

# 有赞「分销员」运营手册

粉丝变渠道,轻松赚大钱

版本号: V2.0 / 发布日期: 2017.10.26 / 出品方: 有赞客户服务事业部-运营智库

# 目录

# CONTENTS

## 1.概况篇

☑ 一张图读懂「分销员」

☑「分销员」功能一览表: 40+项功能, 让你更强大

☑「分销员」免费vs高级版:满足不同阶段的不同需求

# 2.基础使用篇

通过7个步骤,引导你创建一个完整的「分销员」招募活动

☑ 第一步: 开启分销员功能

☑ 第二步: 设置分销规则

分销员的招募与管理丨分销员佣金结算与发放

☑ 第三步:制作招募页面

☑ 第四步: 挑选推广商品

☑ 第五步:正式招募推广

☑ 第六步: 分销员管理

☑ 第七步:推广效果和业绩统计

☑ 总结: 几种常见的分销员设置模式

忠诚模式 | 平衡模式 | 竞争模式

# 目录

# CONTENTS

## 1.概况篇

☑ 一张图读懂「分销员」

☑「分销员」功能一览表: 40+项功能, 让你更强大

☑「分销员」免费vs高级版:满足不同阶段的不同需求

# 2.基础使用篇

通过7个步骤,引导你创建一个完整的「分销员」招募活动

☑ 第一步: 开启分销员功能

☑ 第二步: 设置分销规则

分销员的招募与管理丨分销员佣金结算与发放

☑ 第三步:制作招募页面

☑ 第四步: 挑选推广商品

☑ 第五步:正式招募推广

☑ 第六步: 分销员管理

☑ 第七步:推广效果和业绩统计

☑ 总结: 几种常见的分销员设置模式

忠诚模式 | 平衡模式 | 竞争模式

# 目录

# CONTENTS

# 3.进阶试炼篇

10个问题,让你的「分销员」计划快速落地

- ☑ 如何让我的"分销员"计划被更多人看到?
- ☑ 如何选择分销爆品?
- ☑ 如何制定分销员绩效?
- ☑ 如何帮助分销员提升业绩?
- ☑ 如何制定分销员等级,实现"能者多得"? (分销员等级功能)
- ☑ 如何招募第一批种子分销员?
- ☑ 如何实现分销员裂变? (邀请奖励功能)
- ☑ 如何在短时间内培训我的分销员?
- ☑ 分销员如何查看自己的"分销业绩"? (分销员中心功能)
- ☑ 如何让分销员的推广更有吸引力? (邀请卡+商品图文二维码+推广海报)

# 4.案例分析篇

看看大咖如何玩转"分销员"

- ☑ 屁侠 一位不愿做网红的大龄未婚美少女的分销员玩法案例
- ☑ 好想你一借力店员、顾客、社群,月分销业绩破百万
- ☑ 丰味汇一典型的把业务员、店员、快递员变成分销员的案例

# 概况篇

# 通过这个篇章,你将了解:

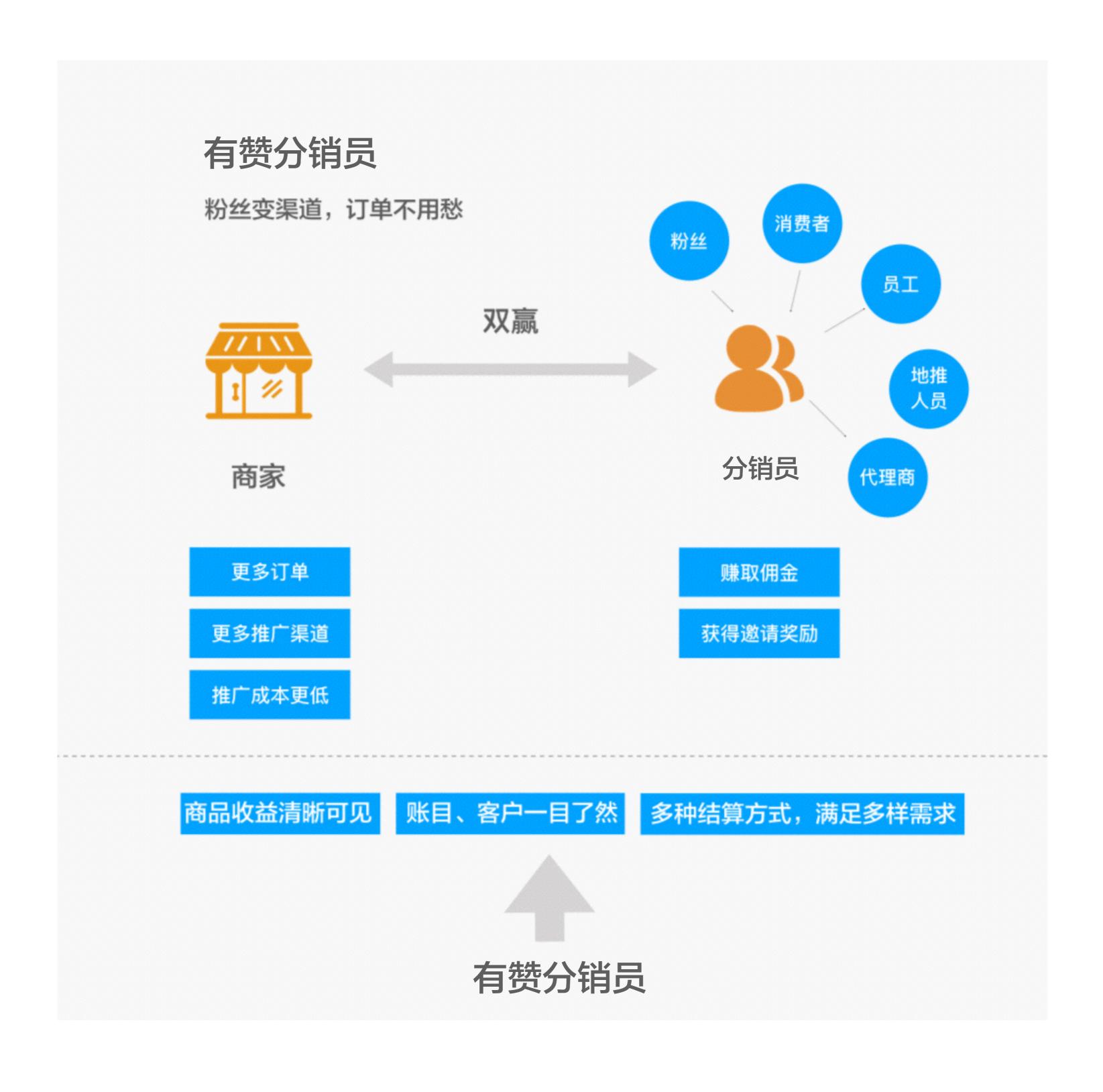
☑ 一张图读懂「分销员」

☑「分销员」功能一览表: 40+项功能, 让你更强大

☑「分销员」免费版vs高级版:满足不同阶段,不同需求

## ☑ 一张图读懂「分销员」

分销员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,分为"免费版"和"高级版"。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。



## ☑ 「分销员」功能一览表: 40+项功能,让你更强大

分销员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,分为"免费版"和"高级版"。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。

|                     |                   | 有赞分销员        | 员功能一览表              |                      |           |          |
|---------------------|-------------------|--------------|---------------------|----------------------|-----------|----------|
| 开启分销员               | 路径                | :有赞微商城后台-莒   | 营销-店铺扩展-分钟          | 消员                   | 免费版       | 高级版      |
|                     | 分销员管理             | 分销员审核 / 清退   | 分销员关系查询             | 设置分销员有效期             | <b>☑</b>  | <b>☑</b> |
|                     | 设置分销员保护期          | 佣金自动结算       | 佣金人工结算              | 允许 / 不允许<br>分销员互购    | <b></b>   | <b>☑</b> |
| 设置                  | 允许 / 不允许<br>分销员自购 | 交易完成后结算佣金    | 售后维权处理期<br>结束后再结算佣金 |                      | Ø         | <b>⊘</b> |
| 分销员规则               | 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        |                      |           | <b>⊘</b> |
|                     | 设置分销员等级           | 自定义等级名称 升级规则 | 按等级设置佣金比例           | 消费者以会员价购买,<br>分销员无佣金 |           | <b>⊘</b> |
|                     | 分销商品展示列表          | 分销商品一键上架     | 单商品设置佣金比例           |                      | <b></b> ✓ | <b>⊘</b> |
|                     | 生成招募专属页面          | 自定义招募计划      | 招募计划模板              | 生成分销员邀请卡             | <b>☑</b>  | Ø        |
| 招募与推广               | 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              | Ø         | Ø        |
| 1日 <del>公</del> 一月日 | 生成分销员推广海报         | 自动匹配分销员微信头像  | 自动生成专属二维码           | 自定义海报<br>推广文案 / 图片   |           | Ø        |
|                     | 分销员个性化设置          | 自定义分销员名称     | 自定义商品分享图标           |                      |           | Ø        |
|                     | 推广订单详情            | 推广成交金额       | 推广佣金数额              | 佣金结算状态               | Ø         | Ø        |
| 效果和业绩<br>统计         | 分销员总成单数           | 自动结算订单数      | 自动结算订单金额            | 已结算佣金                | <b></b>   | Ø        |
|                     | 未结算佣金             | 人工结算订单金额     | 支持数据导出              |                      | Ø         | Ø        |

注释:标注红色的为高级版本功能,付费订购后即可使用。

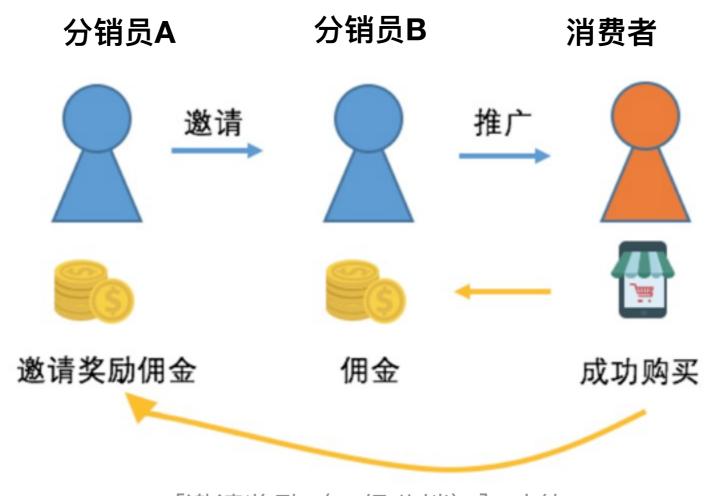
## ☑ 「分销员」免费版vs高级版:满足不同阶段、不同需求

"免费版"包含所有基础功能;

"高级版"包含所有基础功能之外,还包含[邀请奖励(二级分销)]、[分销员推广海报]、[分销员个性化设置]、[分销员等级]、[消费者以会员价购买,分销员无佣金]功能以及各种其他高级功能(持续迭代中)。

|        | 有赞分销员  | "免费版"vs"高级版"           |                       |
|--------|--------|------------------------|-----------------------|
|        | 分销员免费版 | 分销员高级版(6个月)            | 分销员高级版(12个月)          |
| 微商城基础版 | 免费     | ¥698.00<br>(¥116.33/月) | ¥998.00<br>(¥83.17/月) |
| 微商城专业版 | 免费     | 免费                     | 免费                    |

|                | 有赞多                               | 分销员(高级版)     | 功能表                |                   |  |  |
|----------------|-----------------------------------|--------------|--------------------|-------------------|--|--|
| 基础功能           | "高级版"包含免费版所有功能(详见前一页《有赞分销员功能一览表》) |              |                    |                   |  |  |
| 邀请奖励<br>(二级分销) | 自定义邀请 奖励比例                        | 自动结算<br>邀请奖励 | 人工结算<br>邀请奖励       | 数据统计              |  |  |
| 设置分销员等级        | 自定义等级名称                           | 自定义升级规则      | 按等级设置佣金比例          | 消费者以会员价购 买,分销员无佣金 |  |  |
| 生成分销员推广海报      | 自动匹配分销员微信头像                       | 自动生成专属二维码    | 自定义海报<br>推广文案 / 图片 | 批量下载推广物料          |  |  |
| 分销员个性化设置       | 自定义分销员名称                          | 自定义商品分享图标    |                    |                   |  |  |



