

# 快鲸社交电商系统2点0版本来了

产品名称	快鲸社交电商系统2点0版本来了
公司名称	合肥彼岸互联信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市高新区黄山路599号时代数码港大厦1405室
联系电话	0551-65371998

## 产品详情

快鲸社交电商系统2.0版本来了!

警告：本销售模式是公司正常签劳动合同的员工和部门的激励模式，严禁用于非法用途。

移动互联网时代，品牌效应衰弱，用户增长乏力，有钱都买不到流量，互联网流量开始进入到存量博弈的阶段。加上新一轮的消费升级下，营销方式越来越多元化，一方面企业获客成本攀高，一方面消费者对品牌不够信任，需要多重筛选，购买决策成本上升，还有的消费者(下沉市场)根本就不会搜索，电商越来越难做。电商平台们，有的all in 转型，有的仍在试探性尝试。

与传统电商的红利期褪去形成鲜明对比的是，微信生态圈却风生水起。据统计，微信月活人数达11.12亿，可以说是一款真正意义上的“国民级”应用，新的流量机会摆在平台面前。

在这样的大环境下，依托微信社交流量平台以及熟人推荐购物网络传播的社交电商产生了。

数据显示，预估到2020年，我国社交电商商户规模将达2400万户，市场规模将突破万亿元。

相较于集中头部效应的平台电商、自营电商，社交电商这条赛道还处于早期阶段，万亿市场中，头部平台仅占了不到5%的份额。意味着基于社交电商这个生态，还会有更多刚需节点生长出解决方案，围绕着交易模型、流量组织模型还将有很大创新的空间，还将有很多创业机会。

社交电商的本质，熟人经济+分享经济。以人为中心，通过人的链接，建立信任，沉淀到自有体系中，较高的用户触达，再进行卖货，找到固有种子用户，之后再引导扩散。

社交电商，目前比较流行的是分销模式。微信分销成为了各电商平台的标配。中国创业最大的红利期，可能就是在“无法可依”的时候。随着行业发展的规范化，三级分销模式得到认可，在这基础上，很多社交电商平台又出现新的玩法—礼包分销。

快鲸(微信ID：kuaijinghui)电商系统近期上线礼包会员功能，也就是礼包分销。通过“礼包+分成”的模

式，帮助商家与用户形成自上而下的链接、裂变。用户购买礼包之后即可成为会员，就与商家建立了联系，利用强关系、兴趣、地域交集等形成相关性扩张，带来了新一轮的拉新转化。

“礼包会员”对商家来说有什么好处？

礼包会员，能够让平台先赚钱再承接流量，利于资金流转；通过设置购买门槛，保证销售人员亲自体验并认可产品，同时帮助商家筛选种子用户，并将其沉淀到自己店铺，高效触达用户，降低运营成本；将高昂的流量成本省下来让利给销售人员，调动其积极性，不断分享裂变，将雪球越滚越大，搭配团队管理培训津贴，能够充分提升每个节点的主观能动性，穿透力充足，销售人员赚得盆满钵满也就不足为奇了。

快鲸电商的礼包会员功能优势：

### 01、会员招募设门槛，拉新促销相辅相成

设置会员招募申请条件。如购买礼包商品缴纳398元，即可开通会员。

开通会员，立即享礼包商品、会员自购折扣、包邮等超值权益。

开通会员后，在会员权益页面展示，可通过分享优惠券、新人商品、直接分享小程序等方式，邀请新人。

### 02、“自购省钱，分享有奖”的理念，带来新一轮的拉新转化

社交电商基于分享经济模式，通过分享形式，发展自己的粉丝，获取收益。也就是通过佣金生钱，分享越多，返佣越多。高质低价超划算，能够低成本持续获取精准用户。

自购省钱：就是自己购买能享受大额优惠。

自己购物享会员折扣-会员差价，领取优惠券。自己消费，拿返利。

分享有奖：多分享多奖励。

前期铺垫越足，团队越大，可以赢得的利润比越高，也就是后期所谓的“躺赚”。

### 03、灵活多变的会员奖励模式，全方位拓展渠道

全面而彰显个性的会员奖励制度，快速全方位拓展渠道，实现裂变传播。不同的奖金制度，相同的目的，极尽所能地帮助商家完成商城、品牌的推广和销售额的裂变。

会员奖励在快鲸电商系统后台社交电商-本店商品-分销设置中进行设置。

奖金类型支持三种，绩效名称默认业绩奖金、分销奖金、人才推荐奖金，可自定义别名。

设置业绩奖金(直推分润)：成为会员后，自己购买和非会员购买，获取商品零售价百分比的会员差价。

设置分销奖金(分销分润)：比如：销售员工销售一个礼包，销售员工可以获取业绩奖金100,销售经理获取 $200-100=100$ ,销售总监获取 $250-100-100=50$

设置人才推荐奖金：推荐新人，可得到相应佣金。

佣金结算(微信红包、企业付款)

