

云平台分销模式，微三云系统奖励模式，莞云云平台分销模式，微三云麦超

产品名称	云平台分销模式，微三云系统奖励模式，莞云云平台分销模式，微三云麦超
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
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

系统支持自带分销模式组合讲解（可多种组合使用以便激励团队）

1、区域奖励

平台运营者根据推广员的业绩情况给予其申请区域代理的权限，并按实际情况分配其管辖的区域；成为了区域代理的推广员拥有一定比例的产品利润奖励，即区域奖励。

1) 等级划分, 依次划分为 5 个等级: (区代 市代 省代, 自定义) 2) 自定义 / 区代 / 市代 / 省代升级条件: 推广成交量、总成交量、总订单量、总销售额、个人累积消费、推广销售额等升级条件自由组合

3) 以收货地址为导向的区域划分原则推广员升级后拥有平台分配的区域代理权, 所有收货地址属于该推广员区域管辖范围内的订单, 该推广员都可以获得相应的区域奖励。

2、推广奖励

推广奖励是指粉丝购买产品, 由他直线往上 (最多) 三个层级的推广员可获得商家的一部分产品利润奖励, 最终推广员获得佣金, 商家获得粉丝和裂变传播

1) 三级原则, 若粉丝购买产品, 则由他直线往上 (最多) 三个层级的推广员可获得推广佣金

2) 就近原则, 若粉丝购买产品, 他的上级推广员, 由近级远, 分别获得一级佣金、二级佣金、三级佣金。若未分三级, 则没分出去的利润回归商家所有

3、高级奖励

“高级奖励”是指平台运营者在原来“推广奖励”的基础上, 把每一级的推广员再划分为 3 个等级, 故推广员等级就细分成了“ $3 * 3$ ”这 9 个角色, 推广员得到其相应等级比例的奖励。

1) 平台运营者把每一级别的推广员的再划分为三个角色, 如“一级铜牌推广员”、“一级银牌推广员”和“一级金牌推广员”, 并设置相应的佣金比例, 推广员获得相应细分等级比例的佣金; 2) 最高细分级别的三级佣金比例之和不能大于整数“1”, 即:
一级金牌推广员 + 二级金牌推广员 + 三级金牌推广员 = 1; 3) 三个细分角色的推广员名称可自定义, 比如“铜牌、银牌、金牌”, “初级、中级、高级”等等;

4、店铺奖励

平台运营者将一定比例的产品利润用于奖励平台中业绩突出的推广者, 并根据推广者的业绩评定相应店铺等级, 分配其团队业绩红利。

马太效应——多的愈多, 少的愈少! 天道酬勤——努力越多, 回报越大!

1) . 等级划分, 依次划分为 4 个等级: 如青铜店铺 白银店铺 黄金店铺 白金店铺 2) . 设置青铜店铺 / 白银店铺 / 黄金店铺 / 白金店铺升级条件: 直推 X 人, 且是 X 以上的身份; 代数内团队推广员人数有 X 人, 且是 X 以上的身份; 代数内总订单量 X 单; 代数内的总销售额; 排除个人消费排在前 X 位; 剩余人数的个人消费不小于总消费额的 X%, 个人累积消费; 直推销售额。3) . 团队无限级原则: 只要属于店铺身份发展的推广员, 往下无论多少级, 都可得到店铺奖励 4) . 平级就近原则: 无论是青铜、白银、黄金、还是白金, 同样遵循平级就近原则。

5、绩效奖励

绩效奖励是指平台运营者每卖出一个商品，从中抽出一定比例的利润作为奖励放入奖池，累积到一定时间后再按规则分红给店铺的奖励模式。

1)、按分值模式：只要推广员拥有店铺身份：白金店铺、黄金店铺、白银店铺、青铜店铺身份，就可以得到绩效奖励的奖励。个人贡献分 = (自身店铺分值 + 直属下级店铺分值) * 自身权重 2)、按销售额模式：只要推广员拥有店铺身份：白金店铺、黄金店铺、白银店铺、青铜店铺身份并且发展下线产生销售额，就可以得到绩效奖励的奖励。销售额：代数内所有下线（包括粉丝，不包括自己）的总消费金额个人贡献分：销售额 * 自身权重，个人奖励 = 个人贡献分 / 平台总贡献分 * 平台发放金额

总结：

系统支持自带分销模式组合讲解（可多种组合使用以便激励团队）

1、区域奖励

2、推广奖励

3、高级奖励

4、店铺奖励

5、绩效奖励