[邀请奖励(二级分销)] 功能

# 基础使用篇

## 通过这个篇章,你将了解:

☑ 第一步: 开启分销员功能

☑ 第二步:设置分销规则

分销员的招募与管理丨分销员佣金结算与发放

☑ 第三步: 挑选推广商品

☑ 第四步:制作招募页面

☑ 第五步:正式对外推广和招募

☑ 第六步: 分销员管理

☑ 第七步:推广效果和业绩统计

☑ 总结: 几种常见的分销员设置模式

忠诚模式 | 平衡模式 | 竞争模式

## 「分销员」7步走



## ☑ 第一步: 开启分销员功能

路径: 有赞微商城后台-营销-店铺扩展-分销员-立即使用-启用



可以选择使用"免费版本",或者订购使用"高级版本"



## ☑ 第二步:设置分销规则,分销员的招募与管理

[路径]营销-分销员-设置-分销员的招募与管理

| 分销员招募与管理   |   |
|------------|---|
| 邀请奖励:      | <ul><li>● 开启</li><li>● 关闭</li></ul>                                     |
| 分销员招募:     | ○ 开启 ○ 关闭   |
| 分销员审核:     | <ul><li>→ 开启 ○ 关闭</li><li>开启分销员审核功能后,消费者申请成为本店分销员需要经过商家审核。</li></ul>    |
| 有效期设置:     | ○ 短期15天 ○ 永久 了解二者区别   |
| 分销员保护期:    | ✓ 开启分销员保护期 3 天内,分销员发展的客户不会变更绑定关系。 商家开启分销员保护期设置后,在保护期内,分销员发展的客户不会变更绑定关系。 |
| 分销员建立客户关系: | <ul><li>○ 允许 ○ 不允许</li><li>设置允许后,商家允许分销员之间建立客户关系。</li></ul>             |

[邀请奖励] — 如果你订购了高级版分销员,可以在此开启邀请奖励功能,你的分销员A可以邀请亲朋好友B成为分销员,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) [分销员招募] — 关闭后,用户无法通过"分销员招募计划页面"或者邀请好友加入,成为分销员。 [分销员审核] — 开启后,粉丝提交申请,商家审核通过后才能成为分销员。相当于设了个门槛,可以帮你调控分销员规模、人员品质,把握整体的佣金成本。

#### [有效期设置]——

|       | 规则  | 好处               |
|-------|---|------------------|
| 短期15天 | 客户点击分销员分享出去的链接后15天有效期过期,失效后即便客户不点击分销员链接直接下单,拿不到佣金。                          | 激励分销员<br>不断发展新客户 |
| 长期    | 买家只要第一次点击分销员分享的正确推广链接,就会与该分销员绑定关系。其再次进入店铺下单(无论是通过分销员的推广链接还是直接进店铺购买)都算分销员业绩。 | 关系稳定<br>佣金结算方便   |

[分销员保护期] —— 避免分销员互相抢客的一个功能

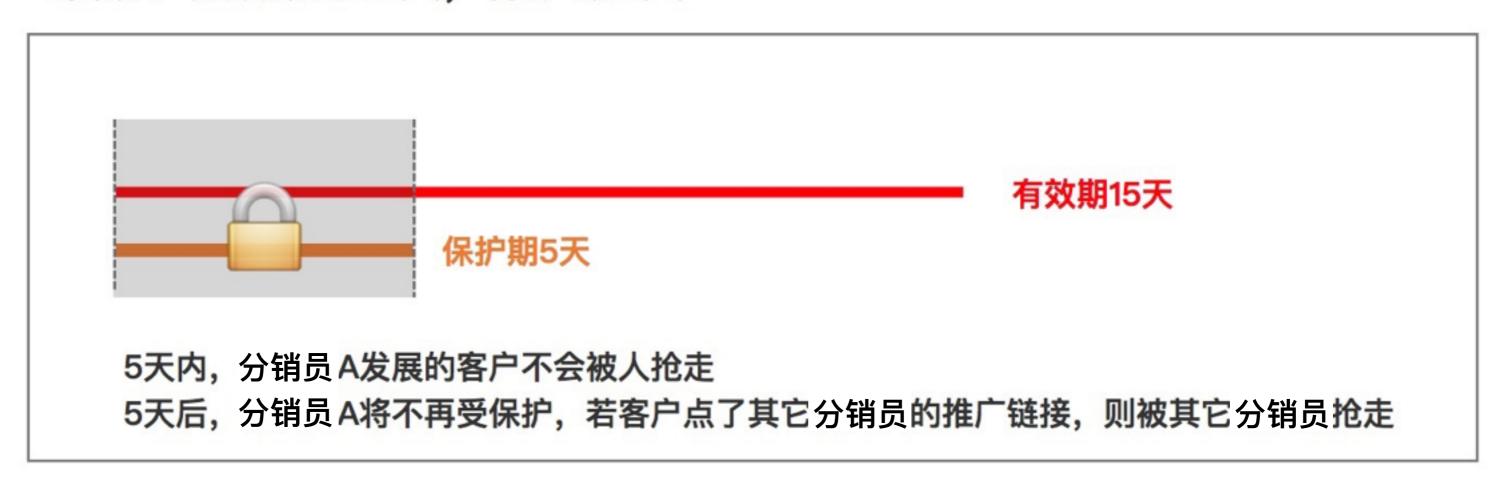
**选择开启分销员保护期,**分销员与客户建立关系后,在保护期内不会变更绑定的关系。如果在保护期内,分销员与客户能够持续地保持联系,则保护期的时间将会被顺延。

## ☑ 第二步:设置分销规则——分销员的招募与管理

#### 「分销员保护期〕

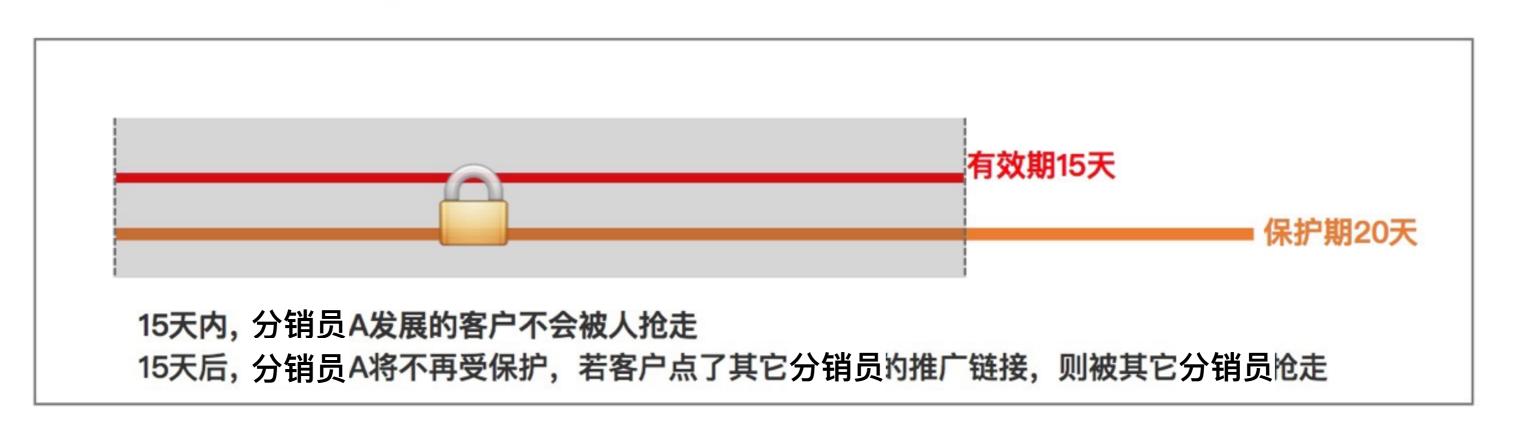
a)设置的有效期大于保护期,如有效期为短期15天,保护期为5天,则如图所示:

## a)设置 有效期为15天, 保护期5天



b)设置有效期小于保护期,如有效期为15天,保护期20天,则如图所示: 推广链接的有效期到期后,客户关系的保护期也会随之失效,如有效期设置为15天时,保护期请设置在15天内。

## b)设置有效期为15天,保护期20天



[分销员建立客户关系] ——避免分销员之间互相下单赚钱。

**如果选择不允许**,分销员之间相互推广、购买都不算佣金,即分销员A点了分销员B的推广链接,分销员A不会成为分销员B的客户,也不会赚取佣金。(好处是:避免分销员之间为了拉业绩,互相下单赚钱)



## ☑ 第二步:设置分销规则——分销员佣金结算与发放



[分销员购买权限] ——选择开启,则客户成为分销员后将立即与自己绑定客户关系,不受保护期限制, 分销员自己购买也可获得佣金。

[**佣金计算**] ——"消费者以会员价购买,分销员无佣金":有些商家表示,买家通过会员价购买后, 已经是薄利,如果再给分销员分润,太不划算。这时可以勾选该项,合理控制成本。

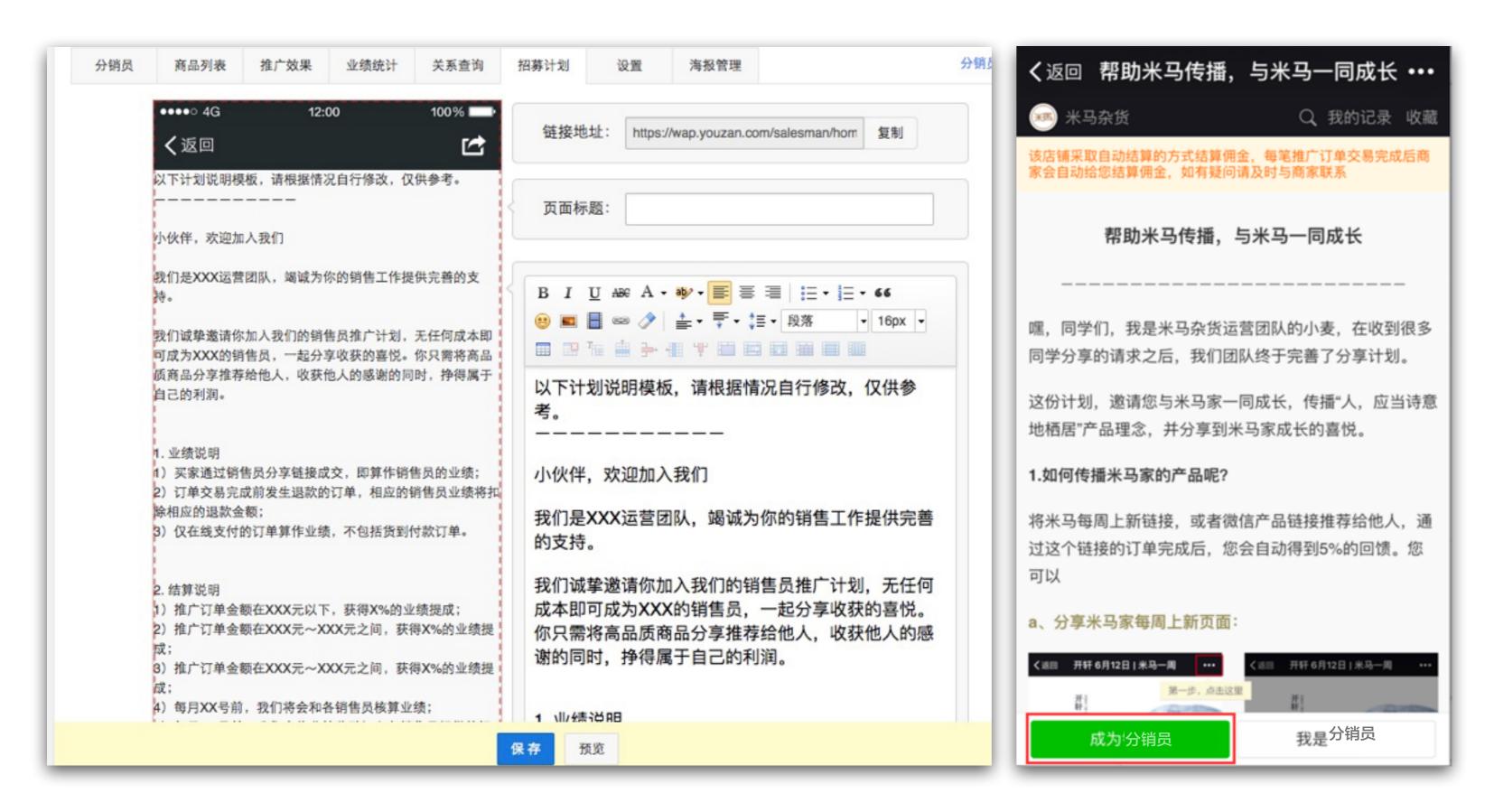
#### [ 结算方式 ]

|               | 规则   | 好处                            |
|---------------|--|-------------------------------|
| 人工结算          | 由商家自行与分销员进行业绩结算,系统不参与过程;                               | 灵活,除了现金,也可以用实物、权益来奖励分销员;      |
| 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分销员;                          | 方便、快捷,不用操心算钱、算账               |
| 添加等级设置(高级版功能) | 根据推广业绩,把分销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,提升分销员的分销积极性。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分销员,期间发生的退款会自动扣除(微信支付-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<br>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分销员结算。            | 分销员结算周期更长,但商家风险更小                 |