商家通过发放微信红包给分销商结算分销佣金，免去分销商手动提现，做到及时结算佣金，同时起到增强分销动力作用。

收益稳定：可专科兼灵活赚。

通过招募优质分销员，采用分销代理的策略分享裂变、带动销售。

前期铺垫越足，团队越大，可以赢得的利润比越高，也就是后期所谓的“躺赚”。这种平台式就业，让个体价值得以最大程度发挥。

设置会员权益计算器，明晰分销分佣细则。

#### 04、管理津贴

分润交易数据明细。佣金等级明细。帮助社交电商高效引流、轻松管理订单。

#### 05、培训机制，激励销售人员提高业绩

基于社交电商这个生态，会有很多刚需节点生长出解决方案，如顶层设计、代运营、培训等。

前期进入需要购买个创业大礼包(比如398元)，根据后续推广人数，将会员分为三个等级：普通员工、销售经理、销售总监。可自定义别名，级别依次由低向到高。

每个阶段，除了购买产品的佣金，还会有不同层级的团队培养奖励。之后用户的获益方式为“拉新+分佣”。

销售人员通过“联系客服”，经客服审核通过后，就会被拉入分销员社群中，社群提供分销技巧的培训，分享分销素材以及活动宣导。教大家如何在朋友圈、微信群里推广产品，并发布推广文案、买家秀、短视频等，帮助分销员开单。

分销员会按分销水平，针对现有的问题进行业务培训。

例如，销售员工主要存在操作的问题，培训时更偏重分销操作方面，如怎么分销商品、怎么转发分享;销售经理更多存在拓客的问题，培训时就主要讲解“如何加人”的问题。

再比如培训团队，教他们转化时，应注重用户思维，不要让用户觉得“我把你当朋友，你却把我当流量”，应给予充分尊重、理解，把用户关心的产品，从各个维度进行比较分析，提供最实惠的购买决策。对于用户来说，这才是有实际价值的。

#### 06、多种裂变工具，实现销量爆发式增长

通过设置预约、拼团等裂变工具，持续给店铺引流，通过销售人员的传播分享，促进引流新客、拉动成交。

#### 礼包会员如何设置

快鲸电商系统后台-社交电商，选择礼包分销模式;

快鲸电商系统后台-社交电商-

角色设置，设置不同等级名称，目前最少支持3级，默认销售员工、销售经理、销售总监，可自定义;

快鲸电商系统后台-社交电商-

礼包分销，设置奖励类型名称，默认业绩奖金、分销奖金、人才推荐奖金，可自定义；

快鲸电商系统后台-社交电商-礼包分销，添加礼包商品；

快鲸电商系统后台-社交电商-角色晋级条件设置，目前支持支持购买礼包数、直销礼包数、直销普通商品销售额、团队销售礼包数、团队销售普通、商品销售额，下属会员升级量、团队人数八个晋级条件。

设置不同奖励类型对应的奖励力度，达到晋级条件，升级到对应级别的会员，享受相应的分润力度；

快鲸电商系统后台-社交电商-

引导设置，对礼包分组在小程序端权益页面和会员开通页面相关引导和信息进行设置。

销售人员将想要分享的商品，分享生成二维码，分享给朋友，朋友圈，引导他们购买使用。同时还设置了分销奖励现||金(到微信零钱)，进入相关页面体验。

具体分销流程

接下来，我们来看用户详细的购买以及分销步骤：

- 1、找到你要分享的商品，点击“分享”按钮，可选择【分享给好友】或【分享海报】。
- 2、点击分享给好友，即可自动跳转到微信群或好友。点击分享海报，即可一键生成海报。
- 3、长按保存图片到手机相册，分享商品海报到群或者朋友圈。
- 4、朋友收到你的分享海报或者朋友圈分享成功购买，就可获取分成金额，奖励金结算成功。
- 5、用户购买商品后，会员可到菜单栏点击“会员权益”，可提现||金额页面点击收支账单进入，申请提现。

礼包会员，这种会员制社交电商，可以说是一种创新的零售电商商业模式。想脱颖而出，还必须精细化运营，将赚钱这件事情流程化。未来人带货是大势所趋，社交电商，是个个体崛起，塑造个人品牌形象，积蓄私域流量池的好机会。

快鲸社交电商平台礼包会员功能即将上线，敬请期待。快鲸一直在致力于为用户提供时下火爆的营销功能，实现完善的功能优化，我们一直在不断优化更新，如果有相关问题可登录快鲸电商官网咨询客服小姐姐。

快鲸新零售，是线上线下多门店一体化新零售电商分销系统,全渠道引流顾客沉淀会员,并基于智能会员管理和大数据会员营销,为零售业大幅提升销货量和复购率,支持私有化部署。

服务热线：400-893-5552 /0551-65371998 企业QQ800033550;800022936 微信号：kuaijinghui

快鲸新零售系统源码出售，免费试用体验。