

善通优品商城App开发

产品名称	善通优品商城App开发
公司名称	广联网络（广东）有限公司
价格	.00/件
规格参数	软件:软件开发商 模式:模式系统 系统:系统模式开发
公司地址	广州市天河区吉邦科技园
联系电话	19867371424 19867371424

产品详情

善通优品商城App，善通优品商城模式，善通优品商城互助系统，类似善通优品商城系统APP，仿善通优品商城软件，善通优品商城分销系统。

受到疫情影响，线下销售失速，厨卫经销商面临着入不敷出的困境。随着渠道通路的不断裂变，每个单一渠道的流量都在不断地被其它渠道分流，通路的流向和流量已经开始碎片化发展，渠道裂变给代理商和经销商带来了莫大的压力和挑战。

一、二级分销是指粉丝购买产品，由他直线往上层级的推广员可获得平台的一部分产品利润奖励，终推广员获得佣金，平台获得粉丝和裂变传播。

(1) 分级原则：若粉丝购买了商城里面的产品，则由他直线往上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，由近及远，分别获得一级佣金、二级佣金，平台可自定义级别。若未分二级，则没分出去的利润归平台所有。

(3) 设置分佣比例原则：每级的佣金比例都由后台自定义设置。

(4) 升级条件：购买一次性268元的产品成为会员

扫描推广员二维码:扫描推广员二维码自动绑定成为上下级关系。功能举例：

如：某商城的1件产品售价为100元，平台在这件产品里面抽取N元的利润作为分销佣金。

并且设置三级分佣的比例为：一级5%，二级3%

平台发展推广员A,推广员A发展推广员B,推广员B再发展推广员c,推广员C直接发展推广员D,推广员D发展粉丝E购买产品。

那么E购买：

推广员D获得一级佣金： $100*5\%=5$ 元；推广员C获得二级佣金： $100*3\%=3$ 元；推广员B已超过二级范围，不获得佣金推广员A已超过二级范围，不获得佣金

二、团队业绩奖励

1、代理（按月结算）：根据区间计算整个团队的业绩，再根据区间计算个人的业绩；

个人=团队总-下级团队；

场景模拟：

(1) 后台设置指定购买商品一次性900元（包括900元）可成为代理商，当A

一次性购买了900元产品（不包邮费）后即可成为代理商；

(2) A推荐了B，但B购买的商品仅仅86元，则这86元为A的业绩，B得不到；

(4) A（个人业绩20万） B（个人业绩10万） C（个人业绩20万） D（个人业绩30万），即A团队的总业绩为80万；

(5) 此时后台设定的区间为：达到50万得10%；达到40万得8%；达到30万得6%；达到20万得4%；达到10万得2%；达到5万得1%；

(6) 则A的团队可获得10%的，即8万；B团队得 $60万*10\%=6$ 万，A可得的为 $8万-6万=2$ 万；C团队得 $50*10\%=5$ 万，所以B可得为 $6万-5万$

=1万；D团队可得为 $30*6\%=1.8$ 万，所以C可得 $5万-1.8万=3.2$ 万。

三、团购版块，会员发起团购活动扣取1个团购分在一定时间内达到人数点击他

的分享链接进入购买，发起团购的会员相当于1元购买这件商品。

(1) 团购条件：会员需要有团购分才可以发起团购活动

(2) 参与团购产品：可在后台指定某件商品、购买人数量、持续时间、市场价、现价、优惠价显示参与团购

(3) 团购分：团购分需要会员虫人鬼僧时候留下百分之十的数量转换为团购分（1团购分=1余额）团购分可在后台设置虫人鬼僧时的转换率是多少

(4) 团购奖励：当发起团购活动的A会员分享团购链接给B会员购买，如果B会员是A会员的下两级关系，A会员可享受二级分销奖励，如果B会员不属于A会员的下两级关系，A会员无法得到奖励。

随着一些dapinpai厂家渠道扁平策略的加速推进，以及平台方对于市场下沉的加快，电商网批加厂家直供，使得代理商的生存空间越来越小，由于处于中间环节的代理商和分销商的职能被弱化，生存空间和利润空间越来越小。抢抓风口机遇，对于饱受渠道裂变压力的代理商和经销商来说，不失为一个

实现破冰突围的好机会。