## ☑ 第三步:制作招募页面



[编辑后台]

[ 做好后的推广页面 ]

#### 功能说明:

招募页面是给你想招募的分销员(粉丝/员工)看的。通过这个页面,要写清楚"什么是分销员"、 "如何成为我的分销员"、"分销员如何操作"、"分销员能获得什么好处""佣金怎么算"等问题。

#### 功能介绍:

#### 图文编辑:

类似微信公众号后台的图文编辑器,支持图文、视频等多种形式;

#### 套用模板:

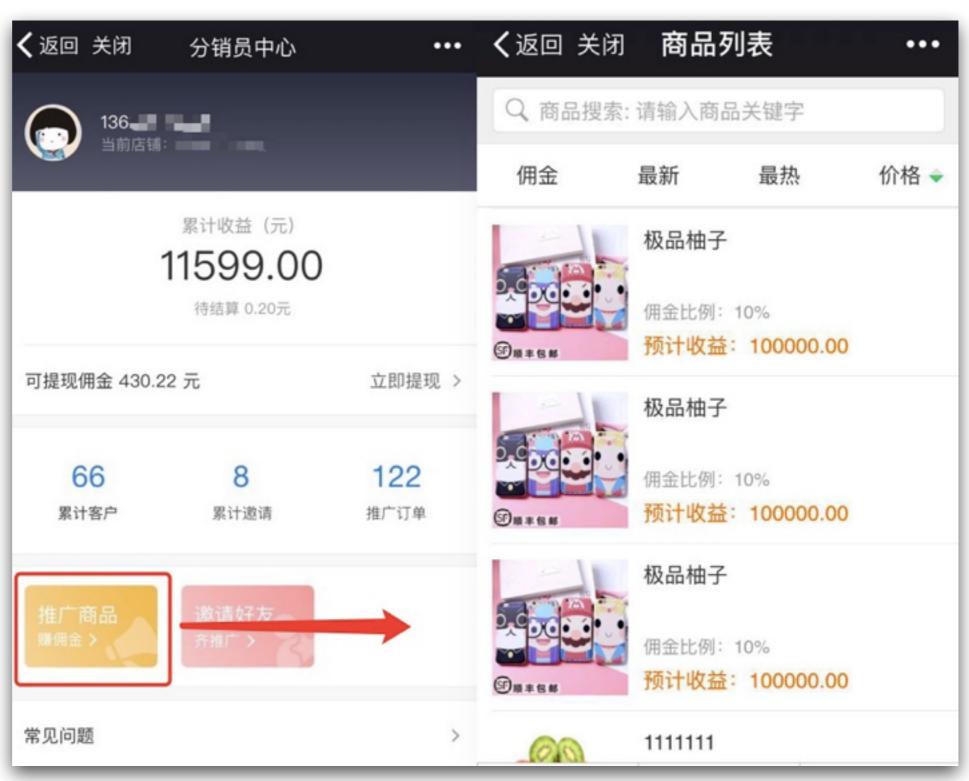
如果不知道要怎么写内容,点击页面最下方"查看模板"-"使用模板",根据需要,在默认模板基础上直接编辑即可。

## ☑ 第四步: 挑选推广商品

| Ŧ. | 售员   | 商品列表                            | 推广效果       | 业绩统计       | 关系查 | 19 指索 | 计划   | 设置       | 海报管理 |    |           |            |
|----|--|---------------------------------|------------|------------|-----|-------|------|----------|------|----|-----------|------------|
| 全音 | 部商品  |                                 | ▼          |            |     |       |      |          |      |    | Q搜        | 索          |
|    | 商品   |                                 |            |            | 库存  | 总销量   | 是否参与 | 推广       | 佣金比例 | 操作 |           | 操作时间       |
|    | name to the same of the same o | MIAO Natu<br>玫瑰皂120g<br>¥238.00 | ral美澳天然 珍t | 朱嫩白        | 119 | 1     | 不参与  | <b>3</b> | 10%  | 设置 | 2017-05-1 | 0 15:27:02 |
|    | MANUAL TO  | MIAO Natu<br>油木皂120g<br>¥138.00 | ral美澳天然 葉  | <b>大草乳</b> | 120 | 0     | 参与   |          | 19%  | 设置 | 2017-05-1 | 0 15:27:14 |

- ◆ 挑选想要推广的商品,点击[设置],选择"是否参与推广",以及针对这个商品的佣金比例; ▲注意: 当你同时设置了多重佣金比例时,会优先采用"单商品佣金比例"。(单商品佣金比例>等级 佣金比例 > 默认佣金比例)
- ◆ 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。
- ◆ 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 [ 分销员中心 ] 页面,方便你的分销员查看哪些商品是可以分销的。





有"赚"字图标的商品

可以在自己的"分销员中心"看到商品列表

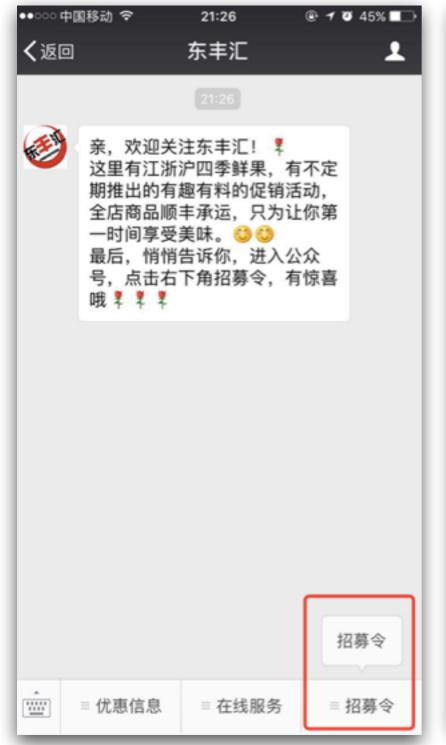
## ☑ 第五步: 正式招募推广

温馨提示:至此,前期准备基本完成,你可以把之前准备好的"分销员招募页面"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,招募他们成为分销员,帮你卖货。

◆获取招募页面链接:点击[招募计划]-[链接地址]-[复制]



◆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分销员。







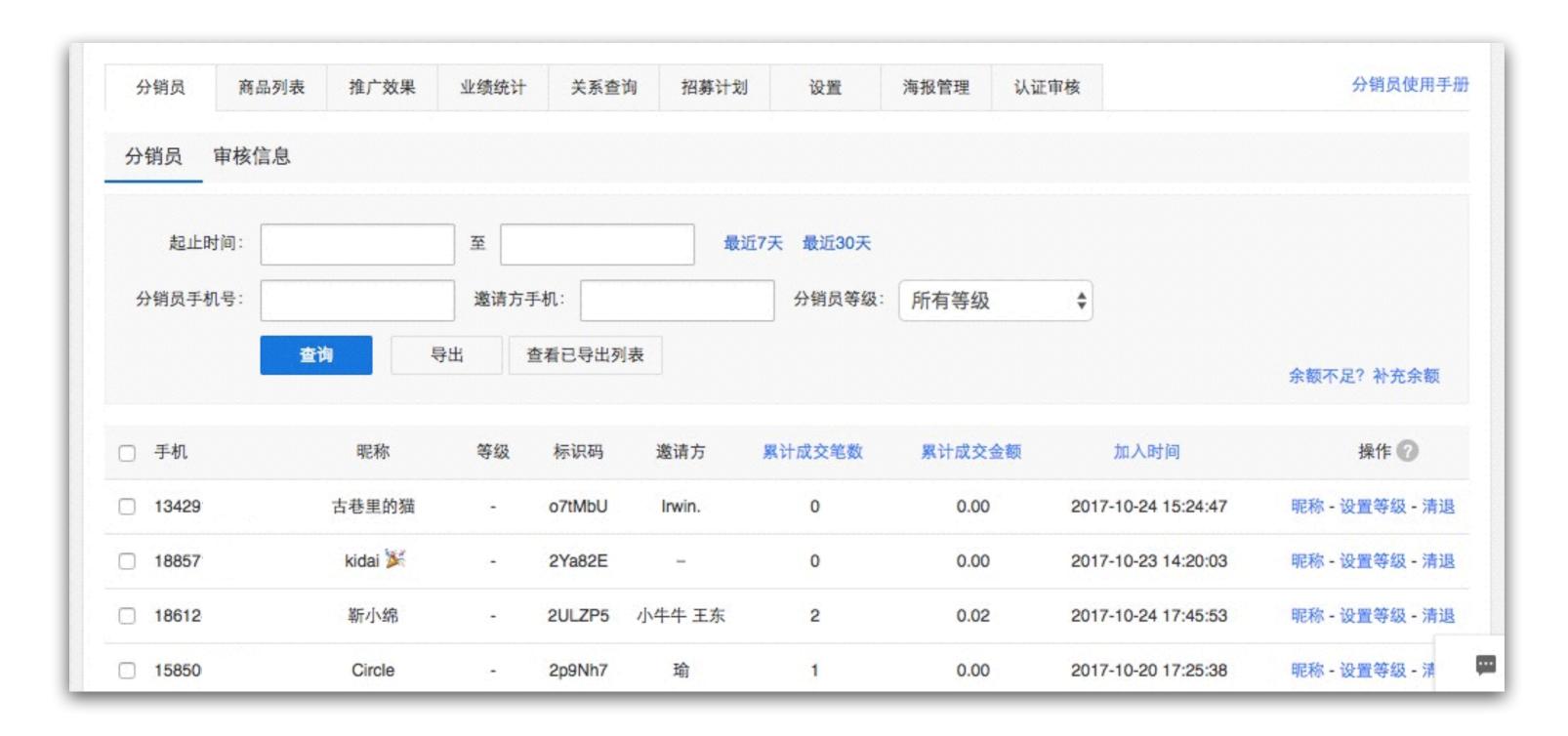
公众号一级菜单

店铺一级菜单

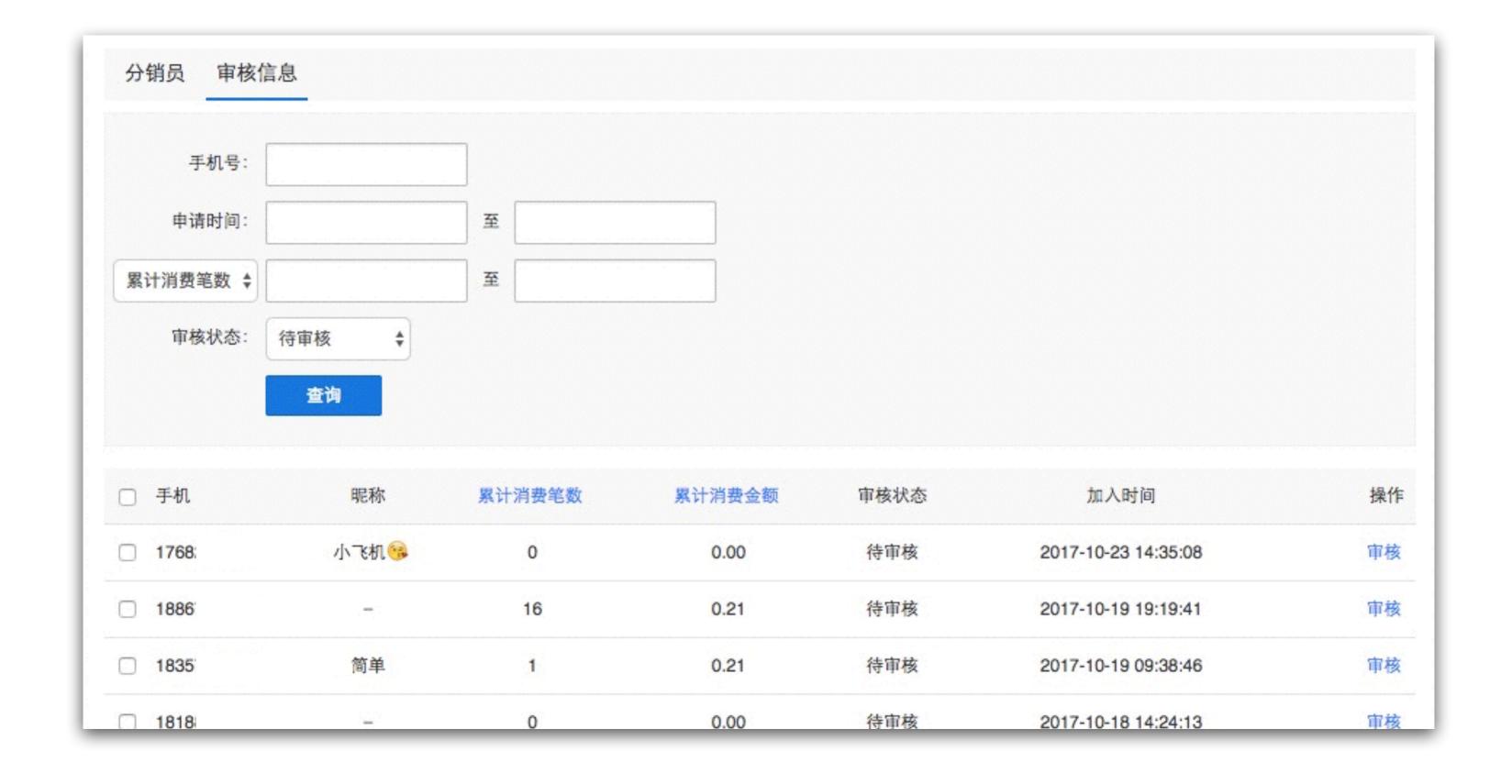
店铺内banner

## ☑ 第六步: 分销员管理

[分销员查询/清退]——点击"分销员"菜单,可以看到你所有的分销员信息,并通过各种维度进行筛选和查询。点击"设置",可以备注昵称,点击"清退",可以删除该分销员。



