



# 销售员产品运营手册

# 目 录

---

- |    |         |    |      |
|----|---------|----|------|
| 01 | 行业痛点    | 04 | 案例实操 |
| 02 | 解决方案    | 05 | 产品说明 |
| 03 | 适用行业/人群 | 06 | 进阶玩法 |



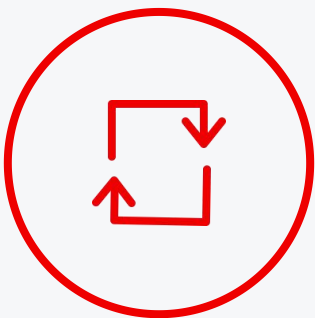
# 01 | 销售员概况



## 你可能有这些痛点



缺流量



转化难



订单少



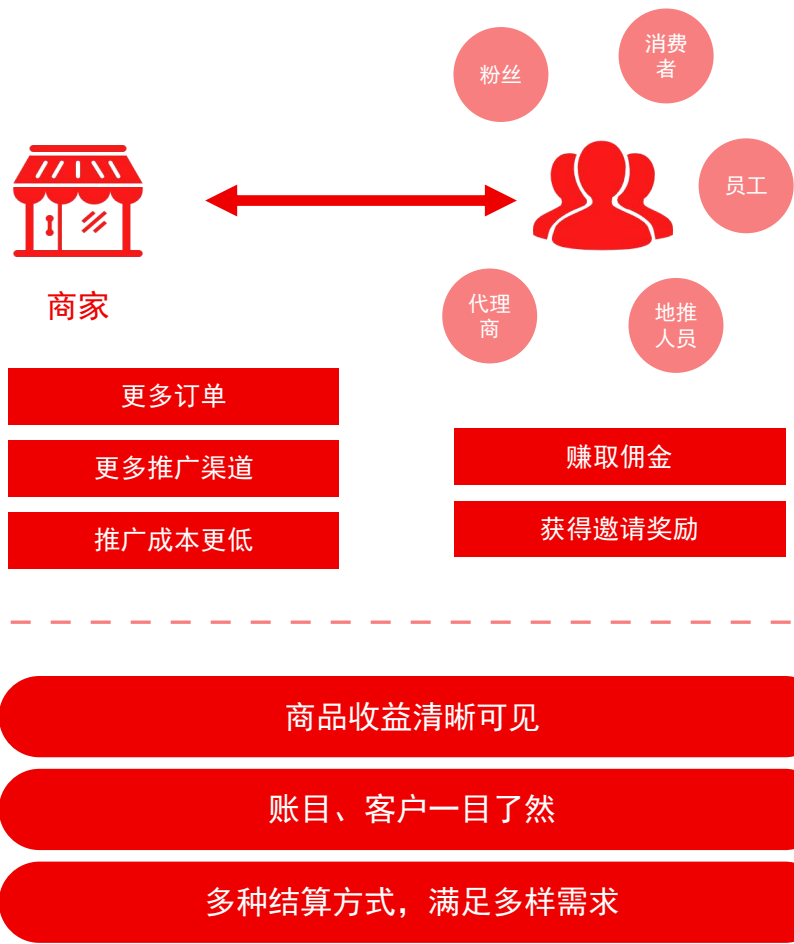
02

我们的解决方案



## 有赞销售员

粉丝变渠道，订单不用愁



## 解决方案 —— 销售员

销售员-二级分销是有赞微商城推出的一款可帮助商家拓宽推广渠道的应用营销工具。商家通过制定推广计划招募买家加入推广队伍，并在其成功推广后给予一定佣金奖励，以此给店铺带来更多的传播和促进销量提升。

销售员-导购分销支持有赞零售，增加了导购功能，为销售场景中的“人”提供个人货架，同时支持不同场景的营销工具，做好离店复购的客户关怀，加速消费决策带来更多生意。有赞微商城销售员导购功能也将在后续支持。



# 销售员功能一览表

销售员规则				招募与推广				效果和业绩统计			
销售员管理	销售员审核/清退	销售员关系查询	设置销售员有效期	生成招募专属页面	自定义招募计划	招募计划模板	生成销售员邀请卡	推广订单详情	推广成交金额	推广佣金数额	佣金结算状态
设置销售员保护期	佣金自动结算	佣金人工结算	允许/不允许销售员互购	链接推广	二维码推广	商品图文二维码推广	付费会员卡推广	销售员总成单数	自动结算订单数	自动结算订单金额	佣金结算状态
邀请奖励(二级分销)	自定义邀请奖励比例	自动结算人工结算邀请奖励	消费者以会员价购买,销售员无佣金	生成销售员推广海报	自动匹配销售员微信头像	自动生成专属二维码	自定义海报推广文案/图片	未结算佣金	人工结算订单金额	支持数据导出	支持排序
设置销售员等级	自定义等级名称规则	按等级设置佣金比例	商家可主动投放宣传内容	销售员个性化设置	自定义销售员名称	自定义商品分享图标	商品支持后台编辑上传	自购金额统计	排行榜、优惠券、任务奖励		
销售员展示列表	分销商品一键上架	单商品设置佣金比例		新增品牌介绍自主编辑	模拟朋友圈:地理位置、点赞	图文视频素材一键发送	新增默认模板				



03

适用行业/人  
群





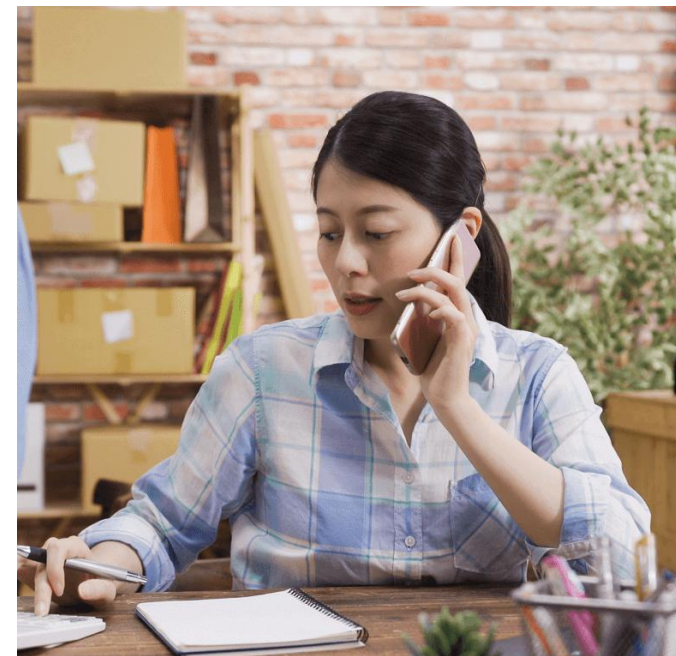
### 自媒体类商家

自带流量，发展粉丝成为销售员



### 自有员工类商家

发展员工作为种子销售，以人带人



### 自有代理类商家

有成熟的代理，通过工具提高效率



# 04

## 案例实操篇

通过这个篇章，你将全面了解“大咖”们如何玩转“销售员”



## 案例1

# 耀玥成品：400+ 销售员，贡献店铺 90% 以上订单

「耀玥成品」以“好东西，用得起”为品牌标语，致力于为消费者带去高品质、高便利、低价格的优质日用产品。与于020年6月成立，9月上线到有赞销售，拥有销售员 400 余人，90% 以上的订单都是由这些销售员创造。

- 销售员等级制度：销售员分为三个等级，每个等级佣金不同，最低 5%，最高 23%，销售员有明确的晋升空间。
- 销售员淘汰机制：销售员一个月内如果没有产生销售额就会被取消推广资格，后期一周内，如果依旧没有销售额则降级处理。
- 销售员素材：品宣人员每天去店铺后台的销售员中心增加可推广素材（图文+短视频）；还为销售员提供「教、学、练、测、评」相关培训，比如货的选择、销售场景的选择等。



销售员培训



销售员推广效果



## 案例2

# 边疆小果：4 人小店年销千万，一天拿下门店一年业绩

「边疆小果」主打果园直发，48 小时内发货，绕开批发市场，自己把控品质，坚持健康、有机、绿色、生态。边疆小果的运营重点，分为两面，一面连接的是顾客，而另一面则是销售员。

- 销售员激励机制：销售员成交一个订单可以拿到 10 个点的佣金，卖货前 3 名还能获得额外奖励。
- 销售员淘汰机制：销售员每个月销售不能低于 20 单，成交 20 单是最低标准，不符合要求的会定期清退。
- 销售员素材：定期提供基地背景介绍、外国友人推荐、活动优惠等图文、视频素材，供边疆小果 1000 多名销售员们发朋友圈、推广产品。



销售员素材号



销售员朋友圈

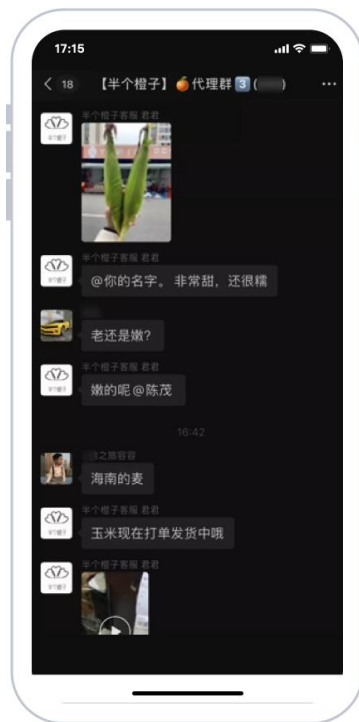


### 案例3

## 半个橙子优选：亏了几十万后绝境翻盘，月销狂飙到数百万

「半个橙子优选」以社群分享为核心，为广大消费者提供当季新鲜水果、品质冻鲜等优质商品与优质服务。不到 1 个月时间就聚集了 4000 多名销售员一起分销卖货，月销售额很快冲上了百万大关。

- 销售员管理：逐一筛选带货量较少、信息不全的销售员，通过发放优惠券、专属活动等福利，沉淀进社群，统一管理。
- 销售员激励：对于部分优质销售员运营的个人客户小群，额外提供优惠支持，促进社群活跃，提升客户粘性，增加复购。
- 销售员等级制度：销售员每周成交单数达到 200 以上，自动升级为二级销售员，连续多次订单完成数较少的，则会被自动降级或清退，佣金也会相应减少。



销售员社群



「半个橙子优选」微信商城





## 案例4

# 当下花房：开业半月招募 500 名销售员，一天卖出上万只花

「当下花房」成立于2019年3月，面向全国消费者销售精美花束、花艺课程。并在云南面朝滇池、毗邻斗南花市的地方租了一幢楼，建立了自己的仓库，仓库直采花材发往全国。

- 粉丝变销售员：粉丝只需要花 1 块钱，就能够成为店铺销售员，自购省钱、分享赚钱，还可再通过激励手段促进粉丝裂变。
- 销售员裂变：普通销售员裂变出一个新销售员，有 100 元的奖励；升级成为加盟店主，裂变出一个新销售员奖励 200 元，招募加盟店主可以拿到 4000 元奖励。
- 销售员管理：挑选培养优秀销售员，再让这部分优秀的销售员自己去带团队，并定期组织优秀销售员分享经验，树标杆。



「当下花房」微信商城

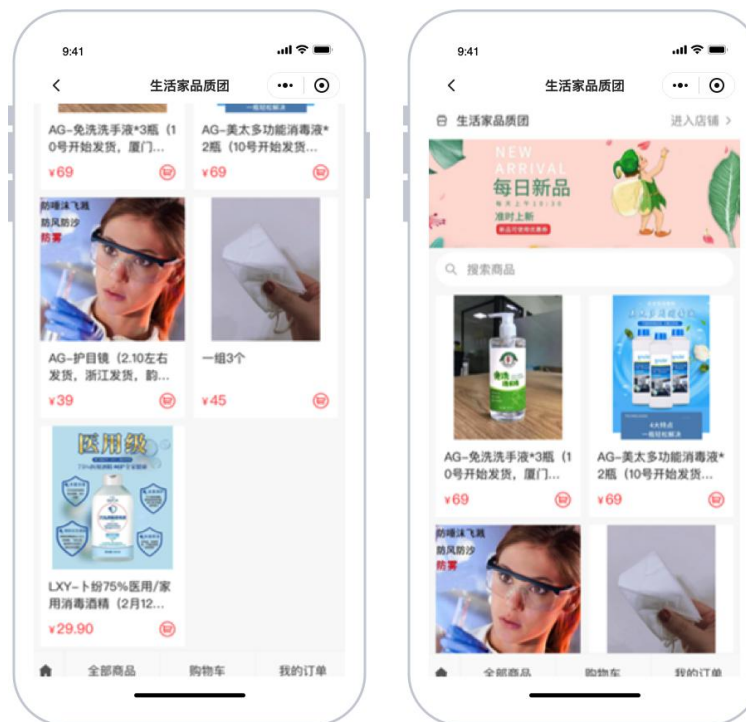


## 案例5

# 生活家品质团：3人招募千名销售员，4个月实现从0到100万业绩

「生活家品质团」主卖女装、男装、童装、家居家纺和日用百货等商品。由3个人的初创团队运营，在开业后的短短4个月里招募了1000+销售员，老客复购率稳步攀升，业绩很快突破到100万以上。

- 销售员素材：在分销群之外，组建禁止聊天的素材群，上新前一天晚上8点在群里不间断发送新品相关的买家秀、小视频和朋友圈文案等素材，让销售员可以提前预备好转发分享的内容。
- 销售员激励机制：对于分销意愿强且业绩突出的销售员，鼓励单独建群，组织各自的分销小团队，同时在群里不定期发放红包、小礼品等奖励，帮助他们维护新发展的销售员；
- 销售员团队建设：通过聚会等线下活动同深化销售员的的关系，营造「合作+朋友+社群」的多维度联结，加强团队凝聚力。



