

“云+端”模式下的代理商订货系统搭建吗？定制软件系统+微三云麦超分享，微三云技术服务

产品名称	“云+端”模式下的代理商订货系统搭建吗？定制软件系统+微三云麦超分享，微三云技术服务
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

“云+端”模式下的代理商订货系统搭建吗？定制软件系统+微三云麦超分享，微三云技术服务

前文引言：

微三云全场景运营：系统支持多种应用端口 微三云 OS-OMS 支持集团品牌企业内外部系统的无缝互联互通，支持集团分公司和多品牌体系共同使用，我们将其称之为“集团多租户模式”。这也是微三云 OS-OMS 系统的核心优势。多品牌集团使用微三云 OS-OMS 系统，可以通过权限管理策略，实现集团总部和子品牌不同运营主体多组织/多角色的的分级管控；管理模式涵盖店铺、品牌、仓库多层次。运营之间互不影响，边界清晰。管理层级支持三层、四层乃至更多层次架构。

代理商订货系统搭建运营+软件开发服务+微三云麦超

导读：

莞云代理商订货系统源码优势：微三云自带会员互通UC系统

自带UC超级会员中转云端路由系统，可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖，以保留会员数据与会员推荐关系等核心数据，与其他系统实现会员互通

一、前言：

助力传统代理商转型线上平台，由平台统一收货款，一件代发的商业模式，减少传统代理商的囤货压力与资金压力，整体适用性更强，围绕代理商充值货款设计了五大奖励模式，提高代理商的利益与活跃度。

二、如何成为代理商：

申请流程：

- 1、充值货款：通过平台上传的收款信息（微信二维码，支付宝二维码或银行卡信息三种方式进行充值），打款后上传支付凭证，后台审核通过后，即可成为对应的代理商身份
- 2、缴纳保证金：付款方式如上，缴纳多少保证金由平台后台设定
- 3、提交付款凭证
- 4、平台审核

三、如何邀请代理商

- 1、首先要成为代理商身份
- 2、选择邀请的代理商级别
- 3、生成代理商邀请海报
- 4、打款并提交支付凭证：通过平台上传的收款信息（微信二维码，支付宝二维码或银行卡信息三种方式进行充值），打款后上传支付凭证
- 5、平台审核

四、代理商设置

- 1、代理商折扣比例
- 2、首次进货起订数
- 3、补货起订数

逻辑：

正常出货上级会获得对应的差价奖励

零售订单的归属是按推荐关系往上寻找最近的代理商

如最近的代理商无库存，则向上寻找有库存的代理商

附一：

微三云麦超：微三云代理商订货系统自带产品供应链模块

代理商订货系统可对接京东供应链、怡亚通供应链、供港蔬菜供应链、电器供应链等，支持一件代发，无需操心物流、选品、海关、税收、仓储等，低成本省心创业，数万种低价优质zhengpin任意挑选

五、奖励模式

1、推荐奖（只有一级）：

成功邀请代理商，邀请人可获得一次性的推荐奖励，如后台开启升级奖励，则推荐的代理升级更gaoji别代理时，邀请人还可以获得一次性的升级奖励

2、领导奖（分两块，充值货款+零售奖励，按极差方式，无平级）

团队有人充值货款或零售的时候，上级可获得对应身份的奖励，下级代理商充值会分一次，零售的时候会再发一次，一共两次!!!如只想奖励其中一项，另外一项的奖励设置为零即可。

3、黑马奖（月度个人充值业绩排名奖，自然月结算）

以总业绩的%作为奖励，可限制身份参与，针对排名进行奖励，如出现业绩相同的情况下，则以招商代理人数优先。

4、绩效奖（类似突破奖，自然月结算）

团队业绩按伞下所有的充值业绩，平级整条线不算，达到哪个区间，奖励对应的金额

5、分红奖（不同奖金池，不同比例分红，自然月结算）

以充值业绩为考核标准，不同代理级别奖金池，按个人充值业绩占比分红。

举例：如下图，我是总代，平台总业绩1000万，分红奖总比例是10%，则总奖励为100万，然后总代奖金池占比为40%， $100万 \times 40\% = 40万$ 奖金池

我的分红=（我的充值业绩/所有总代充值业绩） \times 40万

附二：

莞云代理商订货系统提醒：微三云代理商订货系统预留多种端口，一来方便平台进行全场景运营，更好地获得会员，二来能避免单一端口被微信等渠道封杀的风险，每增加一个端口，相当于前端重新开发一遍，这个费用是蛮高的，如果你买的系统没有预留多种端口，那么后续推广的时候将非常被动。

附三：

运营代理商订货系统项目需要提前预留对接多种支付接口

代理商订货系统系统购买提醒：如果您购买的系统，没有预留对接多种支付接口，那么当你的微信支付和支付宝支付被封了之后，将非常被动，没有汇聚支付和通联支付这些第三方分账系统，平台的税收合理避/税和资金流安全都没办法保证，将给平台留下一个非常大的法律风险隐患，但如果要定制开发这个对接支付接口，少说也要几万的收费，如果买的系统没有提前对接好，那么这个费用后续就要自己埋单了。

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPPI功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式

扩展阅读：

微三云开放平台优势：开放共赢，支持二次开发，支持第三方对接

全面支持定制个性开发，商家应用对接，ISV 合作开发，第三方系统对接 集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，难点目前存在于两个方面，一是如何进行整体的集团 IT 架构规划？二是如何找到 适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案？而且这样的规划一定是基于长期的数字战略思考，而不是短期的市场行为。在两个问题上，一直服务于国际头部集团和品牌的微三云，给出了自己的解决方案。一套聚焦于零售数字化领域的云平台微服务操作系统（OS）。分布式去中心化底层开放平台开发架构，支持多个技术团队同时针对各个应用进行开发，互相数据打通又不互相影响开发，微三云系统具有 100 多种应用模式比如 20 思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系 统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利 模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，广告电商模式等应用营销模式都会相互打通，在同一个系统底层的。