[分销员审核]——分销员 - 审核信息 - 点击审核 - 选择是否通过审核 - 确定完成审核。前提你已经 开启了"分销员审核"选项(设置 - 分销员审核)



# ☑ 第七步: 推广效果和业绩统计

**[推广效果]**——如有产生成交,可以在后台"推广效果"查看交易结果。并且,可以通过时间选项和分销员手机号码进行搜索。注意:货到付款订单不支持分销员功能,不会计入业绩;



[**业绩统计**]——可以通过搜索分销员手机号查询或导出分销员的业绩,可查询的数据包括:自动结算订单/自动结算订单金额/已结算佣金/未结算佣金/人工结算订单。



我们总结了几种常见的设置模式,您也可以对照以下几种模式,选择合适的配置选项。

|          |                     | 忠诚模式                                | 平衡模式  | 竞争模式  | 自定义模式                                 |
|----------|---------------------|-------------------------------------|---|---|---------------------------------------|
| 配置选项     | 目的、诉求               | a、想促进老客复购<br>b、无需专门的运营<br>c、规则简单易理解 | a、从0到1盘活分销员团队<br>b、需要配合简单的宣传运营<br>c、规则简单易理解 | a、促进分销员活跃度<br>b、配合运营活动联动增收<br>c、对分销员能力有较高要求<br>d、商家对分销员有较高掌控力 | a、配合自己的运营目标<br>b、参考行业案例进行配置<br>c、大神玩法 |
| 有效期      | 15天                 |                                     |   | $\sqrt{}$   |                                       |
|          | 永久                  | V                                   | V   |   |                                       |
| 抢客       | 允许抢客,<br>关闭分销员保护期   | $\checkmark$                        |   | $\checkmark$  |                                       |
| (分销员保护期) | 允许抢客,<br>分销员保护期设15天 |                                     | $\checkmark$                                |   |                                       |
|          | 不许抢客                |                                     |   |   |                                       |
| 自购       | 可自购 / 互购            | V                                   | $\checkmark$                                |   |                                       |
| 互购       | 不可自购 / 互购           |                                     |   | $\checkmark$  |                                       |
|          | 会员价购买无佣金            |                                     | $\checkmark$                                | $\checkmark$  |                                       |
|          | 会员价购买仍拿佣金           | $\checkmark$                        |   |   |                                       |
| 佣金       | 自动结算                | V                                   | V   |   |                                       |
|          | 人工结算 - 记账           |                                     |   | $\checkmark$  |                                       |
|          | 人工结算 - 不记账          |                                     |   |   |                                       |
| 推广金      | 推广金累积金额<br>参与等级升级   | 初级玩法,不涉及                            | $\checkmark$                                | <b>√</b>  |                                       |
| 消费金额     | 消费金额累积金额<br>参与等级升级  | 允许自购情况下消费<br>金额不可重复计算               | 允许自购情况下消费金额不可<br>重复计算                       | $\checkmark$  |                                       |

### [初级玩法: 忠诚模式]

#### 想促进老客复购|无需专门的运营|规则简单易理解

路径:分销员一设置,按照下图所示配置即可(佣金比例请结合自身业务情况设定)

| 邀请奖励:      | <ul><li>● 开启 ○ 关闭</li></ul>  |
|------------|--|
| 分销员招募:     | <ul><li>● 开启</li><li>○ 关闭</li></ul>  |
| 分销员审核:     | <ul><li>● 开启 ○ 关闭</li><li>开启分销员审核功能后,消费者申请成为本店分销员需要经过商家审核。</li></ul>   |
| 有效期设置:     | ○ 短期15天 ○ 永久 了解二者区别  |
| 分销员保护期:    | ✓ 开启分销员保护期 999 天内,分销员发展的客户不会变更绑定关系。 商家开启分销员保护期设置后,在保护期内,分销员发展的客户不会变更绑定关系。  |
| 分销员建立客户关系: | <ul><li>○ 允许 ○ 不允许</li><li>设置允许后,商家允许分销员之间建立客户关系。</li></ul>  |
| 佣金结算与发放    |  |
| 分销员购买权限:   | <ul><li>● 开启 ○ 关闭</li><li>商家开启分销员购买权限,成为分销员后将立即与自己绑定客户关系,不受保护期限制。</li></ul>                                      |
| 结算方式:      | <ul><li>○ 自动结算 ○ 人工结算 佣金计算规则</li></ul>   |
|            | 佣金比例 0 % 邀请奖励佣金比例 0 % ②  |
|            | 添加等级设置   |
| 货到付款结算:    | 已开启<br>货到付款会存在实收到金额和线上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和展示。<br>请商家返佣前仔细核对订单真实金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家知悉并承诺自行承担。     |
| 佣金计算:      | □ 消费者以会员价购买,分销员无佣金   |
| 结算时间:      | ○ 交易完成结算<br>一般情况下发货后7天内(含7天)给分销员结算佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付-自有除外)风险提醒:若您选择交易完成结算的方式,则交易完成后发生的维权退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。 |
|            | <ul><li>○ 售后维权处理期结束后再结算</li><li>交易完成后需要再等15天,直到不会产生售后退款或处理完售后退款再给分销员结算佣金</li></ul>                               |
| 页面信息展示     |  |
| 佣金显示方式:    | ☑ 显示佣金 □ 显示佣金比例  |
| 商品列表排序:    | 商品销量越高越靠前    ◆   |
| 个性设置       |  |
| 分销员名称:     | 分销员1   |
|            | 可自定义店铺分销员的名称,例如 代理人。名称不可超6个字   |
| 分享图标:      | 赚  |
|            | 尺寸: 100*100 png格式,不超过1M 上传图片   |
|            |  |
|            |  |

### [中级玩法:平衡模式]

### 从0到1盘活分销员团队 | 需要配合简单的宣传运营 | 规则简单易理解

路径:分销员一设置,按照下图所示配置即可(佣金比例请结合自身业务情况设定)

|                                      | 2  |   |  |   |
|--------------------------------------|--|---|--|---|
| 邀请奖励:                                | ○ 开启   | ○ 关闭  |  |   |
| 分销员招募:                               | ○ 开启   | ○ 关闭  |  |   |
| 分销员审核:                               | <ul><li>开启</li><li>开启分销员</li></ul>   |   | 申请成为本店分销员需要经过商家审核。   |   |
| 有效期设置:                               | ○ 短期15天  | ₹ ○永久 了   | 解二者区别  |   |
| 分销员保护期:                              | ☑ 开启分销   | 须保护期  |  |   |
|                                      |  |   | 户不会变更绑定关系。<br>在保护期内,分销员发展的客户不会变更绑定关系。  |   |
| 销员建立客户关系:                            |  | ○ 不允许<br>,商家允许分销员之间   | 间建立客户关系。   |   |
| 佣金结算与发放                              |  |   |  |   |
| 分销员购买权限:                             |  |   | 分销员后将立即与自己绑定客户关系,不受保护期限制。  |   |
| 结算方式:                                |  |   | 佣金计算規则   |   |
|                                      | 等级值  | 等级名   | 升级规则 ②   | 等级权益 🕜                                    |
|                                      | 1  | 普通分销员1  | 默认成为分销员后即是该等级  | 佣金比例 5 %<br>邀请奖励佣金比例 2 %                  |
|                                      |  | ±47.ΛNR   | ☑累计推广金达 1000 元   | 佣金比例 10 %                                 |
|                                      | 2  | 中级分销员   | ☑累计推广金与消费金总和达 500 元  | 邀请奖励佣金比例 2 %                              |
|                                      |  |   |  |   |
|                                      |  | where Are A's Andrews   | ☑累计推广金达 3000 元   | 佣金比例 15 %                                 |
|                                      | 3  | 高级分销员   | ✓累计推广金达 3000 元 ✓累计推广金与消费金总和达 1000 元  | 佣金比例 15 %<br>邀请奖励佣金比例 2 %<br>添加 删除        |
|                                      |  |   |  | 邀请奖励佣金比例 2 %                              |
| 货到付款结算:                              | 提示: 仅已开启货到付款会  | <b>统计等级设置后分销</b><br>存在实收到金额和线   | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元   | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除                        |
| 货到付款结算:<br>佣金计算:                     | 提示: 仅 已开启 货到付款会 请商家返佣  | <b>统计等级设置后分销</b><br>存在实收到金额和线   | ✓累计推广金与消费金总和达 1000 元 员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。 上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家   | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除                        |
|                                      | 提示: 仅<br>已开启<br>货到付款会<br>请商家返佣!  | 统计等级设置后分销。<br>存在实收到金额和线。<br>前仔细核对订单真实。<br>(会员价购买,分销员  | ✓累计推广金与消费金总和达 1000 元 员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。 上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家   | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除                        |
| 佣金计算:                                | 提示: 仅<br>已开启<br>货到付款会<br>请商家返佣   | 统计等级设置后分销。<br>存在实收到金额和线。<br>前仔细核对订单真实。<br>(会员价购买,分销员<br>(结算<br>(下发货后7天内(含7  | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元 员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。 上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家 无佣金 天)给分销员结算佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付  | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除<br>限示。<br>2 知悉并承诺自行承担。 |
| 佣金计算:                                | 提示: 仅<br>已开启<br>货到付款会<br>请商家返佣:<br>② 消费者以<br>② 交易完成<br>一般情况<br>式,则交  | 统计等级设置后分销。<br>存在实收到金额和线。<br>前仔细核对订单真实。<br>(会员价购买,分销员<br>(结算<br>(下发货后7天内(含7  | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家还无佣金  一天)给分销员结算佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。  | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除<br>限示。<br>2 知悉并承诺自行承担。 |
| 佣金计算:                                | 提示: 仅<br>已开启<br>货商家返佣:<br>② 消费者以<br>② 交易完成<br>一式,则交<br>① 售后维权  | 统计等级设置后分销。<br>存在实收到金额和线。<br>前仔细核对订单真实。<br>会员价购买,分销员<br>总结算<br>下发货后7天内(含7<br>表完成后发生的维权<br>以处理期结束后再结算   | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家还无佣金  一天)给分销员结算佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。  | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除<br>限示。<br>2 知悉并承诺自行承担。 |
| 佣金计算:                                | 提示: 仅<br>已开启   | 统计等级设置后分销的<br>存在实收到金额和线上<br>前仔细核对订单真实的<br>会员价购买,分销员<br>总结算<br>不发货后7天内(含7<br>表别完成后发生的维权<br>以处理期结束后再结算<br>位后需要再等15天,直   | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家 无佣金  无佣金  无佣金  无佣金  无明金  无明金  无明金  无明金  | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除<br>限示。<br>2 知悉并承诺自行承担。 |
| 佣金计算:结算时间:                           | 提示: 仅<br>已开启<br>货商家家者<br>以<br>一式<br>会<br>清商家者<br>以<br>一式<br>会<br>一式<br>是<br>一式<br>是<br>一式<br>是<br>一式<br>是<br>一式<br>是<br>一式<br>是<br>一式<br>是 | 统计等级设置后分销的<br>存在实收到金额和线上<br>前仔细核对订单真实的<br>会员价购买,分销员<br>总结算<br>不发货后7天内(含7<br>表易完成后发生的维权<br>以处理期结束后再结算<br>后需要再等15天,直  | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家 无佣金  无佣金  无佣金  无佣金  无明金  无明金  无明金  无明金  | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除<br>限示。<br>2 知悉并承诺自行承担。 |
| 佣金计算:结算时间:                           | 提示: 仅 已  | 统计等级设置后分销的<br>存在实收到金额和线上<br>存在实收到金额和线上<br>存在实收到金额和线上<br>存在实收到金额和线上<br>会员价购买,分销员<br>结算<br>不发货后7天内(含7<br>表现后发生的维权<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>对于,有一个。<br>可一个。<br>可一个。<br>可一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>可一一个。<br>一个。<br>一个。<br>一个。<br>一个。<br>一个。<br>一个。<br>一个。<br>一个。<br>一个。 | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家 无佣金  无佣金  无佣金  无佣金  无明金  无明金  无明金  无明金  | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除                        |
| 佣金计算:结算时间:                           | 提示: 仅 已货请 消 交 一式 售 交 支 交 一式 售 分 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员  | 统计等级设置后分销。<br>存在实收到金额和线上<br>存在实收到金额和真实。<br>会员价购买,分销员<br>会员价购买,分销员<br>总结算<br>下发质后7天内(含7<br>不完成后发生的维权<br>总是需要再等15天,直<br>后统计<br>后统计<br>后次发后为生的维权<br>不完成后发生的维权<br>不是有一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是   | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  □页的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  □上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家还无佣金  □无佣金  □无佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。  □到不会产生售后退款或处理完售后退款再给分销员结算佣金  □表示影响已结算的佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。 | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除                        |
| 佣金计算:结算时间:                           | 提示: 仅 已货请 消 交 一式 售 交 支 交 一式 售 分 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员 员  | 统计等级设置后分销。<br>存在实收到金额和线上<br>存在实收到金额和真实。<br>会员价购买,分销员<br>会员价购买,分销员<br>总结算<br>下发质后7天内(含7<br>不完成后发生的维权<br>总是需要再等15天,直<br>后统计<br>后统计<br>后次发后为生的维权<br>不完成后发生的维权<br>不是有一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是   | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家无佣金  7天)给分销员结算佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。  ④到不会产生售后退款或处理完售后退款再给分销员结算佣金  7天)给分销员结算佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。   | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除                        |
| 佣金计算:<br>结算时间:<br>消费金统计时间:<br>页面信息展示 | 提示: 仅 已 货请 》 ② 一式 售 交 一式 售 交 不式 售 交 不 不 的 是 一 成 况 交 权 成 功 成 况 交 权 成 功 成 况 交 权 成                                | 统计等级设置后分销的<br>存在实收到金额和真实的<br>会员价购买,分销员<br>会员价购买,分销员<br>会第一个人。<br>会第一个人。<br>会第一个人。<br>会第一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个人。<br>会有一个一个。<br>会有一个一个。<br>会有一个一个。<br>会有一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个   | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家无佣金  一天)给分销员结算佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。  ②到不会产生售后退款或处理完售后退款再给分销员结算佣金  ②表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表                  | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除                        |
| 佣金计算: 结算时间:                          | 提示: 仅 已货请 ②  | 统计等级设置后分销。<br>存在实收到金额和线上<br>存在实收到金额和真实。<br>会员价购买,分销员<br>会员价购买,分销员<br>总结算<br>下发质后7天内(含7<br>不完成后发生的维权<br>总是需要再等15天,直<br>后统计<br>后统计<br>后次发后为生的维权<br>不完成后发生的维权<br>不是有一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是一个。<br>是   | ☑累计推广金与消费金总和达 1000 元  员的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。  上订单金额不一致,该功能只能按照线上订单金额做佣金计算和金额,有赞对记录的准确性和全面性不做保证,以上风险请商家无佣金  一天)给分销员结算佣金,期间发生的退款会自动扣除(微信支付退款不影响已结算的佣金,可能会造成佣金亏损。  ②到不会产生售后退款或处理完售后退款再给分销员结算佣金  ②表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表表                  | 邀请奖励佣金比例 2 % 添加 删除                        |