「生活家品质团」微信商城



05

产品说明





## 第一步： 开启销售员

销售员功能同时支持微商城、零售商家

核心差异：

在零售商家的销售员中，额外提供门店导购  
相关的管理功能

### 销售员

发动老客和员工做推广，让更多人帮你卖货

||| 更多渠道，解决商品销售难题 |||



粉丝帮你卖

社群传播，实现粉丝裂变



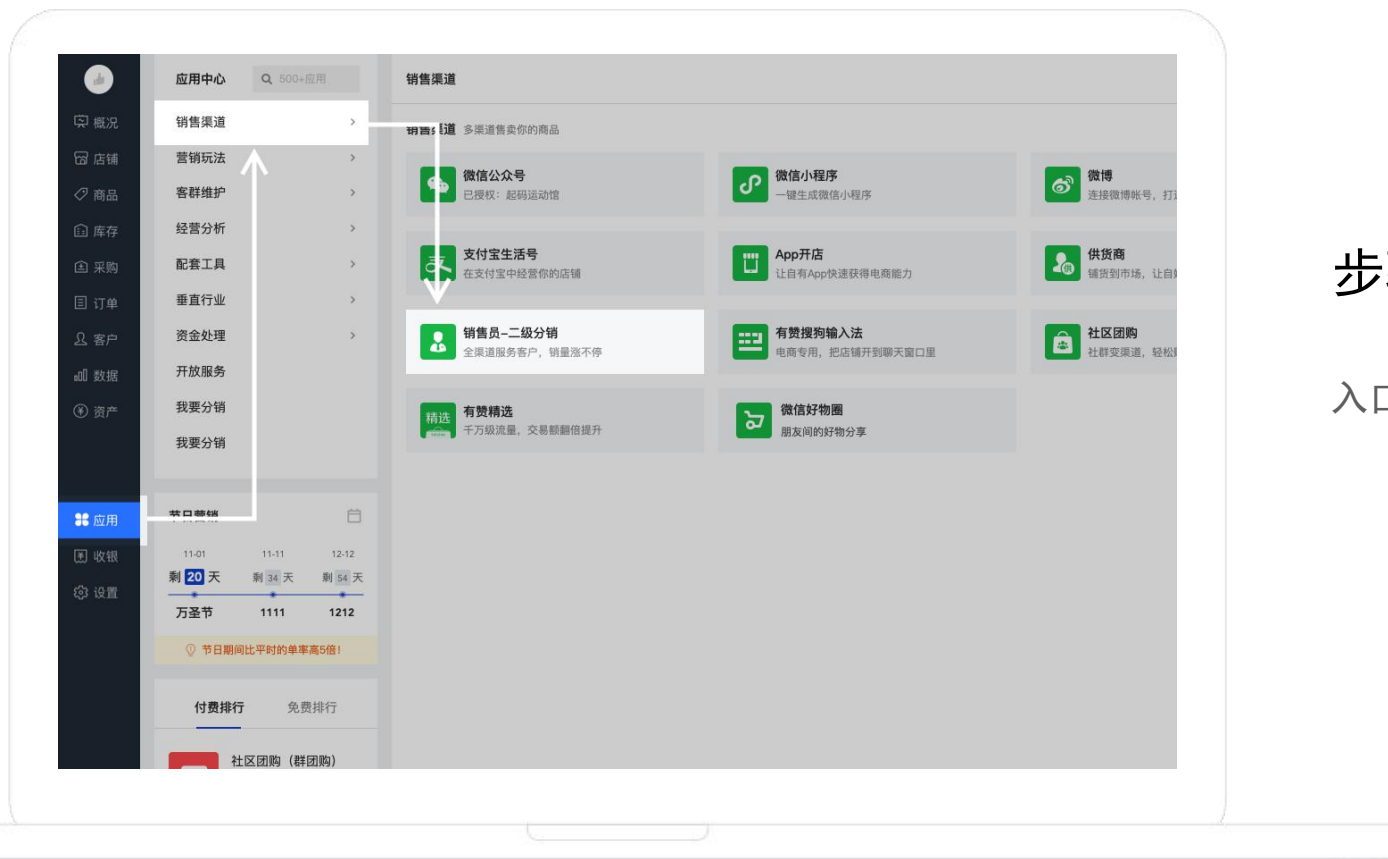
员工帮你卖

全员分销，人人都是金牌销售



微商代理帮你卖

专职带货，打造分销大军



## 步骤1：进入销售员

入口：有赞后台 - 应用 - 我要推广 - 销售员



## 步骤2：订购销售员

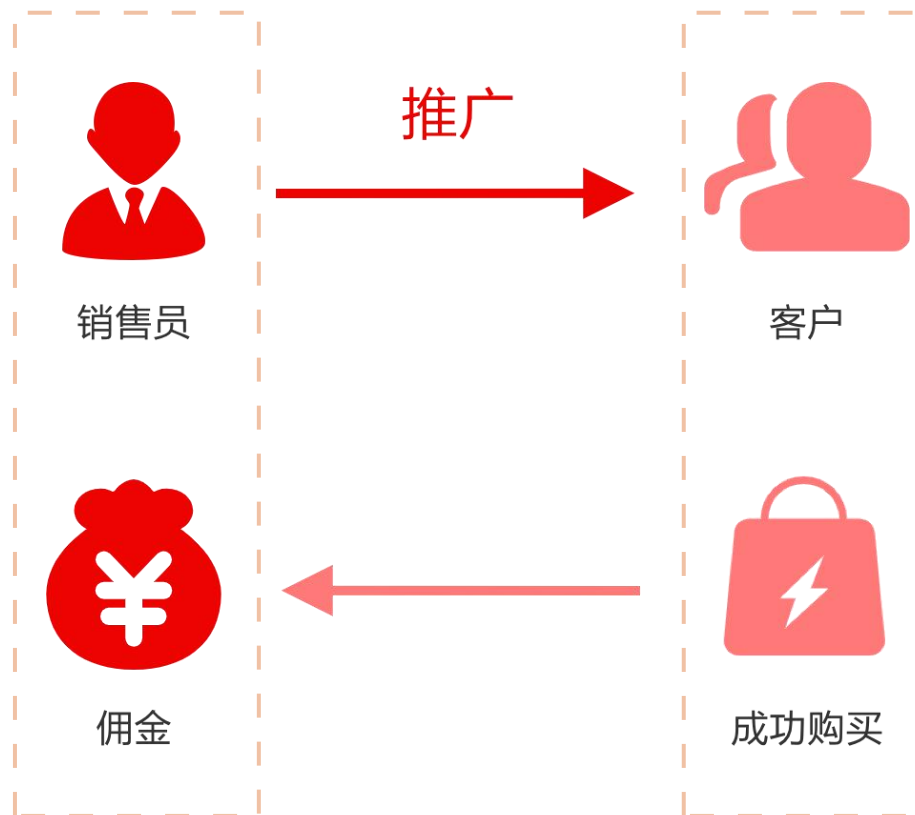
订购销售员：  
微商城和教育可订购销售员-二级分销  
零售可订购销售员-导购分销



## 第二步： 设置招募和业绩规则

步骤：

1. 设置客户关系规则
2. 设置业绩结算规则
3. 设置招募规则





## 步骤1：设置客户关系规则

入口：有赞后台 - 应用 - 我要推广 - 销售员 - 客户关系 - 关系设置

【销售员之间建立客户关系】- 控制销售员之间是否可以相互绑定关系，担心销售员之间互相下单赚钱，可以关闭。

【销售员购买商品】- 选择有佣金，则客户默认预计自己绑定客户关系，不受保护期限限制，销售员自己购买也可获得佣金。



## 步骤2：设置业绩结算规则

入口：有赞后台 - 应用 - 我要推广 - 销售员 - 业绩结算 - 结算设置/业绩方案

【佣金计算】- “消费者以会员价购买，销售员无佣金”：有些商家表示，买家通过会员价购买后，已经是薄利，如果再给销售员分润，太不划算。这时可以勾选该项，合理控制成本。



# 结算方式

	规则	好处
人工结算	由商家自行与销售员进行业绩结算，系统不参与过程；	灵活，除了现金，也可以用实物、权益来奖励销售员；
自动结算	系统根据你设置的佣金比例，自动计算佣金并把佣金转给销售员；	方便、快捷，不用操心算钱、算账；
添加等级设置	根据推广业绩，把销售员划分为不同的等级，设置等级设定不同的佣金比例。推广业绩越好，等级越高，获得的佣金越高。	能者多得，提升销售员的分销积极性。系统自动分帐，方便快捷。



# 结算时间

	规则	注意
交易完成结算	发货后7天内（含7天）交易完成，这时佣金也会结算给你的销售员，期间发生的退款会自动扣除（微信支付一自有除外）；	若交易完成后发生维权退款，已经发出的佣金不会退回，可能造成商家亏损；
售后维权处理期结束后结算	交易完成后需要再等待15天（此时售后维权期已过），确保不会产生售后退款再给销售员结算。	销售员结算周期更长，但商家风险更小。





## 步骤3：设置招募规则

入口：有赞后台 - 应用 - 我要推广 - 销售员  
- 销售员管理 - 招募计划 - 招募设置

【邀请奖励】- 如果你订购了销售员-二级分销，可以在此开启邀请奖励功能，你的销售员A可以邀请好友B成为销售员，B每次推销商品，A也能获得一定比例的佣金。（PS：新手建议暂时先不开启）

【销售员招募】- 关闭后，用户无法通过“销售员招募计划页面”或者邀请好友加入，成为销售员。

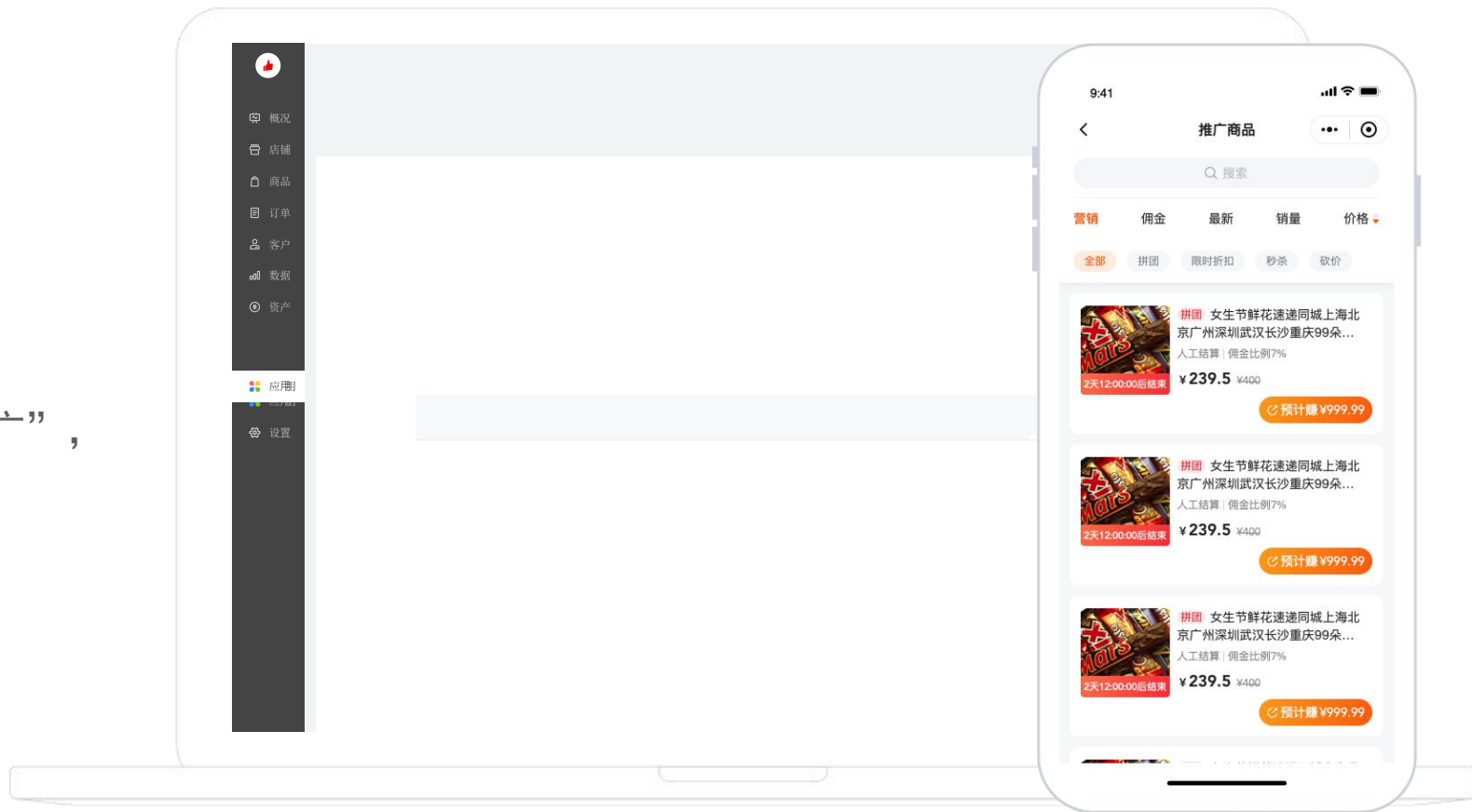
【销售员审核】- 开启后，粉丝提交申请，商家审核通过后才能成为销售员。相当于设了个门槛，可以帮你调控销售员规模、人员品质，把握整体的佣金成本。





## 第三步： 挑选推广商品

挑选想要推广的商品，选择“是否参与推广”，  
以及针对这个商品的佣金比例





应用中心 / 销售员

销售员-二级分销  已启用  停用

销售员管理 商品列表 商品设置

商品运营 可筛选不同模板查询商品分佣比例 金额

客户关系网 运营推广 推广效 业绩结算 营销方案 个人中心

全部分组 全部商品 请输入内

当前页全 已选 4 项 批量操作 设置

<input type="checkbox"/> 商品	金额元	库存	总销量	是否参与推广比	商品佣金比	邀请奖励比	操作
<input checked="" type="checkbox"/> 商品名称商品名称商品名称商品名称...	228.00	123	123	参与	15-30%	15-30%	设置
<input type="checkbox"/> 商品名称商品名称	228.00	123	123	参与	15-30%	15-30%	设置
<input type="checkbox"/> 商品名称商品名称	228.00	123	123	参与	15-30%	15-30%	设置