#### [高级玩法:竞争模式]

促进分销员活跃度 | 配合运营活动联动增收 | 对分销员能力有较高要求 | 需要商家对分销员有较高的掌控力

路径:分销员一设置,按照下图所示配置即可(佣金比例请结合自身业务情况设定)



# 进阶试炼篇

## 通过这个篇章,你将了解:

- ☑ 如何让我的"分销员"计划被更多人看到?
- ☑ 如何选择分销爆品?
- ☑ 如何制定分销员绩效?
- ☑ 如何帮助分销员提升业绩?
- ☑ 如何制定分销员等级,实现"能者多得"? (销售员等级功能)
- ☑ 如何招募第一批种子分销员?
- ☑ 如何实现分销员裂变? (邀请奖励功能)
- ☑ 如何在短时间内培训我的分销员?
- ☑ 分销员如何查看自己的"分销业绩"? (分销员中心功能)
- ☑ 如何让分销员的推广更有吸引力? (邀请卡+商品图文二维码+推广海报)

# ☑ 如何让我的"分销员"计划被更多人看到?

把做好的"分销员"招募页面链接放到各个渠道,让更多粉丝看到,是招募分销员的重要一步。

◆获取招募页面链接:点击后台-[分销员]-[招募计划]-[链接地址]-[复制]



| 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/每篇推文下方的贴片广告     |
| 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…  |

# ☑ 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"分销员",不如先尝试挑选几样爆款,调动分销员的分销积极性。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。 |  |

# ☑ 如何制定分销员绩效?

#### 核心绩效主要为分销员的销售业绩。

将分销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,你的分 销员如果是你的客户** / **粉丝,可奖不可罚,如果你的分销员是你的员工,可奖亦可罚**。

基础 奖励 处罚 标杆 主要爆品的售卖基础 超出预期,另外奖励 没达到指标,该罚 达到更高,树为标杆

#### 建立合理的奖励晋升体系

除开佣金奖励之外,提供更多的荣誉、证书、授权、特殊的奖品个性化定制的奖励,还设置出分销员的级别作为管理晋升。



# ☑如何帮助分销员提升业绩?

#### ◆ 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,并且设置出分销员的级别作为管理晋升的依据之一。(可以结合"分销员"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"分销员"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。



#### ◆ 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。分销员以员工为主,便于集中培训和管理,对分销员的约束力也更强。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。



# ☑如何制定分销员等级,实现"能者多得"? (分销员等级功能)

#### ◆ 设置分销员等级(高级版功能)

根据推广业绩,把分销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,以此激励分销员不断提升业绩。

ps: "分销员等级"需订购高级版本后方可使用。

#### [功能路径] —— 营销 - 分销员(高级版) - 设置 - 结算方式 - 添加等级

| 佣金结算与发放  |   |
|----------|---|
| 分销员购买权限: | <ul><li>● 开启 ○ 关闭</li><li>商家开启分销员购买权限,成为分销员后将立即与自己绑定客户关系,不受保护期限制。</li></ul> |
| 结算方式:    | <ul><li>○ 自动结算</li></ul>  |
|          | 佣金比例 10 % 邀请奖励佣金比例 20 % ② 添加等级设置  |

[添加等级] —— 可添加等级,设置等级名称、等级规则、等级权益。等级最多可添加5个,默认成为分销员后即为普通等级。

| 佣金结算与发放  |   |             |                                      |                                     |  |
|----------|---|-------------|--------------------------------------|-------------------------------------|--|
| 分销员购买权限: | <ul><li>● 开启 ○ 关闭</li><li>商家开启分销员购买权限,成为分销员后将立即与自己绑定客户关系,不受保护期限制。</li></ul> |             |                                      |                                     |  |
| 结算方式:    | 结算方式:   |             |                                      |                                     |  |
|          | 等级值   | 等级名         | 升级规则 ?                               | 等级权益 ?                              |  |
|          | 1   | 普通分销员       | 默认成为分销员后即是该等级                        | 佣金比例 5 %<br>邀请奖励佣金比例 20 %           |  |
|          | 2   | 初级分销员       | ✓累计推广金达 100 元<br>□累计推广金与消费金总和达 元     | 佣金比例 8 %<br>邀请奖励佣金比例 20 %           |  |
|          | 3   | 中级分销员       | ✓累计推广金达 200 元<br>□累计推广金与消费金总和达 元     | 佣金比例 10 %<br>邀请奖励佣金比例 20 %          |  |
|          | 4   | 高级分销员       | ✓累计推广金达 300 元<br>✓累计推广金与消费金总和达 600 元 | 佣金比例 11 %<br>邀请奖励佣金比例 20 %<br>添加 删除 |  |
|          | 提示: 仅   | 统计等级设置后分销员的 | 的推广金、消费金数据,设置前的的历史数据暂不统计。            |                                     |  |

## ☑如何制定分销员等级,实现"能者多得"? (分销员等级功能)

[**等级规则**]——等级等级规则可选择"按累计推广金"、"按累计推广金与消费金总和"达到一定额度,进行成长。通常情况下,等级越高,升级门槛越高,或者的佣金比例也越高。

| 模式           | 规则   |  |
|--------------|--|--|
| 按累计推广金       | 分销员推广的订单实付金额,即为推广金 ,推广的业绩越高,等级越高,能获得佣金的佣金越高。 |  |
| 按累计推广金与消费金总和 | 分销员推广的订单金额与自己在店铺内消费的金额总和。                    |  |

#### 如何统计消费金?

为方便不同商家的统计需求,商家可设置消费金的统计时间点,支持以下三种纬度:

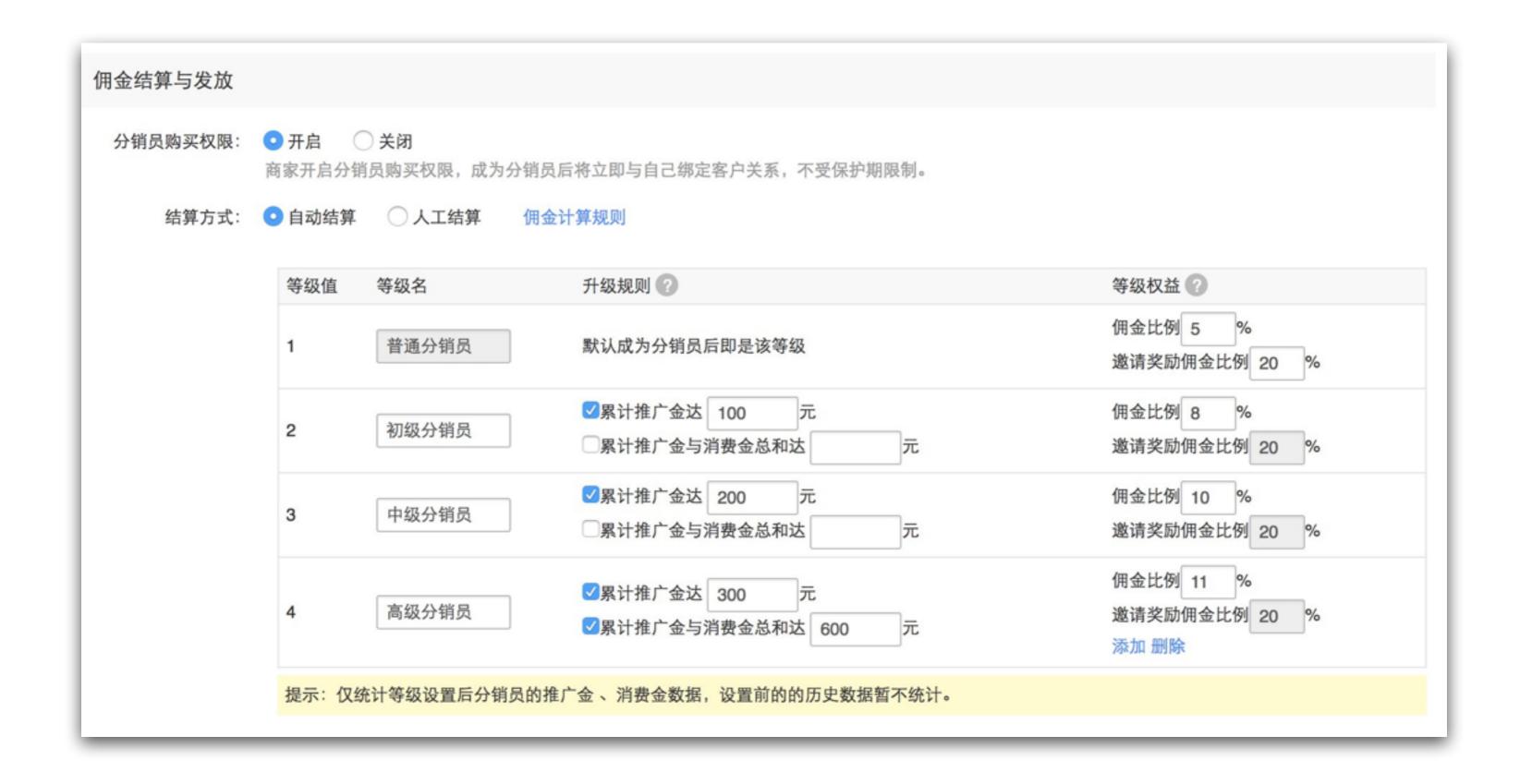
a.支付成功后统计; b.交易完成后统计; c.售后维权期结束后统计

#### 销售员自购算推广金额么?

若设置了允许销售员自己购买,销售员自购计算为推广金额。

#### 设置等级前的"业绩"也会被算作"推广金"么?

设置等级后开始统计分销员的推广金、消费金额,设置前历史相关数据不做统计。



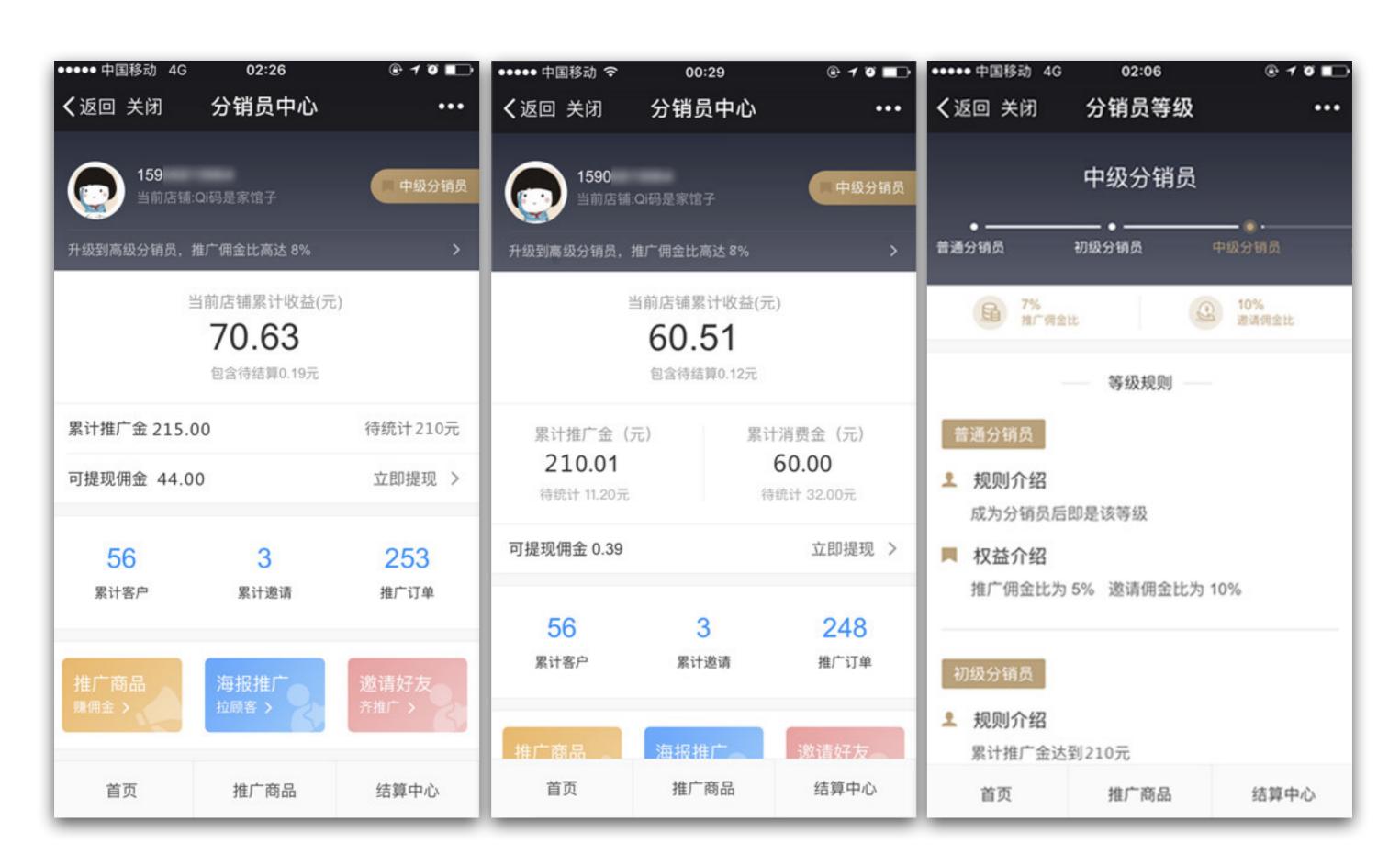
## ☑如何制定分销员等级,实现"能者多得"?(分销员等级功能)

#### [商家查看等级相关数据]

- ◆默认所有分销员为普通等级,若未设置等级不统计推广金。等级设置后,按结算时间开始统计分销 员推广的订单成交额;
- ◆累计成交额: 统计成为分销员后推广的订单成交额,不含退款金额;
- ◆邀请人数: 查看分销员邀请发展成为你店铺分销员的人数, 不含已被清退的分销员;



[**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 。

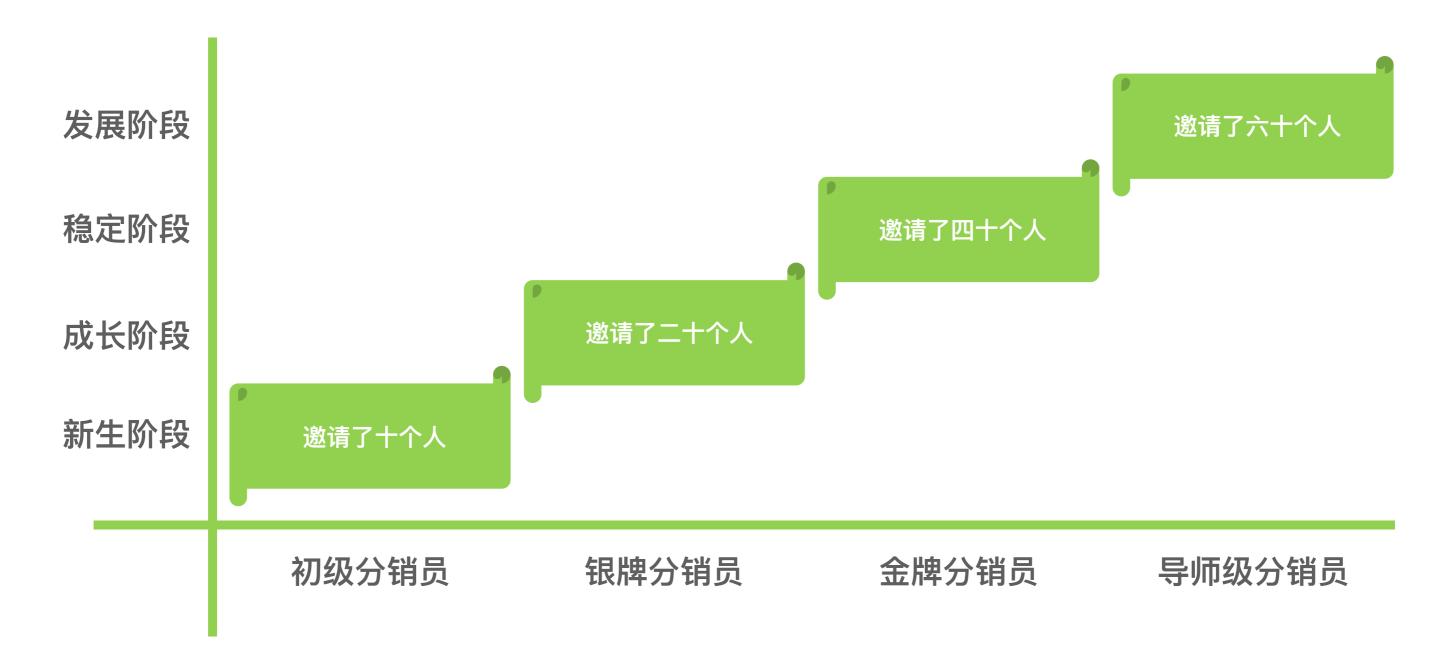


# ☑ 如何招募第一批种子分销员?

|      | 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。<br>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。 |  |

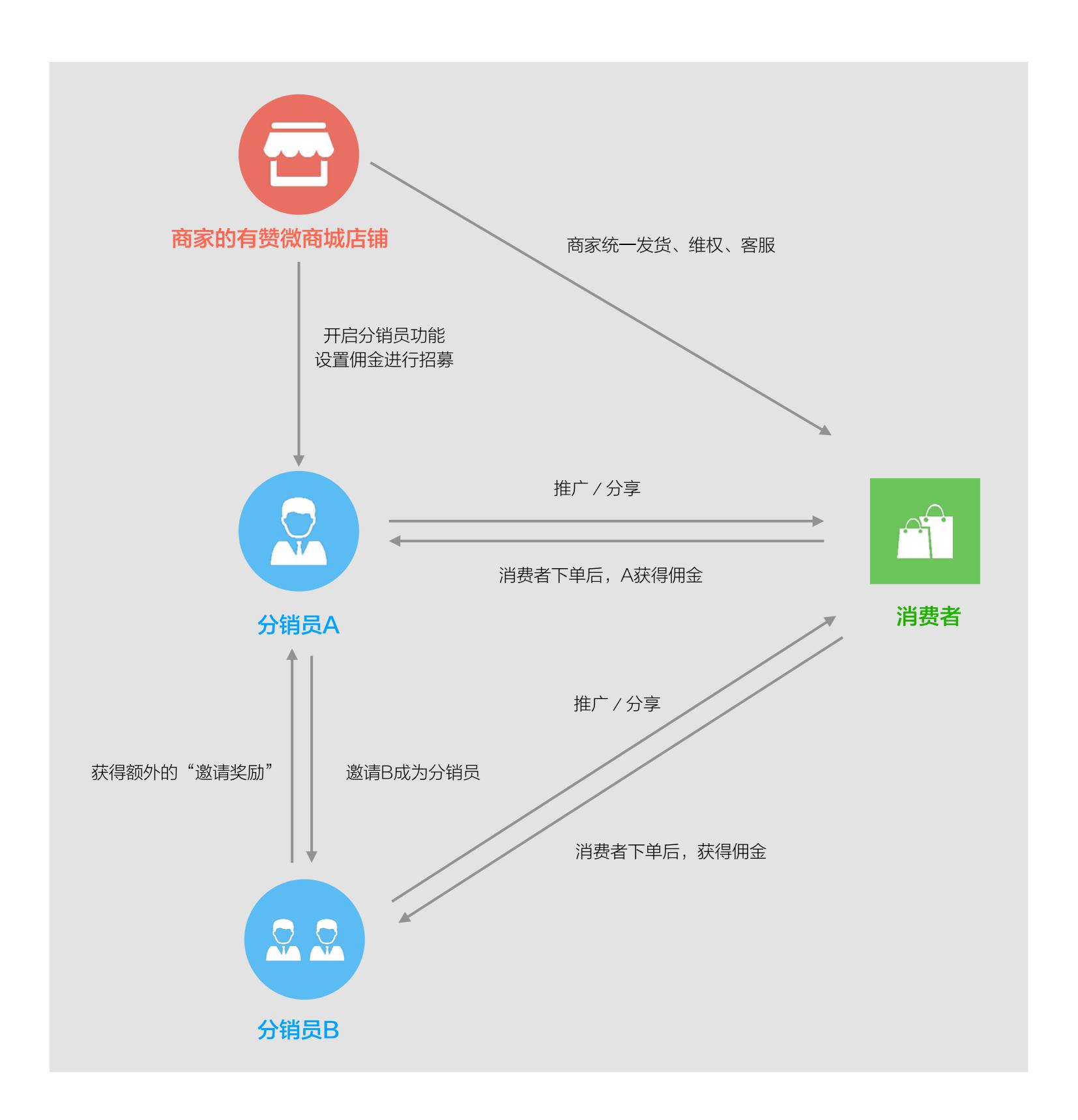
# ☑如何实现分销员裂变?