当前页全 已选 4 项 批量操作 设置

## 步骤1：设置推广商品

入口：有赞后台 - 应用 - 我要推广 - 销售员 - 商品运营 - 商品列表

商品较多时，可先勾选一批商品，然后点击页面最下方的【批量设置】，批量设置佣金比例。



有“赚”字图标的商品



“销售员中心”商品列表

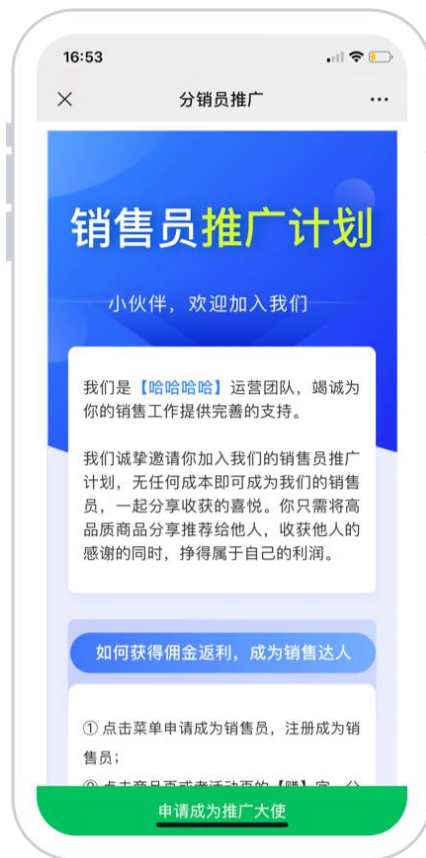
## 销售员推广

设置好后，在你挑选的商品详情页上，会出现一个【赚】字图标，同时这些商品也会出现在【销售员中心】页面，方便你的销售员查看哪些商品是可以分销的。

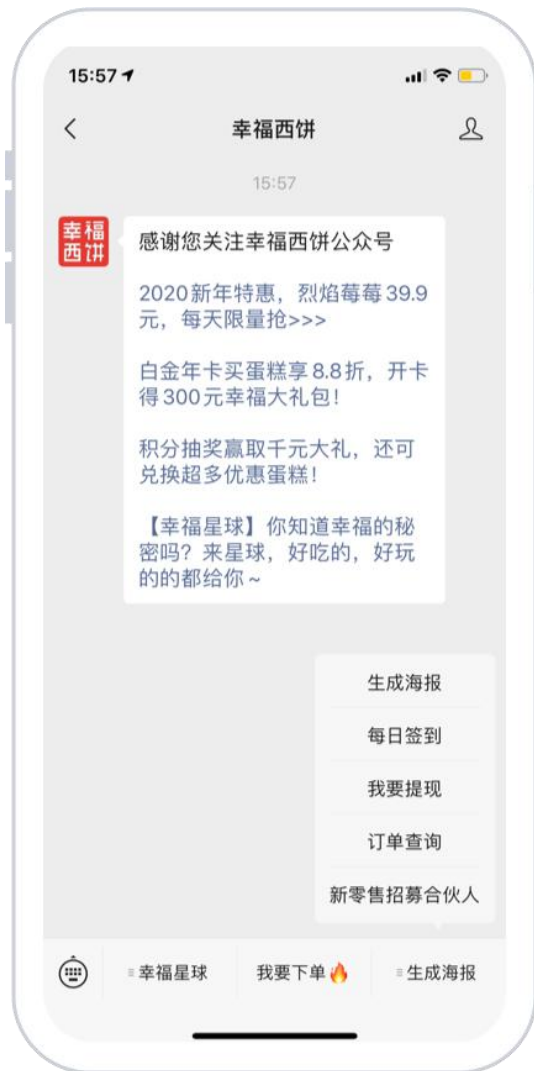


## 第四步： 设置招募计划

通过公众号推文、公众号菜单、群发等形式，告诉你的粉丝/员工，招募他们成为销售员，帮你卖货。







店铺一级菜单



店铺内banner

## 推广

通过各种渠道把页面推送出去：公众号自定义菜单/店铺导航/微信群发给粉丝/微信与粉丝对话/关注后回复/微信推文等，粉丝通过该链接即可申请成为销售员。



06

## 进阶玩法

高阶运营玩法修炼





# 1、如何让我的“销售员”计划被更多人看到？

把做好的“销售员”招募页面链接放到各个渠道，让更多粉丝看到，是招募销售员的重要一步。

获取招募页面链接：后台 - [应用] - [我要推广] - [销售员] - [销售员管理] - [招募计划] - [推广] - [复制链接]；当然也可以使用推广二维码。

你可以把招募页面放在如下位置

微信公众号一级菜单

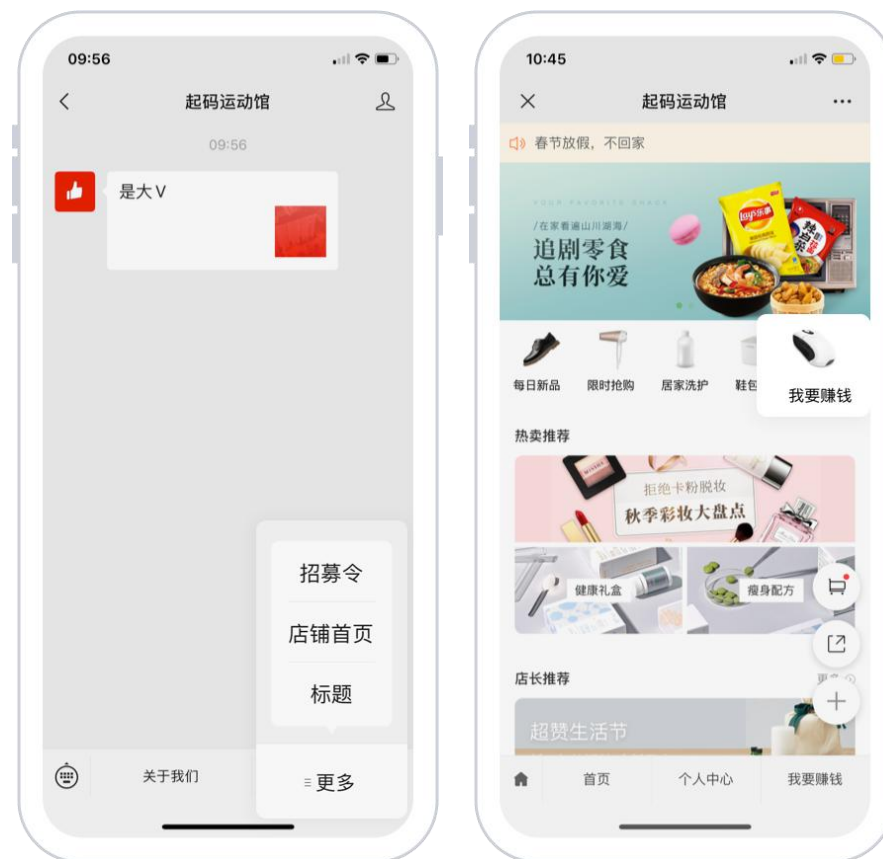
商城主页一级菜单

在商城主页的banner以及商城显著位置

微信推文

首次关注自动回复 / 关键词自动回复入口

参考文案：招募令、赚钱、创客、集结…





## 2、如何选择分销爆品？

【老司机建议】——与其把所有商品一股脑全塞给你的“销售员”，不如先尝试挑选几样爆款，调动销售员的分销积极性。在商品选择上，建议您考虑下以下5点原则：

	原则
复够率高	必须让少量的人对你的产品进行多次购买
利润不错	利润率不能低于50%，没有好的利润的话，是很难有不错的收益
易于传播	要选择那种让人使用过后有种想炫的冲动，这样有利于产品的传播
受大众接受	选择大众能够接受的产品更加适合我们在微信上销售
对价格无压力	在价格上能让对方接受且没有压力，才有可能在你这里产生多次消费



### 3、如何制定销售员绩效？

#### 核心绩效主要为销售员的销售业绩

将销售员当做自己公司的业务员一样看待，你将会制定一个行之有效的绩效奖励政策。记住，你的销售员如果是你的客户 / 粉丝，可奖不可罚，如果你的销售员是你的员工，可奖亦可罚。

处罚

没达到指标，该罚

基础

主要爆品的售卖基础

奖励

超粗预期，额外奖励

标杆

达到更高，树为标杆



## 4、如何帮助销售员提升业绩？

### 奖励晋升体系

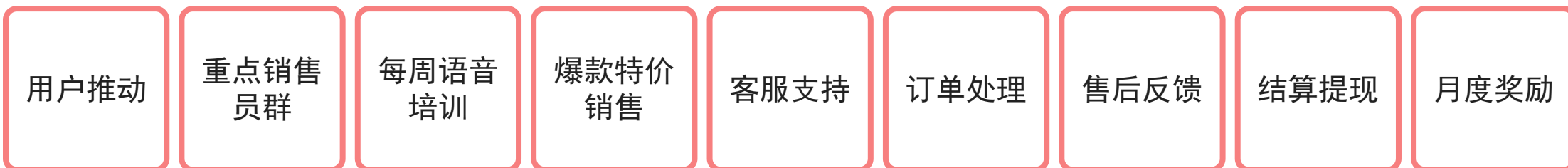
除佣金奖励之外，提供更多的荣誉、证书、授权、特殊的奖品个性化定制的奖励，并且设置出销售员的级别作为管理晋升的依据之一。

（可以结合“销售员”等级功能，将在下一页详细介绍）



### 服务支持体系

多数情况下，招募而来的“销售员”并非专业的销售工作人员，为了让他们的推广动力更强劲、更持久、转化更高，光靠佣金还不够，需要全方位的服务支持，帮他们解除后顾之忧。





## 4、如何帮助销售员提升业绩？

### 培训知识体系

这一部分主要针对内部员工为主的销售员团队。销售员以员工为主，便于集中培训和管理，对销售员的约束力也更强。可以通过现身说法、视频讲解等方式定期培训，提升员工推广战斗力。

现身说法

软文传播

会务营销

优秀销售

线下聚会

视频录制

讲师阵容

直播课堂

精品课程

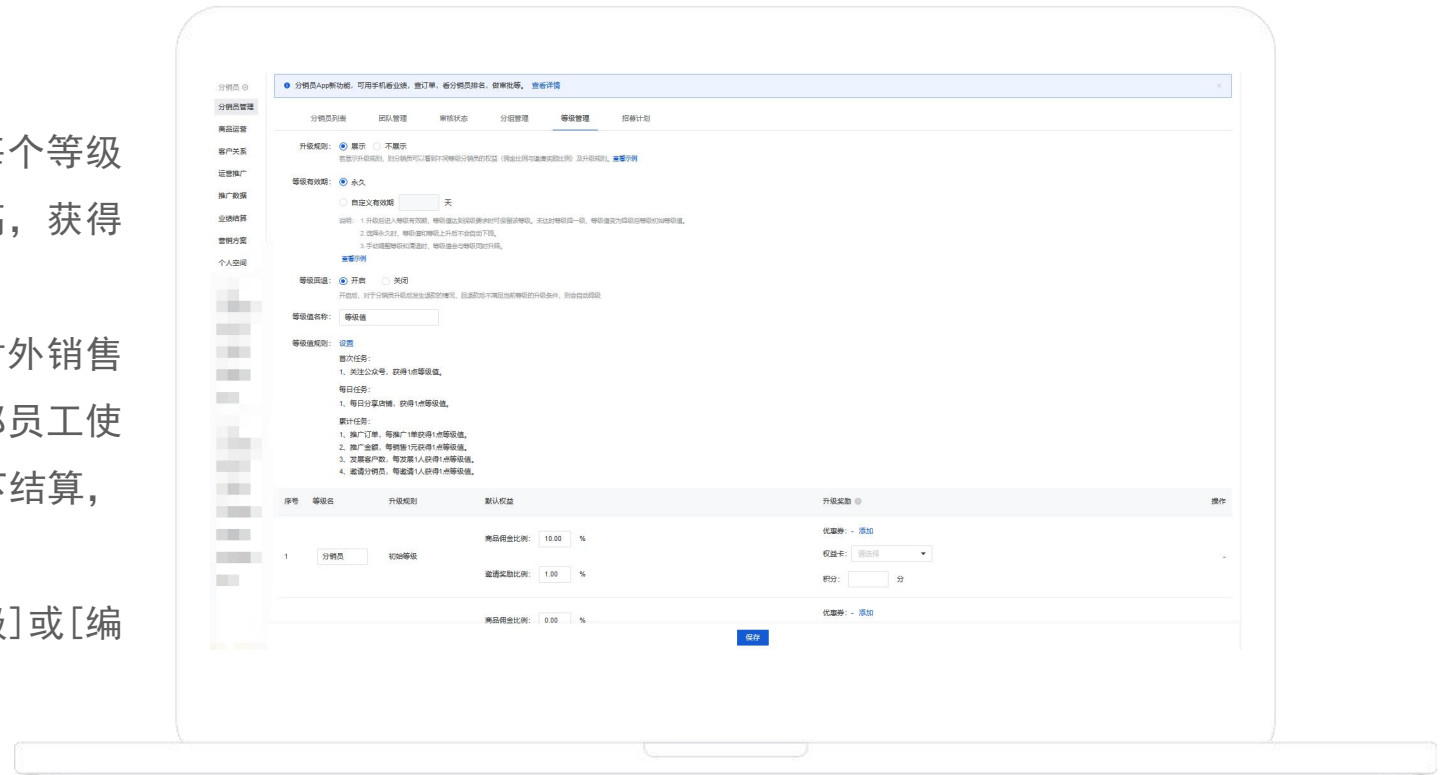
帮助中心



## 5、如何制定销售员等级，“能者多得”？（等级功能）

### 设置销售员等级

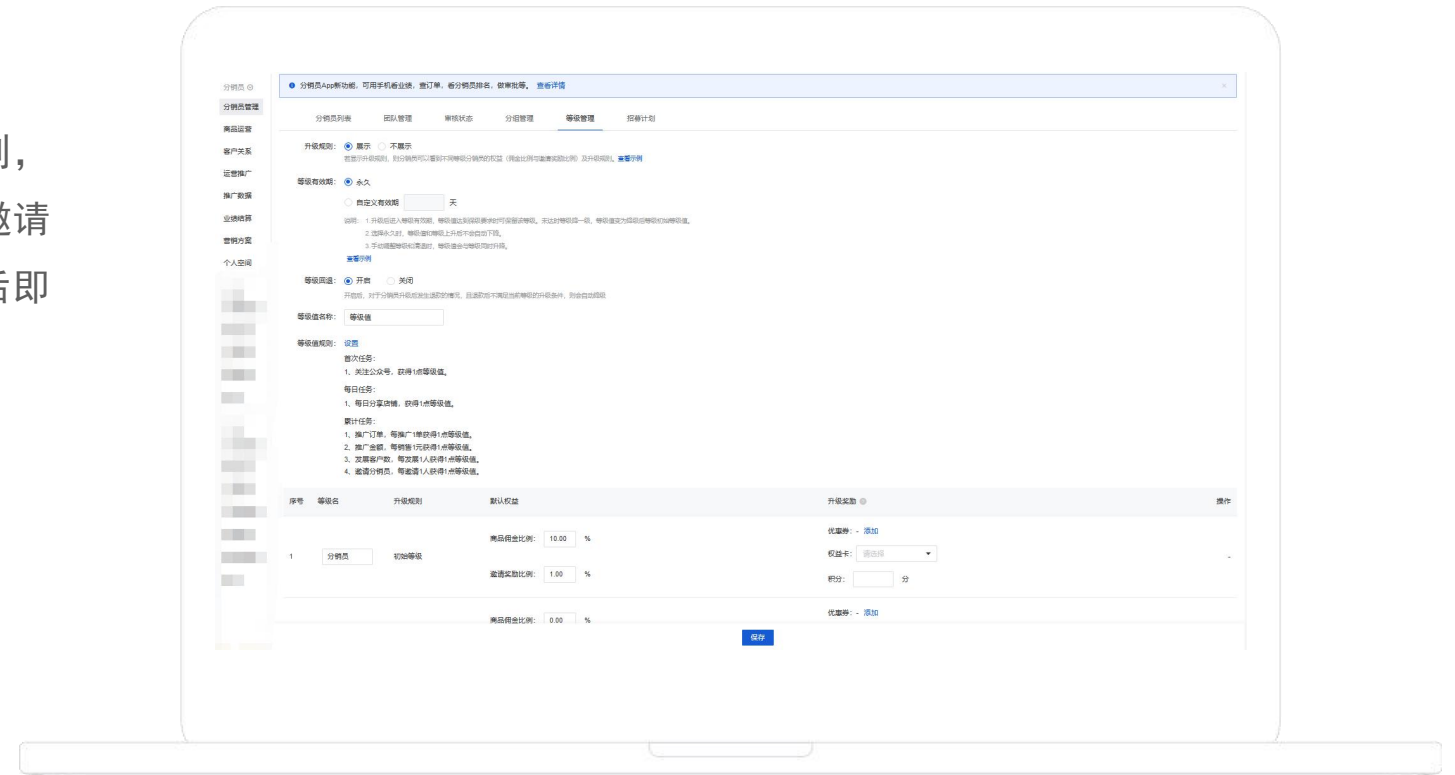
- 根据推广业绩，把销售员划分为不同的等级，每个等级设定不同的佣金比例。推广业绩越好，等级越高，获得的佣金比例越高，以此激励销售员不断提升业绩。
- 同时，如果有内部员工同时参与，可以选择在对外销售员等级之上增加一个难以实现的等级来给予内部员工使用，并将其佣金比例设置为0，达到内部员工线下结算，外部销售员自动结算的目的。
- [销售员]—[业绩结算]—[业绩方案]—[添加等级]或[编辑]