- 1、服务支持体系通过分销员功能的邀请奖励来增加分销员。
- 2、通过制定邀请政策来增加分销员。



#### [什么是邀请奖励?]

"邀请奖励"(原二级销售)是分销员高级版里的一个功能,开通分销员版后即可使用。启用后,分销员A招募B为分销员,B成功推广后获得佣金,同时A也能获得额外的邀请奖励。从而激励分销员邀请好友成为募新的分销员,壮大你的分销员队伍。



[**开启"邀请奖励"**]——分销员 - 设置 - 邀请奖励选择"开启"; ps: "邀请奖励"为高级版功能,付费订购后即可使用。



#### [设置邀请奖励比例]

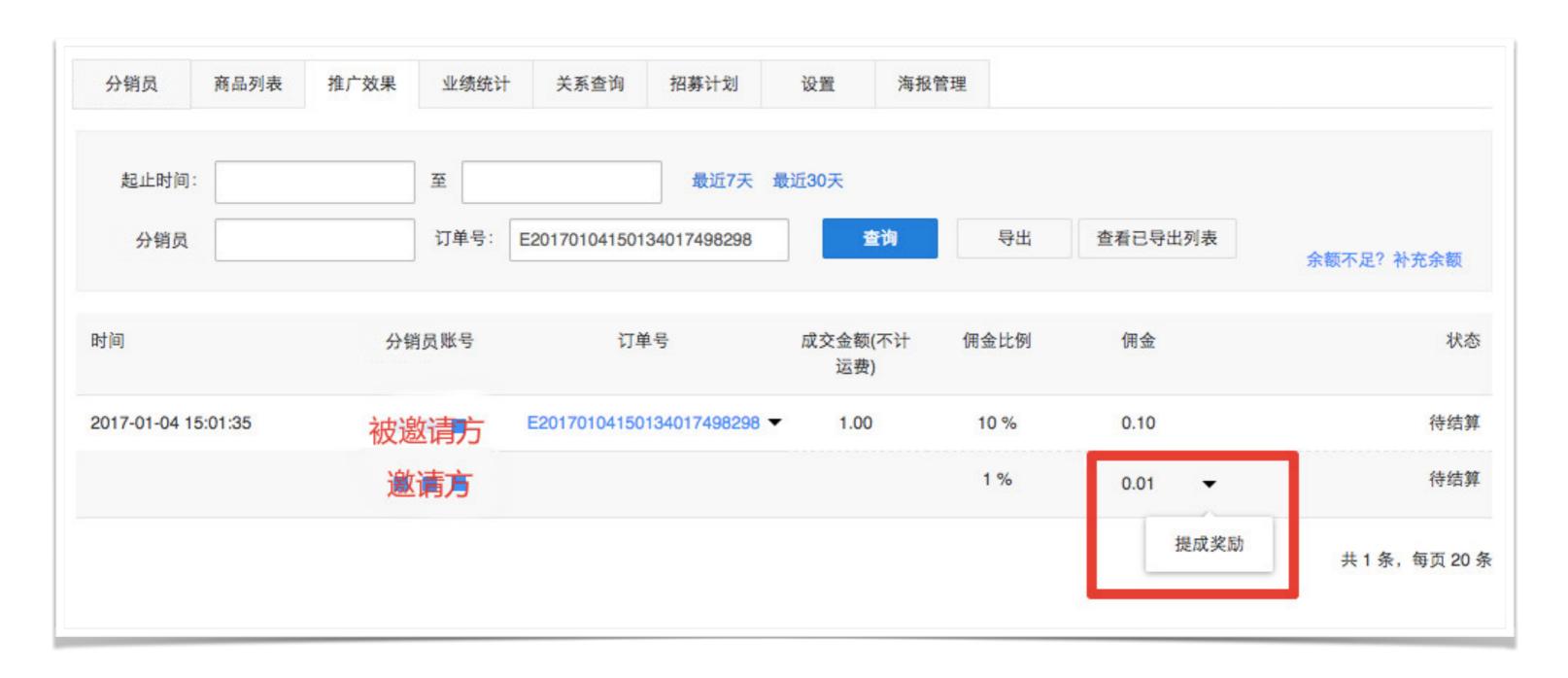
- ◆ 所有商品设置统一的返佣比例:设置 佣金结算方式 邀请奖励比例;
- ◆不同的商品设置不同返佣比例:需在[商品列表]-[设置]修改单商品邀请奖励;注:初次开启邀请奖励,所有商品默认使用店铺佣金和邀请奖励,单商品需要自行调整;



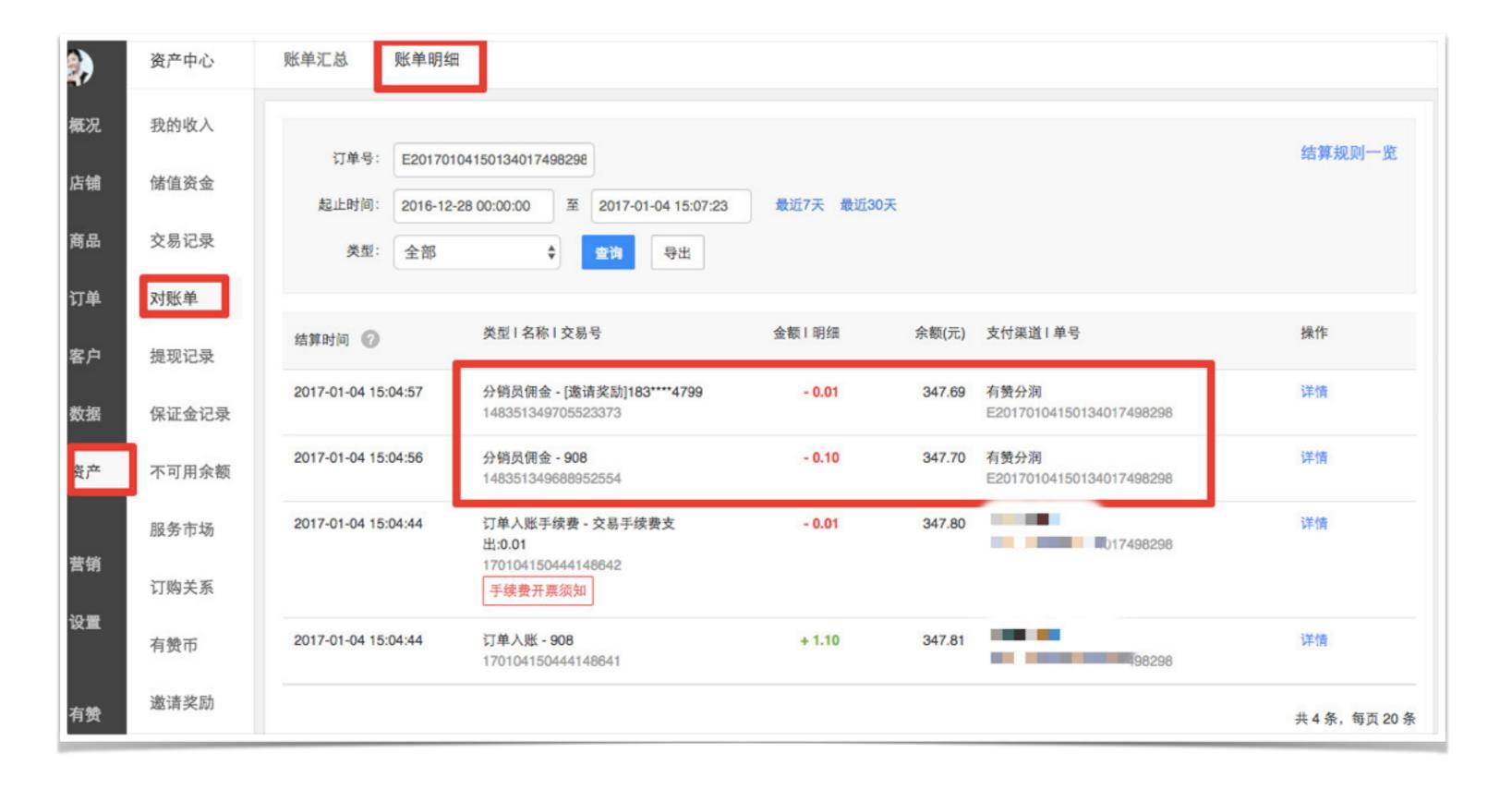
◆注意止:如开启邀请奖励后再关闭该功能,关闭期间分销员将不再获得由下家带来的邀请奖励,同时也不会再记录新的邀请关系,分销员端推广计划页面"邀请好友加入"按钮消失。

#### [ 查看邀请关系 ]

◆ [分销员]列表展示所有分销员信息。以下图为例,分销员a邀请分销员b,分销员a即为分销员b的邀请方



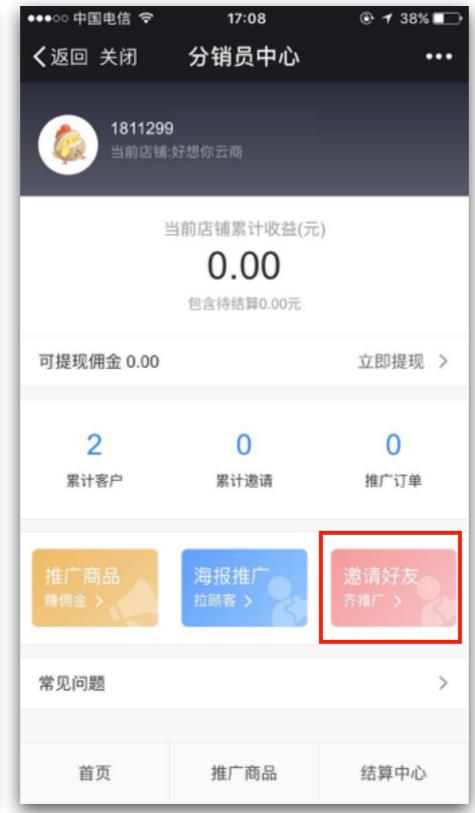
◆佣金结算后,可在资产-对账单-收支明细进行查看最后的佣金结算情况:



#### [我的分销员如何邀请好友?]

◆分销员可以通过分销员中心,邀请好友的方式邀请别人加入分销员队伍。分销员a邀请b成为店铺分销员,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4]

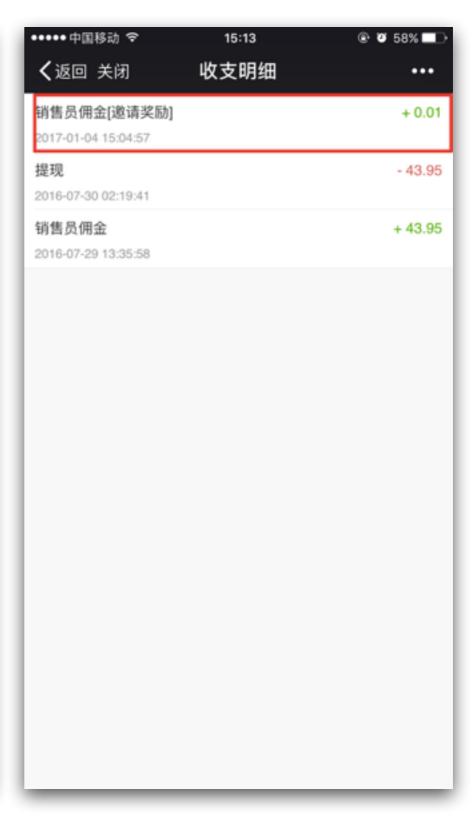
- ◆必须是被邀请的 b 成功推广了成交订单后, a 才能获得邀请奖励。
- ◆若a自己成功推广,则a自己获得佣金(即"谁卖的货谁拿大头");
- ◆b也可以邀请c成为销售员,c成功推广后,c拿佣金,b拿邀请奖励,a无;
- ◆ 所有佣金的比例由商家自行设置,可以针对单商品进行设置;
- ◆ 支持自动结算和人工结算;

#### [我的分销员如何让查看邀请业绩?]

- ◆进入商家的店铺-我的订单-分销员中心-立即提现-收支明细
- ◆由于邀请方(分销员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(分销员b)推广的订单交易完成时,这笔提成奖励 会直接发放到分销员帐户(前提是开启自动结算,人工结算需商家和销售员自行处理),分销员可 以在[收支明细]中查看。







# ☑如何在短时间内培训我的分销员?



#### ◆ 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"分销员"?成为分销员你能得到什么?如何成为分销员?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?