## 5、如何制定销售员等级，“能者多得”？（等级功能）

【添加等级】-可添加等级名称，设置等级升级规则，可多选。可以设置等级权益，包括商品佣金比例和邀请奖励比例。等级最多可添加6个，默认成为销售员后即为普通等级。





## 5、如何制定销售员等级，“能者多得”？（等级功能）

- **【升级规则】** - 等级等级规则有 “推广金额满足xx元”、“自购金额满足xx元”、“客户数满xx人”、“邀请销售员满xx人”，可选择其中一种或者多种规则进行设置等级成长。通常情况下，等级越高，升级门槛越高，获得的佣金比例和邀请奖励比例也越高。
- **【是否显示升级规则】** - 可以自行选择是否展示升级规则和销售员权益。
- **【等级数量上限】** - 最多可以编辑6个销售员等级，除第一个销售员等级的升级规则为加入即为该等级外，后续等级均需要设置规则门槛，且下一级的门槛需要高于上一级门槛；在删除等级时，只能从最高级删除。即当有一级、二级、三级、四级四个销售员等级时，只能先删除四级，才能删除三级，但每一级可以独立编辑。
- **【销售员等级运用】** - 本次销售员权益（佣金比例、邀请奖励比例）可以设置为零。当商家的销售员中既有招募销售员，又有内部员工成为销售员时，可以将内部员工全部导入至最高等级，设置该等级的升级规则为招募销售员无法达到的目标，同时将权益设置为零，这样既可以查看内部员工的分销情况，同时可以不需要支付佣金等费用，减少步骤。

模式	规则
推广金额满xx元	销售员推广的订单实付金额，即为推广金额，推广的业绩越高，等级越高，能获得佣金的佣金越高。
自购金额满xx元	销售员自购的订单实付金额，即为自购金额。自购金额越高，等级越高，销售员自购越划算。
客户数满xx人	销售员绑定的客户数量，即为客户数，客户数越高，说明销售员推广越多，商家流量更多。
邀请销售员满xx人	销售员邀请的二级销售员，即为邀请销售员数量，邀请销售员数量越高，等级越高，邀请奖励越高。

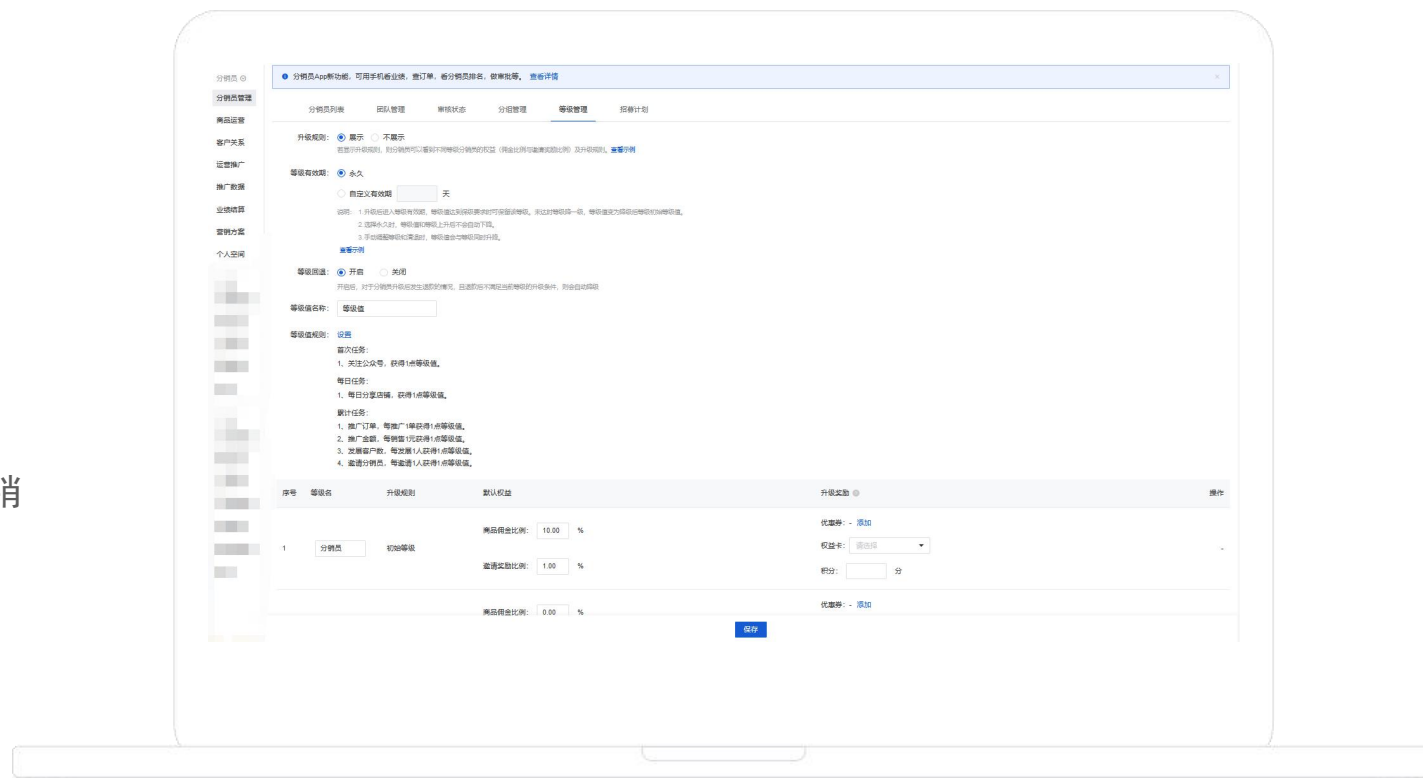




## 5、如何制定销售员等级，“能者多得”？（等级功能）

### 商家查看等级相关数据

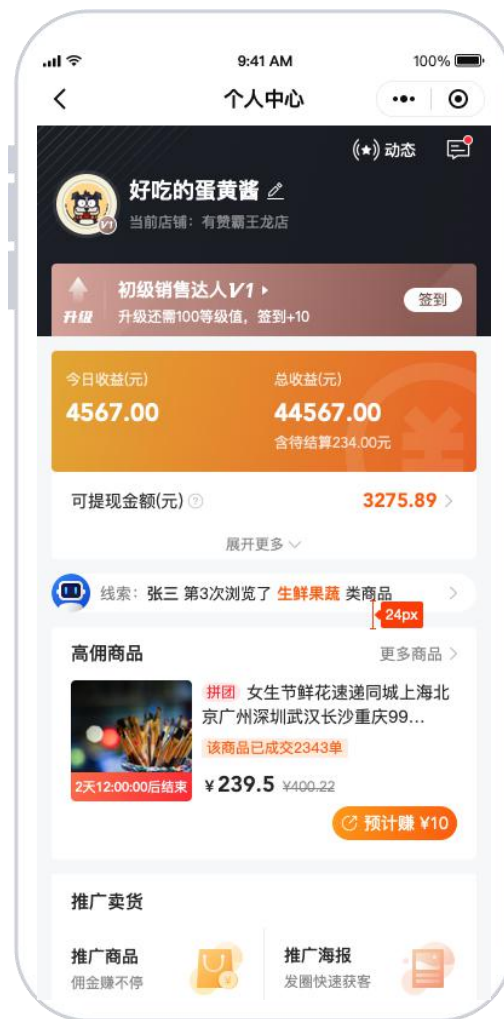
- 等级：默认所有销售员为普通等级；
- 成交金额：统计成为销售员后推广的订单成交额，不含退款金额；
- 成交金额：统计成为销售员后推广的订单成交额，不含退款金额；
- 邀请销售员数：查看销售员邀请发展成为你店铺销售员的人数，不含已被清退的销售员；





## 5、如何制定销售员等级，“能者多得”？（等级功能）

【查看自己的分销等级】- 商家设置等级规则后，默认显示是普通等级，满足规则后，即可升级。

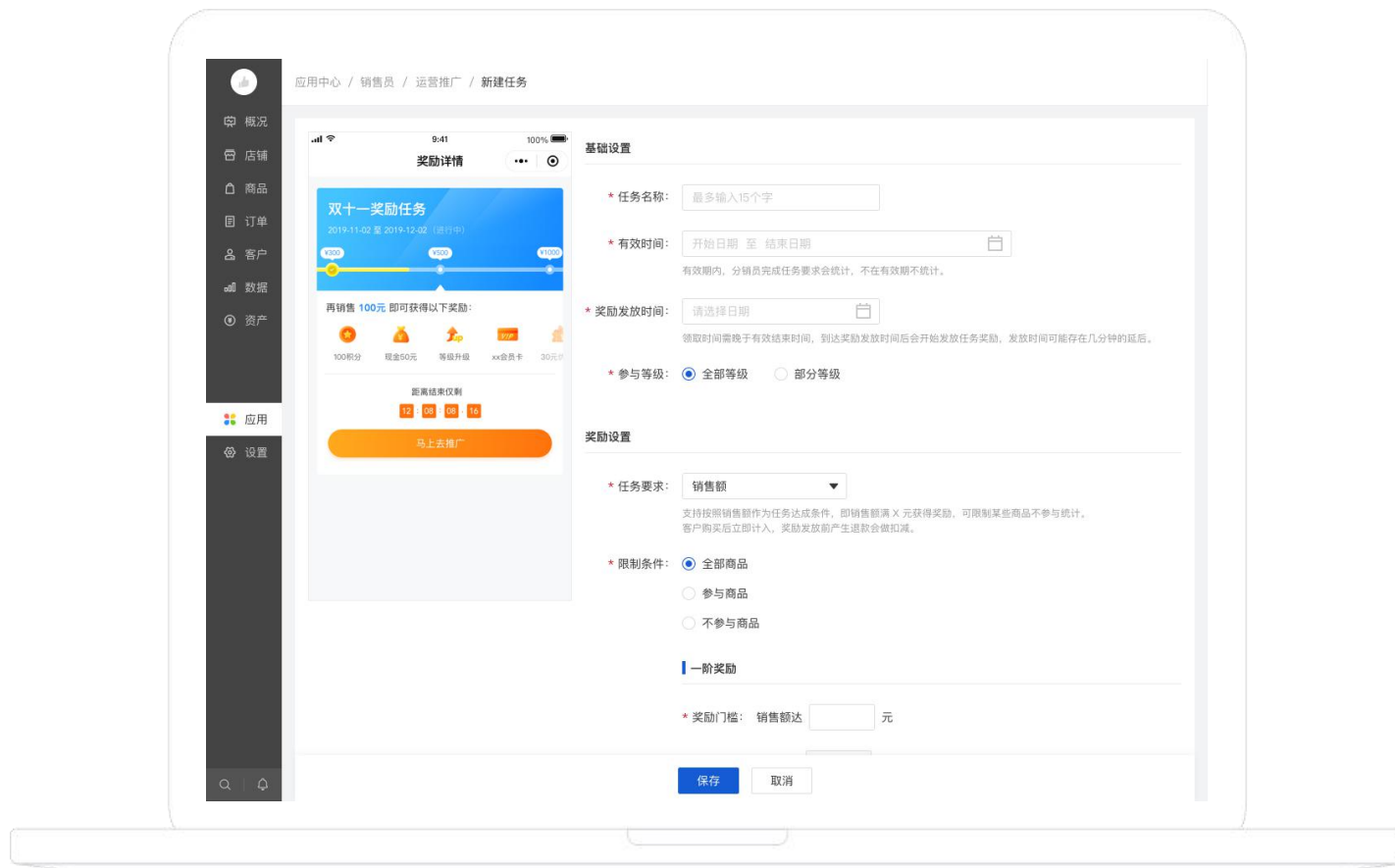




## 6、如何提高销售员积极性，“多劳多得”？（排行榜+任务中心）

### 设置销售员任务中心

- 销售员 - 运营推广 - 任务奖励 - 新建任务
- 参与等级：可选择部分等级参与
- 任务要求：有销售额、订单数、推广商品三个维度
- 一阶奖励等：任务中心可以选择只有一阶奖励，则为满足后发放奖励。也可以设置二阶、三阶最高五层奖励，当满足下一阶后自动变为下阶奖励不享有上一阶奖励。





## 6、如何提高销售员积极性，“多劳多得”？（排行榜+任务中心）

### 设置销售员排行榜

- 销售员 - 推广效果 - 排行榜 - 排行榜规则 - 开启
- 排名维度：按收益排名、按客户排名、按销售排名、按邀请人数排名（可多选）
- 是否开启战报：开启战报后会定时向销售员推送数据，了解现有排名情况。
- 是否显示昵称：开始会在排行榜中显示销售员昵称。





## 6、如何提高销售员积极性，“多劳多得”？（排行榜+任务中心）

### 设置销售员排行榜

排行榜和任务中心的使用和目的：

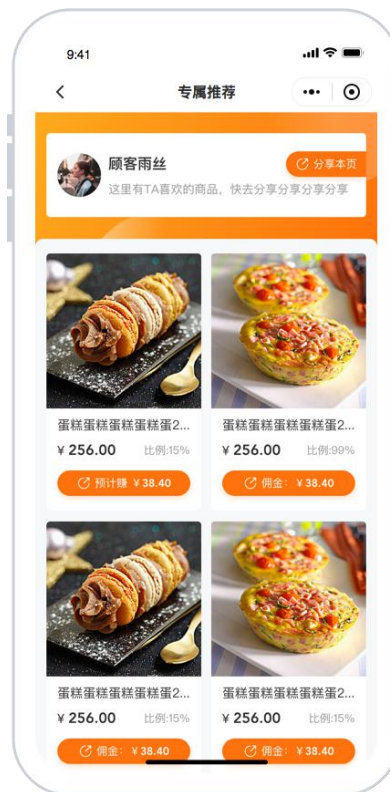
- 1、设置长时间的排行榜和任务中心：增加比拼维度的重要性，比如维度为按邀请人数排名，可用于店铺初期积累和扩散销售员数量时使用；按销售排名，可用于店铺保持GMV增长使用。
- 2、设置短时间的排行榜和任务中心：在设置中提高销售员排名前列的奖励内容，增加短时间内，销售员的积极性。
- 3、建议配合其他功能和目的一起使用：比如店铺清仓部分货品，配合单品优惠券和商品佣金比例，本身对客户和销售员有较大吸引力，配合按收益等维度的排行榜和销售员任务，造成瞬时销售高峰的情况。



# 7、如何帮助销售员获客和服务。（销售线索+建联+查看物流）

## 销售员获取销售线索

- 销售线索：实时推送客户与你的互动行为，并通过模版消息推送给销售员；
- 客户成交意向评分：根据客户的历史行为，计算成交意向度，实时更新；
- 客户的个性化推荐商品：根据客户在有赞全域的标签和线索内容，分析出该客户可能想买的商品。
- 客户备注功能，用于对于客户进行个人化感受记录。

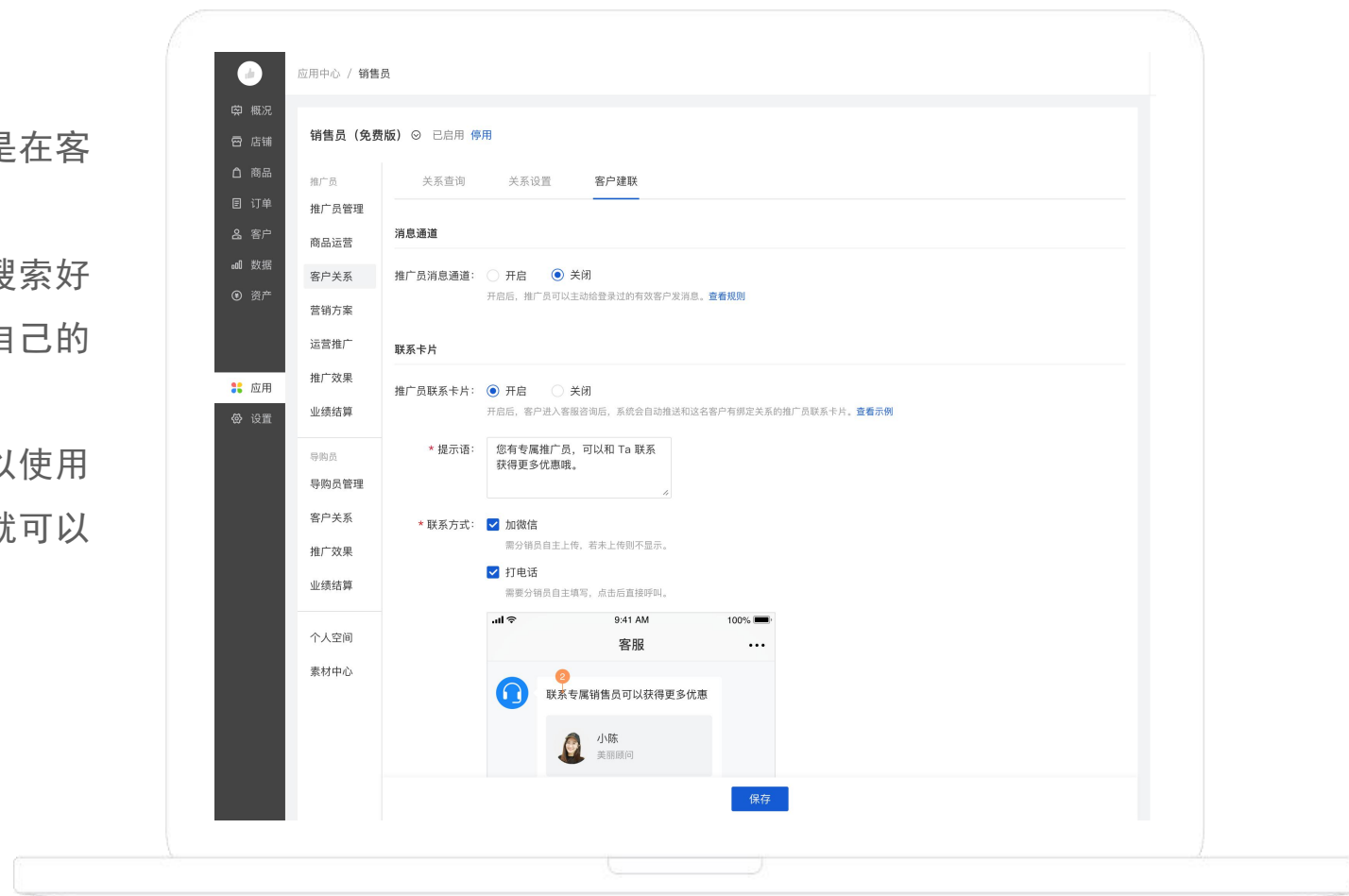




## 7、如何帮助销售员获客和服务。（销售线索+建联+查看物流）

### 销售员建联客户

- 帮助销售员更好地服务客户、触达客户，特别是在客户不是自己微信好友的情况下与客户建联。
- 【联系】按钮不再是以前引导复制昵称去微信搜索好友，而可以直接与客户聊天、发消息、商品和自己的微信二维码。
- 对于希望销售员多多服务客户的商家来说，可以使用联系卡片功能，开启后，客户进入客服咨询，就可以收到销售员联系卡片，支持加微信和拨打电话。

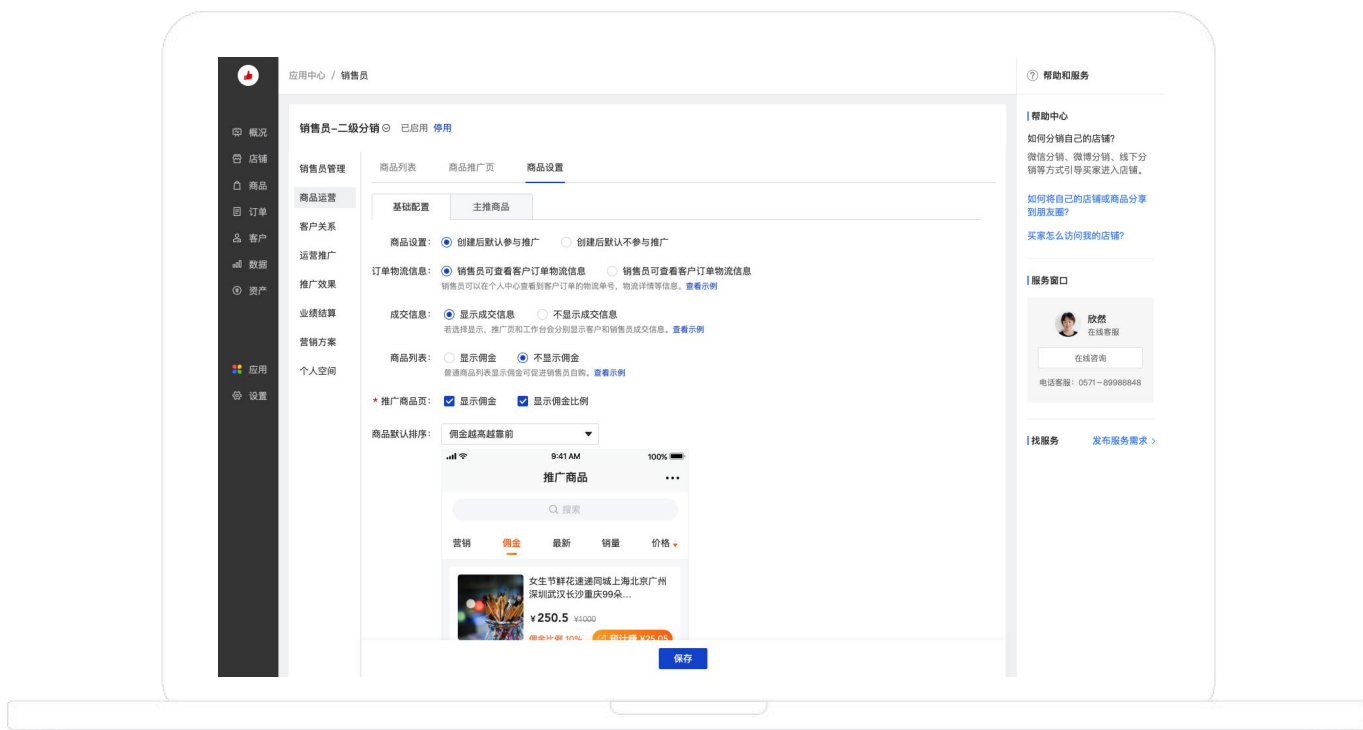




# 7、如何帮助销售员获客和服务。（销售线索+建联+查看物流）

## 销售员查看物流信息

- 商家可以设置是否开启“销售员查看客户订单物流信息”的功能；
- “销售员查看客户订单物流信息”中包括了订单金额、佣金、物流等信息；
- 点击订单可获取订单结算进度。







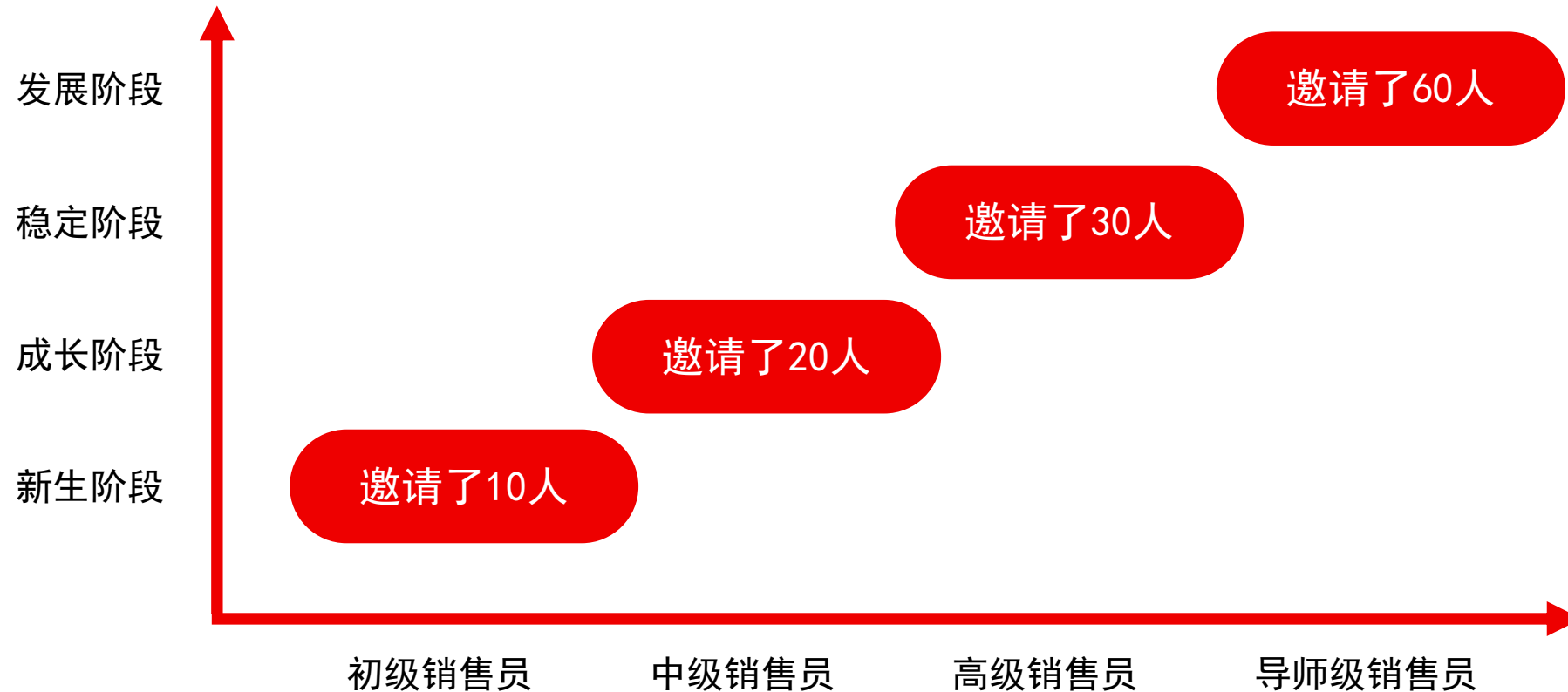
## 8、如何招募第一批种子销售员？

	落地方案
发动客户	一个好的产品可以让客户关系更紧密，让以往的陌生多一些交流，多一个有意思的话题。在用心分享产品的同时，便收获了团队、成长、财富。
活动聚会	公司聚会、同学聚餐、集体活动，是一个批量吸引粉丝的最佳机会。现场扫描二维码，关注或者下单就送一包试用，有兴趣的朋友可以现场答疑，引导购买和体验，暂时没有购买的朋友，可以先让他们体验乐竹的品质，适时跟进。
线下门店	在店铺放置门型展架、海报等宣传推广资料（资料定做联系官方客服） 方法一：可以在门口等醒目位置摆放店长的二维码（广告资料）。 方法二：可以让店员扫描店长的二维码，让店员进行销售推广。
企业推广	方法一：建议统一开会，管理层直接扫描领导二维码，直接推广。 方法二：对于组织结构比较复杂的公司，建议设置一个公共点位，所有人都在这个下面，体现公平原则。公共点的收益可以参照公司管理架构进行分配。同时，因为每个人在公共点下有自己的点位，可以独立拓展会员，既不影响整体团队，又不影响个人积极性。



## 9、如何实现销售员裂变？（邀请奖励）

- 服务支持体系通过销售员功能的邀请奖励来增加销售员。
- 通过制定邀请政策来增加销售员。





## 9、如何实现销售员裂变？（邀请奖励）

### 什么是邀请奖励？

“邀请奖励”是销售员里重要的一个功能，开通销售员版后即可使用。启用后，销售员A招募B为销售员，B成功推广后获得佣金，同时A也能获得额外的邀请奖励。从而激励销售员邀请好友成为募新的销售员，壮大你的销售员队伍。

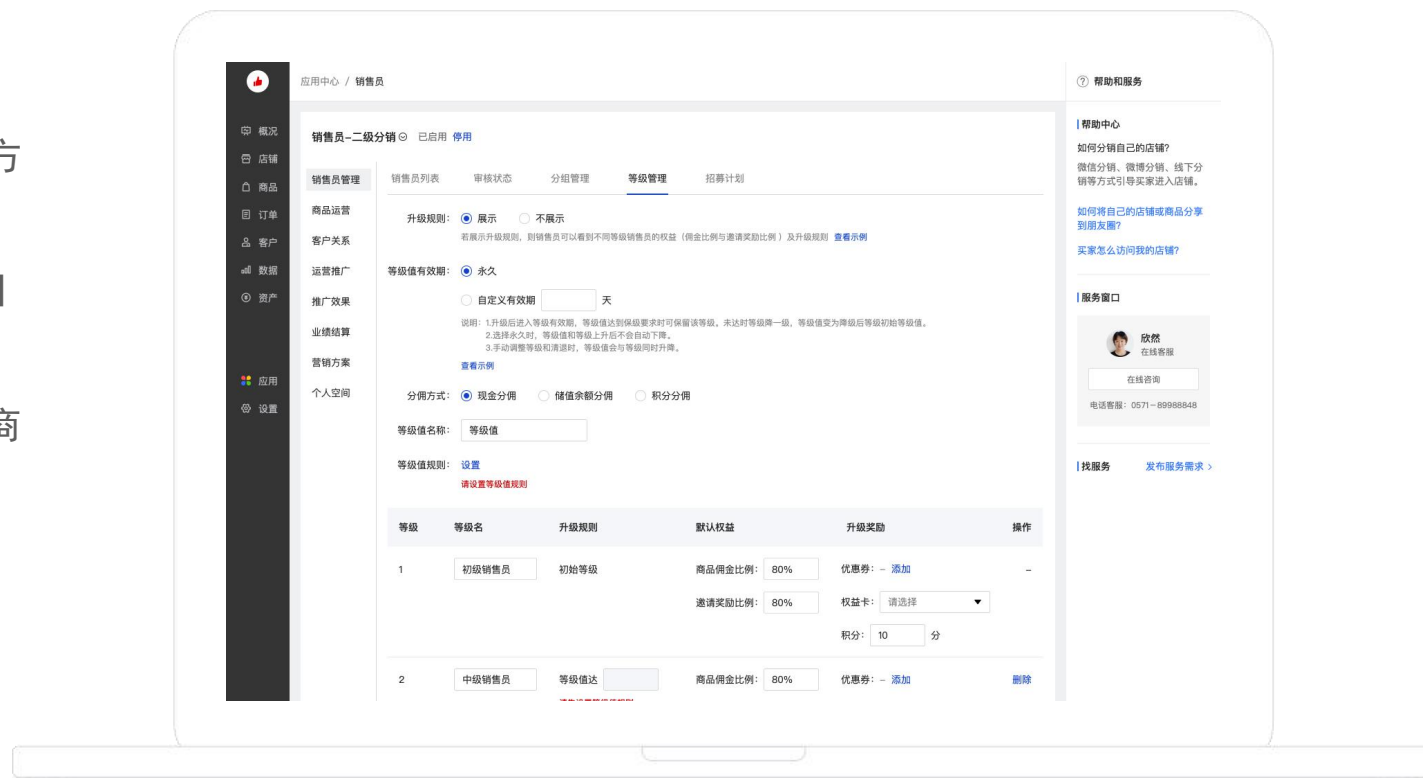




## 9、如何实现销售员裂变？（邀请奖励）

### 设置邀请奖励比例

- 所有商品设置统一的返佣比例：业绩结算—业绩方案—添加等级或编辑等级—设置邀请奖励比例；
- 不同的商品设置不同返佣比例：需在【商品运营】—选中商品的【设置】—选择【自定义佣金比例】
- 可在【商品运营】—【商品设置】中选择创建商品默认不参加推广以及商品默认排序





## 9、如何实现销售员裂变？（邀请奖励）

### 查看邀请关系

- 可在【销售员管理】-【销售员列表】中查看所有销售员的信息情况。如下图可知，销售员a是由销售员b邀请。
- 佣金结算后，可在资产-对账单-收支明细进行查看最后的佣金结算情况：

应用中心 / 销售员

销售员-二级分销 已启用 停用

销售员管理 销售员列表 审核状态 分组管理 等级管理 招募计划

添加销售员 批量导入 导入记录

加入时间: 开始日期 至 结束日期 今天 昨天 近7天 近30天

销售员: 请输入手机号或昵称 分组: 全部 等级: 全部

邀请方: 请输入手机号

筛选 导出 查看已导出列表 重置筛选条件

手机号	昵称	等级	分组	邀请方	累计销售额(元)	累计佣金	操作
<input type="checkbox"/>	18865432123	尼欧	黄金大法师	有赞一组	雨思大美女	12.00	详情 编辑 清选
<input type="checkbox"/>	18865432123	尼欧尼尼大大	黄金大法师	有赞一组	雨思大美女	12.00	详情 编辑 清选
<input checked="" type="checkbox"/>	18865432123	尼欧尼尼大大大大	黄金大法师	有赞一组	雨思大美女	12.00	详情 编辑 清选

当前页全选 已选 2 项 批量操作 设置等级 分组 更多 下载物料 一键清选

共 200 条, 每页 20 条 < 1 ... 3 4 5 6 7 ... 20 > 跳至 页

帮助和服务

帮助中心

如何分销自己的店铺?  
微信分销、微博分销、线下分销等方式引导买家进入店铺。

如何将自己的店铺或商品分享到朋友圈?  
买家怎么访问我的店铺?

服务窗口

欣然  
在线客服  
在线咨询  
电话客服: 0571-89968848

找服务 发布服务需求



## 9、如何实现销售员裂变？（邀请奖励）

### 我的销售员如何邀请好友？

销售员可以通过销售员中心，邀请好友的方式邀请别人加入销售员队伍。销售员a邀请b成为店铺销售员，b就为a的下家，当b成功推广一笔订单时，b可以获得佣金奖励，a可以获得邀请奖励

- 【注意】
- 必须是被邀请的 b 成功推广了成交订单后，a 才能获得邀请奖励。
- 若a自己成功推广，则a自己获得佣金（即“谁卖的货谁拿大头”）；
- b也可以邀请c成为销售员，c成功推广后，c拿佣金，b拿邀请奖励，a无；
- 所有佣金的比例由商家自行设置，可以针对单商品进行设置；
- 支持自动结算和人工结算；

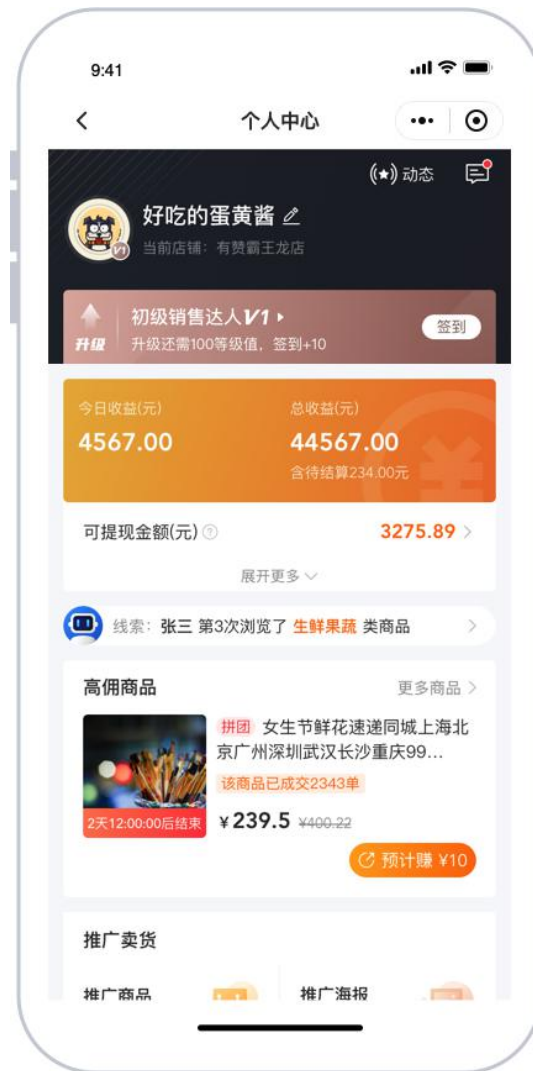




## 9、如何实现销售员裂变？（邀请奖励）

我的销售员如何让查看邀请业绩？

- 销售员中心-累计收益-邀请奖励
- 销售员中心-累计邀请-查看全部
- 由于邀请方（销售员a）获得的提成奖励并非是通过自己推广得到的，所以不会进入 [我的推广] 和 [已结算]、[待结算] 列表。当被邀请方（销售员b）推广的订单交易完成时，这笔提成奖励会直接发放到销售员帐户（前提是开启自动结算，人工结算需商家和销售员自行处理），销售员可以在 [收支明细] 中查看。





# 10、如何在短时间内培训我的销售员？

## 1. 招募页面

通过招募页面向粉丝推荐你的招募计划。招募计划通常需要包含几个部分：什么是“销售员”？成为销售员你能得到什么？如何成为销售员？佣金比例（额外的奖励机制）是多少？如何结算佣金以及结算的方式是什么？

## 2. 操作说明书

可以参考这份销售员（买家端）使用手册，帮助自己的粉丝 / 员工更深入地了解如何使用销售员系统。

[点击查看《销售员使用手册》](#)

## 3. 建立答疑群

把招募的销售员拉到一个微信群 / QQ群里，安排内部工作人员解答疑难问题，同时也能定期监督和激励自己的销售员队伍。







# 10、如何在短时间内培训我的销售员？

## 招募页面案例

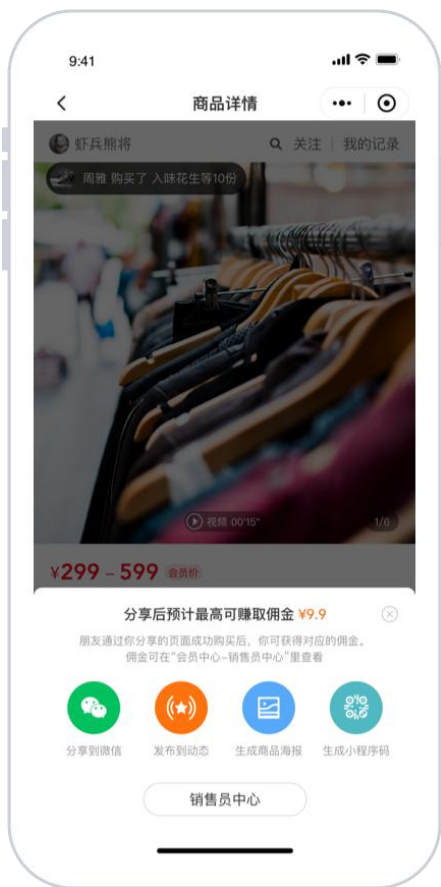




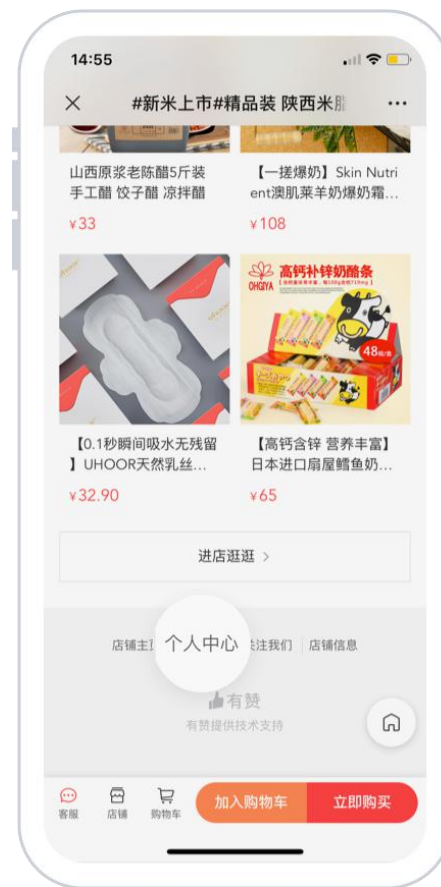
# 11、销售员如何操作？（销售员中心）

## 如何进入“销售员中心”

路径一：在店铺页面详情 / 商品详情，点击【赚】可以进入销售员中心



路径二：会员中心进入销售员中心



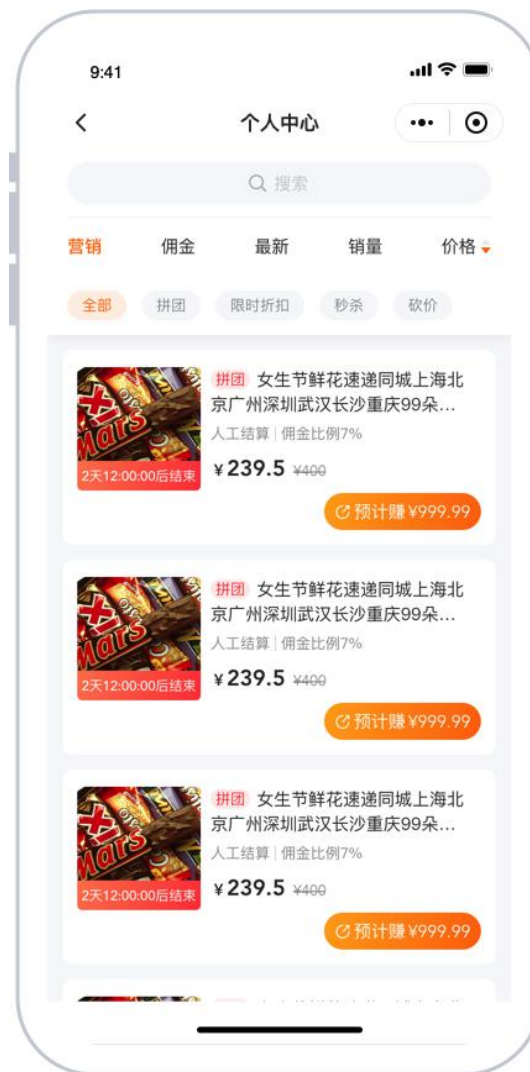


# 11、销售员如何操作？（销售员中心）

## 1. 销售员推广方式详解

### 1.1 推广商品

销售员点击推广商品会出现“商品列表”。展示佣金比例和预计收益，可以根据不同的排序方式进行筛选，精准推广。



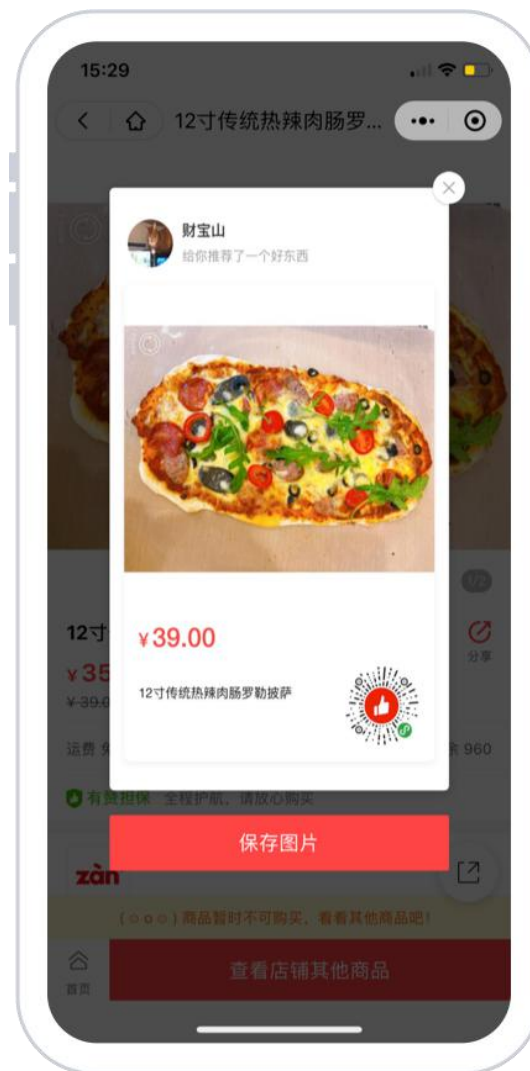
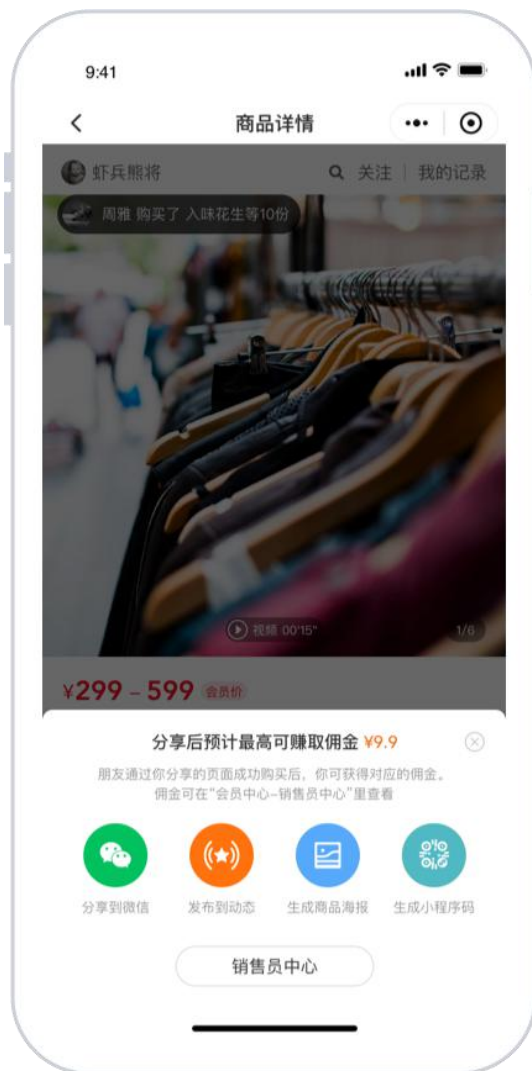


# 11、销售员如何操作？（销售员中心）

## 1. 销售员推广方式详解

### 1.2 推广商品

销售员选择商品分享时，可看到该商品能获得的最大佣金。销售员可点击“【赚】- 图文二维码”生成一张商品图文二维码，并将该图文二维码分享即可。



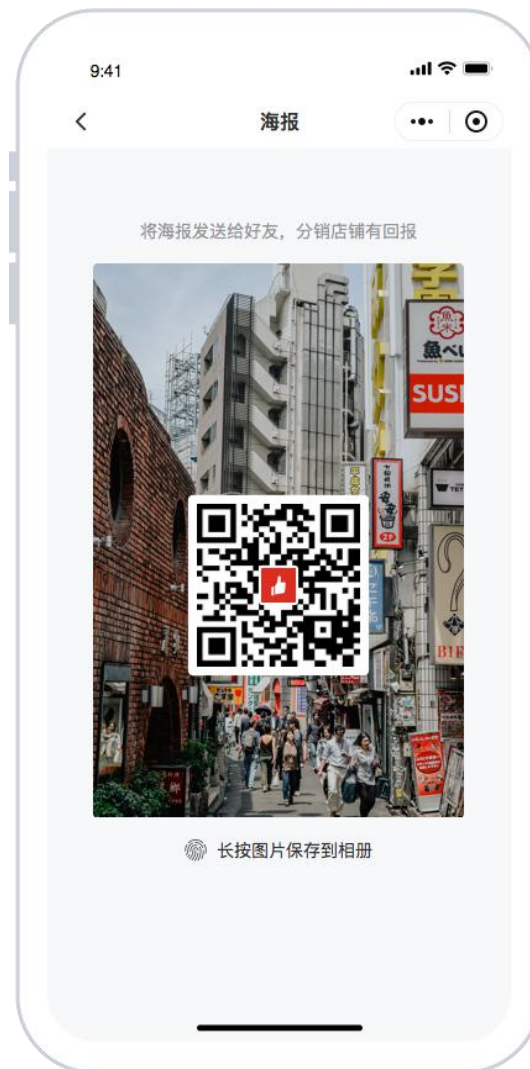


# 11、销售员如何操作？（销售员中心）

## 2.2 生成海报

进入海报页面，点击图片保存，销售员可以分享图片到朋友圈或者打印后线下推广，买家扫码后，直接和销售员绑定关系，让推广更加方便噢。

注意△：如果商家没有开启海报功能，销售员中心也是没有海报功能的哦。







# 11、销售员如何操作？（销售员中心）

## 2.3 邀请好友

点击“邀请好友”，销售员可在“销售员中心-邀请好友”生成一张邀请卡。生成后即可将邀请卡分享给好友或直接当面扫码，发展好友成为销售员，产生了业绩后，邀请人可以享受邀请佣金奖励。



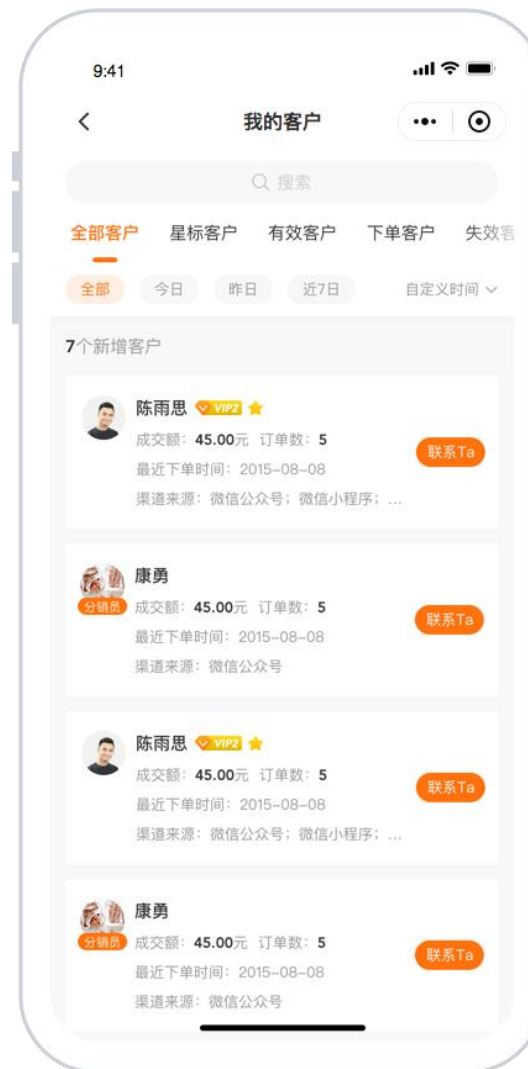


# 11、销售员如何操作？（销售员中心）

## 3. 推广效果查看

- 累计客户是指点击过销售员推广的商品/页面，包含未付款、已付款、已结算订单的买家。
- 匿名用户：没有关注过微信公众号的用户，会显示匿名。
- 手机用户：是指微信环境外，通过浏览器等登录购买的用户，会显示手机号。
- 微信用户：关注商家微信公众号或者“有赞”公众号的用户，会显示微信头像和昵称。
- 保护期：商家后台如开启保护期设置，保护期内，客户关系不会被其他销售员绑走。

注意：商家开启购买权限，如客户成为销售员，则自动和自己绑定关系，不受保护期限限制。



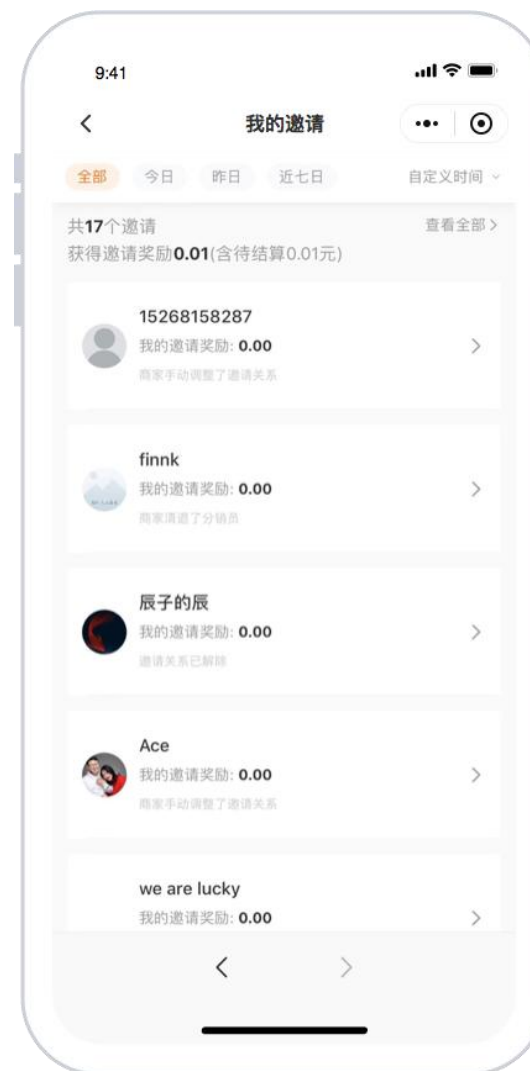
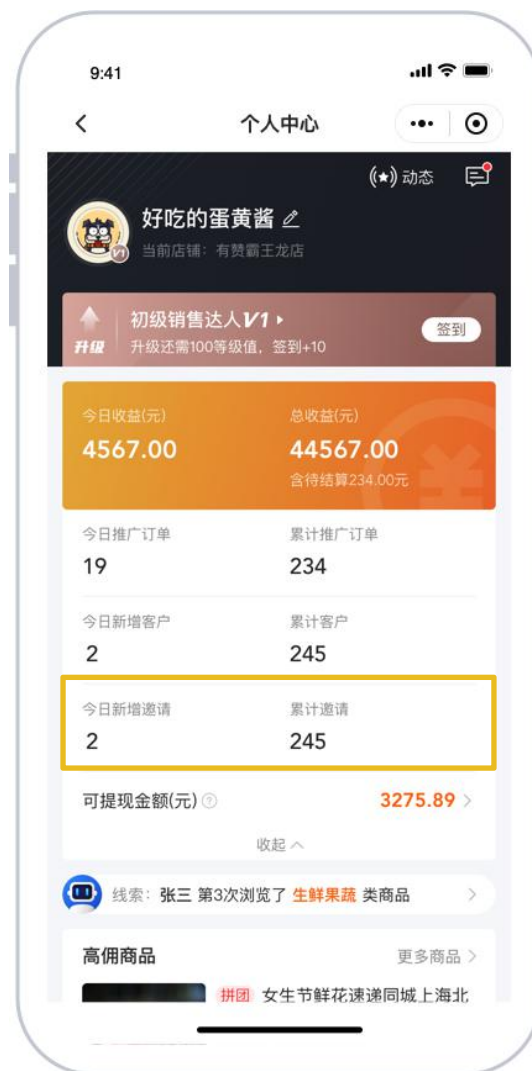


# 11、销售员如何查看自己的“分销业绩”？（销售员中心）

## 4. 累计邀请

可以查看是否邀请他人成功。

注意：被邀请人产生业绩后，邀请人可享受邀请奖励，点击“可提现佣金”或“结算中心”进行收支明细进行查看。销售员退出店铺后，邀请关系也会清退。



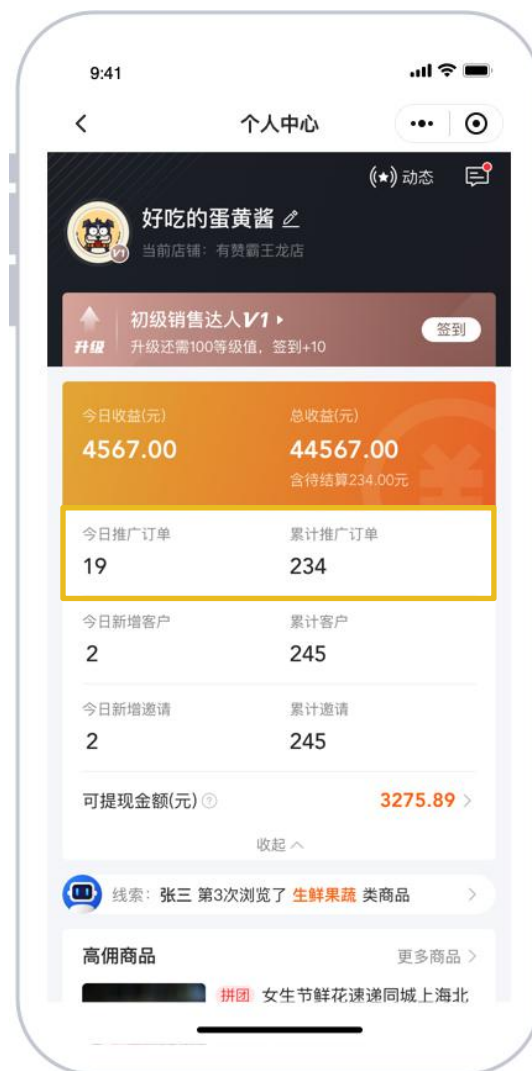




# 11、销售员如何查看自己的“分销业绩”？（销售员中心）

## 5. 推广订单

查看订单的结算状态。



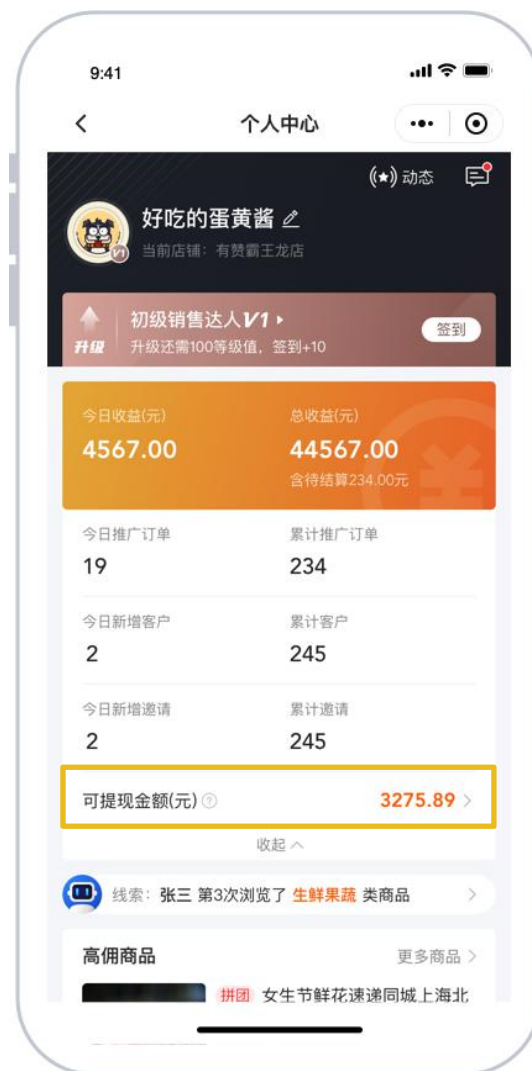


# 11、销售员如何查看自己的“分销业绩”？（销售员中心）

## 6. 提现

点击“可提现佣金”或者菜单“结算中心”，点击提现。  
收支明细可以查看佣金结算情况；提现记录查看提现状态以及历史提现情况。

注意：提现金额需大于1元；  
提现时间3个工作日。

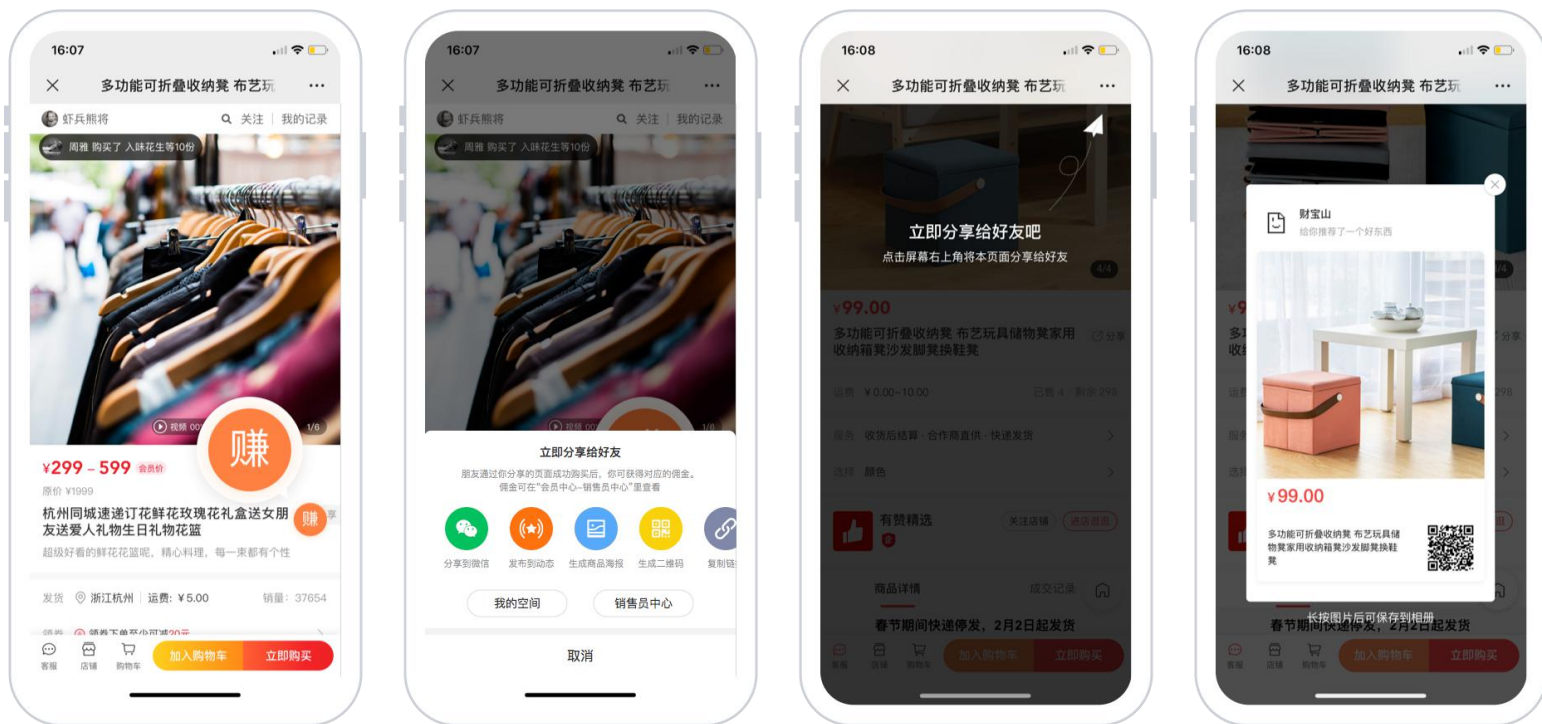




## 12、如何让销售员的推广更有吸引力？

### 商品图文二维码

多种分享姿势，适用于各种场景。销售员选择商品分享时，可看到该商品能获得的最高佣金。点击商品页面的【赚】字，可以选择“直接分享到朋友圈”、“复制链接”、“生成二维码”、“生成商品图文二维码”等分享形式。

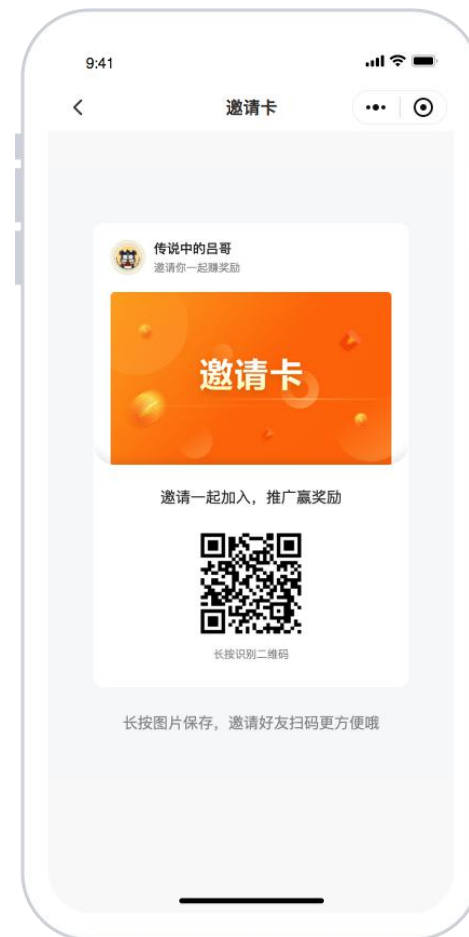
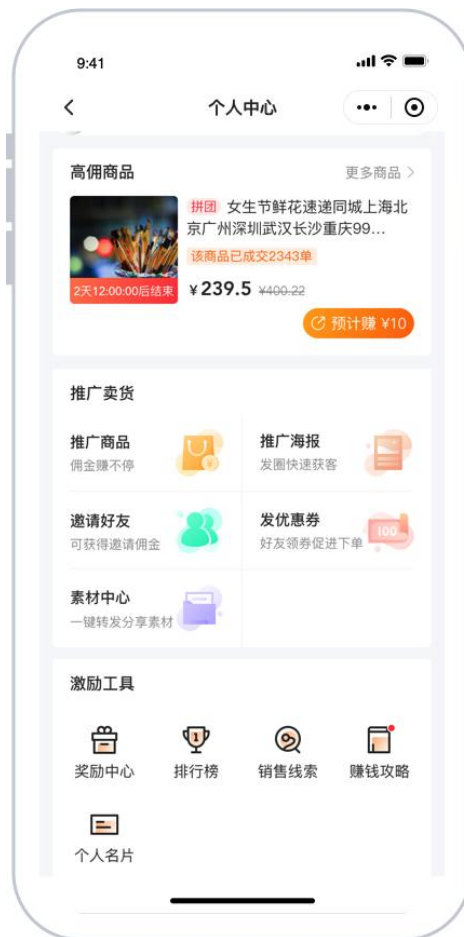




## 12、如何让销售员的推广更有吸引力？

### 邀请卡

【邀请卡】- 销售员可在“销售员中心 - 邀请好友”生成一张邀请卡。生成后即可将邀请卡分享给好友或直接当面扫码，发展好友成为销售员。





## 12、如何让销售员的推广更有吸引力？

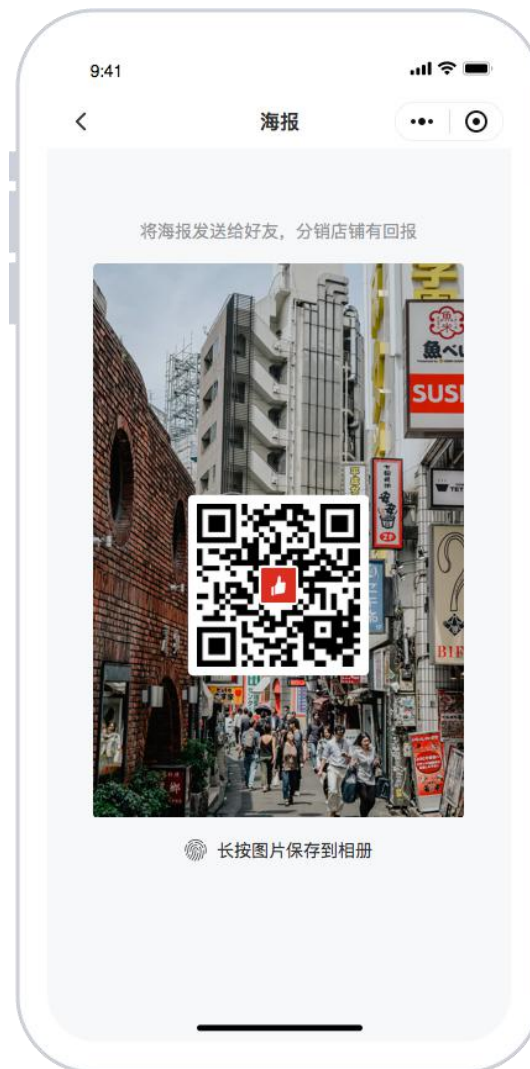
### 推广海报

#### 什么是推广海报？

商家可在自己后台配置海报图片和编辑文案，销售员可通过发放海报的方式，吸引用户关注公众号。用户关注后海报上的二维码后即可与销售员绑定关系，之后的购买可以给销售员算业绩。

#### 销售员们如何使用推广海报？

商家可在配置海报页面复制链接，把链接添加到店铺导航或店铺显著位置。销售员可以在销售员中心，生成海报直接获取。

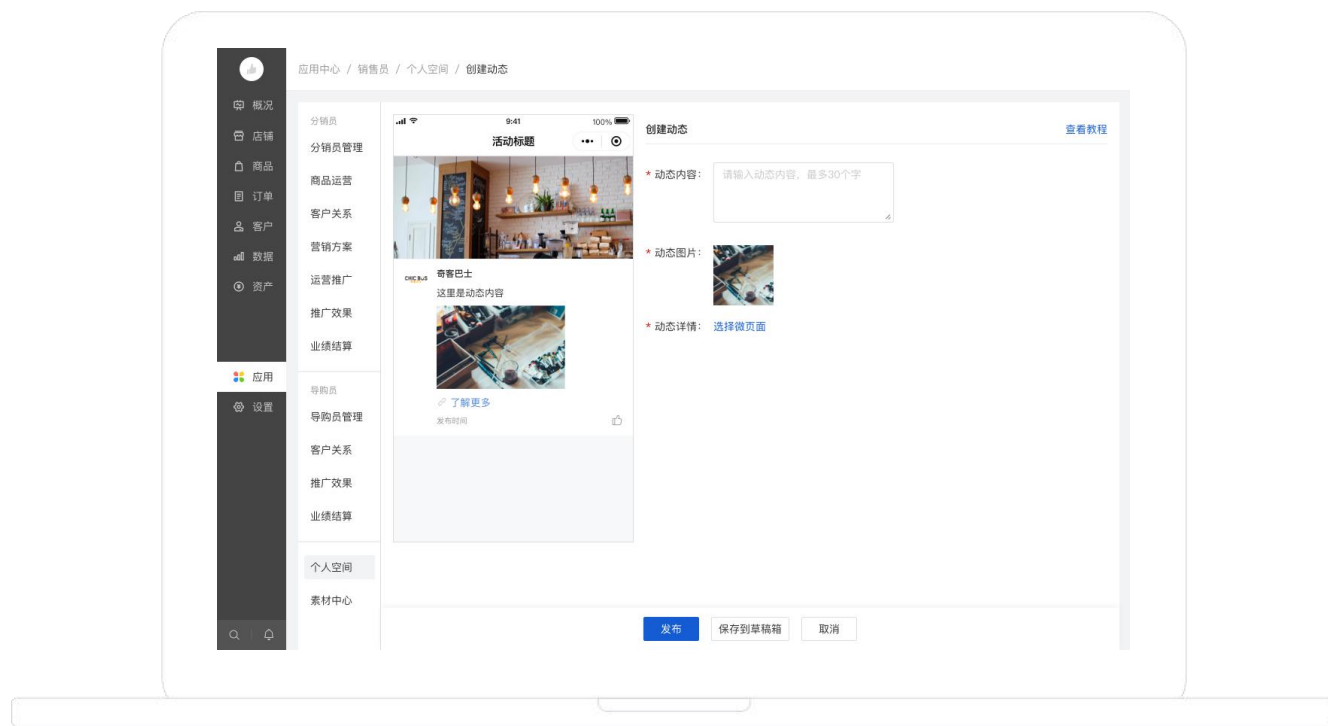




## 12、如何让销售员的推广更有吸引力？

个人名片+动态（设置自己的个人名片和整理自己的动态，更好给进入的客户查看和推荐）

- 支持销售员编辑个人名片；
- 增加销售员的动态信息，销售员可以将商品展示到动态页面；
- 个人名片可以进行分享，分享后消费者扫码可以查看商城和动态。





The background is a solid red color with various white geometric patterns. These include several parallel lines of varying thicknesses, some forming rectangular outlines, and a few solid rectangular shapes. The patterns are arranged in a way that creates a sense of depth and movement, with some elements appearing to recede into the distance.

帮助每一位重视产品和服务的商家成功