#### ◆ 操作说明书

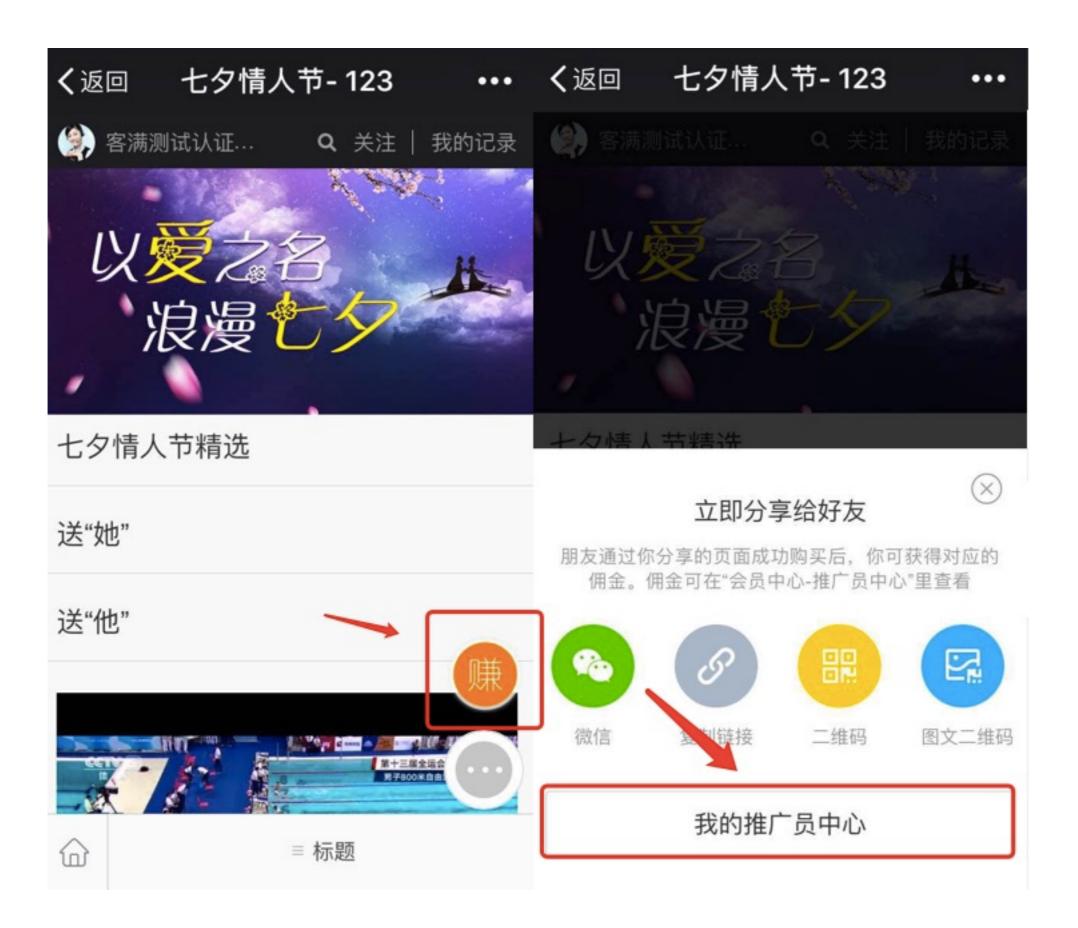
可以参考这份分销员(买家端)使用手册,帮助自己的粉丝/员工更深入地了解如何使用分销员系统。点击查看《分销员(买家端)使用手册》

#### ◆ 建立答疑群

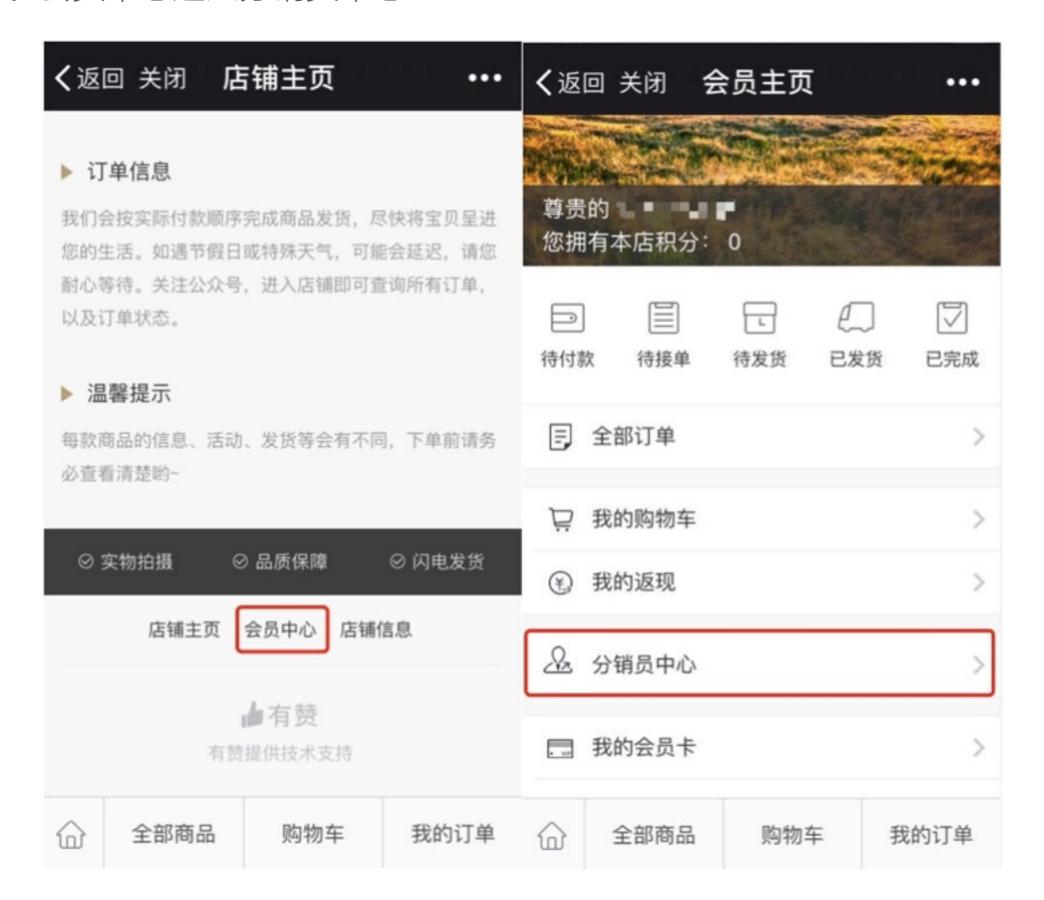
把招募的分销员拉到一个微信群/QQ群里,安排内部工作人员解答疑难问题,同时也能定期监督和激励自己的分销员队伍。

### [如何进入"分销员中心"]

◆ 路径一: 在店铺页面详情/商品详情,点击"赚"可以进入分销员中心



◆ 路径二: 会员中心进入分销员中心



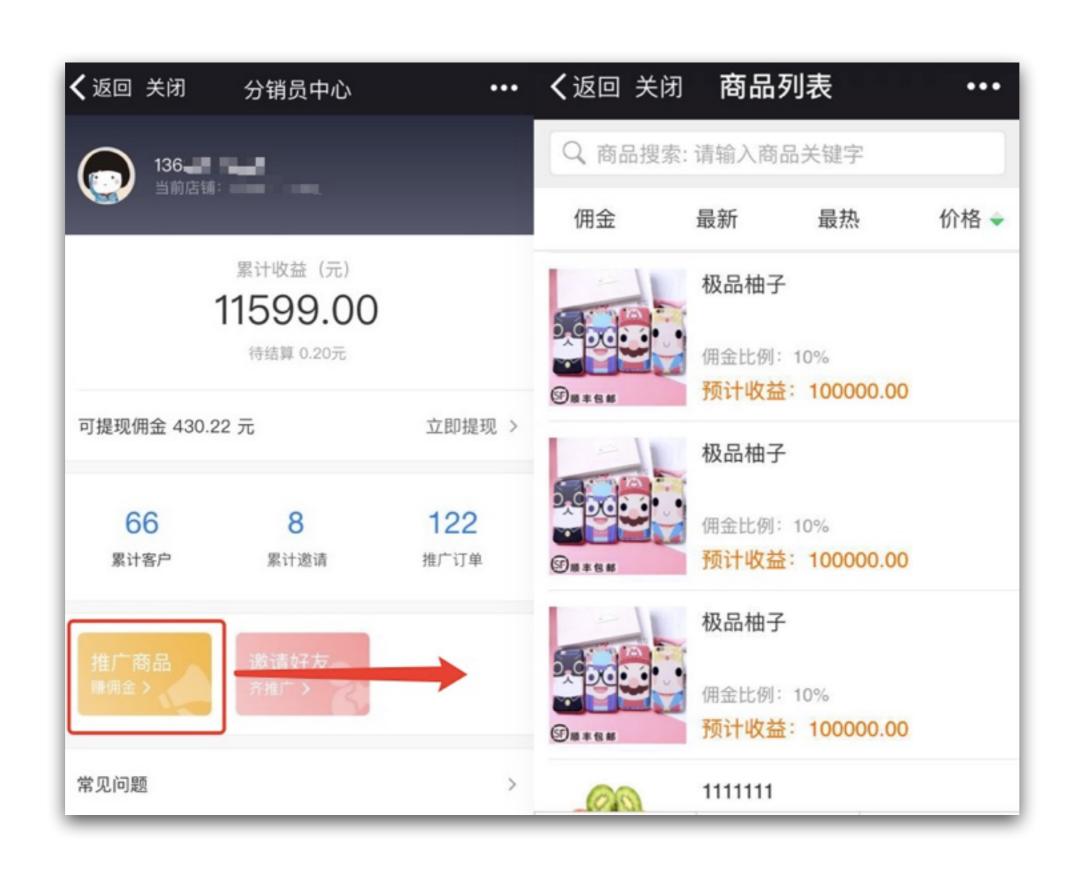
### [分销员中心页面介绍]

### 1.首页功能按钮说明



### 2.分销员推广方式详解

2.1.1 推广商品:分销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。



2.1.2 分销员选择商品分享时,可看到该商品能获得的最高佣金。分销员可点击"[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.



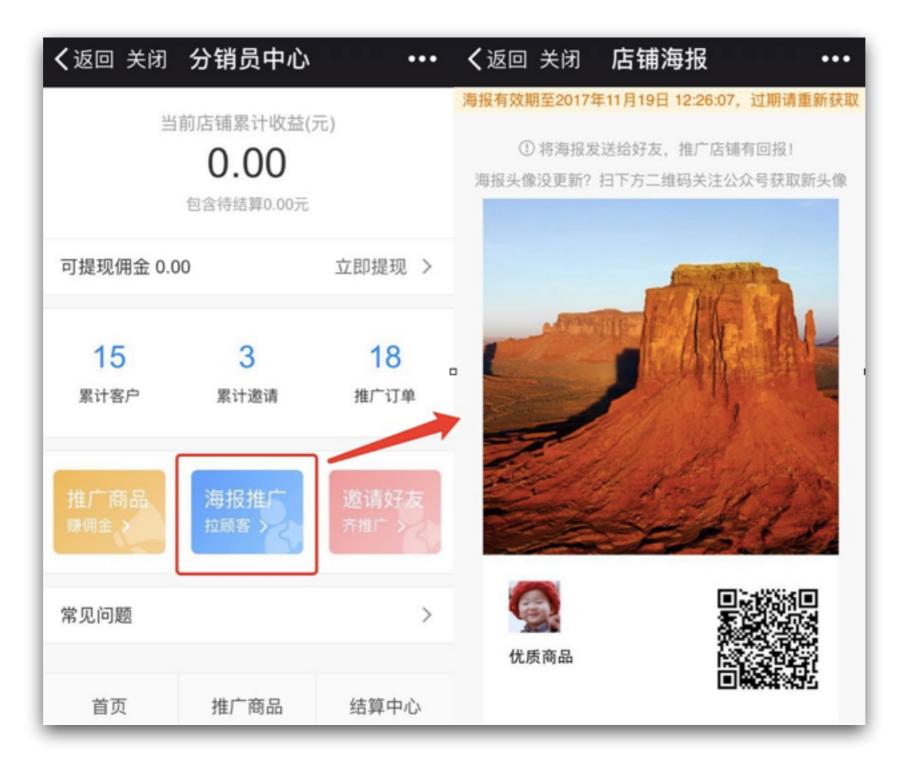




### 2.2 生成海报

进入海报页面,点击图片保存,分销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,直接和分销员绑定关系,让推广更加方便噢。

注意 .: 如果商家没有开启海报功能,分销员中心也是没有海报功能的哦。



### 3. 推广效果查看

累计客户是指点击过分销员推广的商品/页面,包含未付款、已付款、已结算订单的买家。

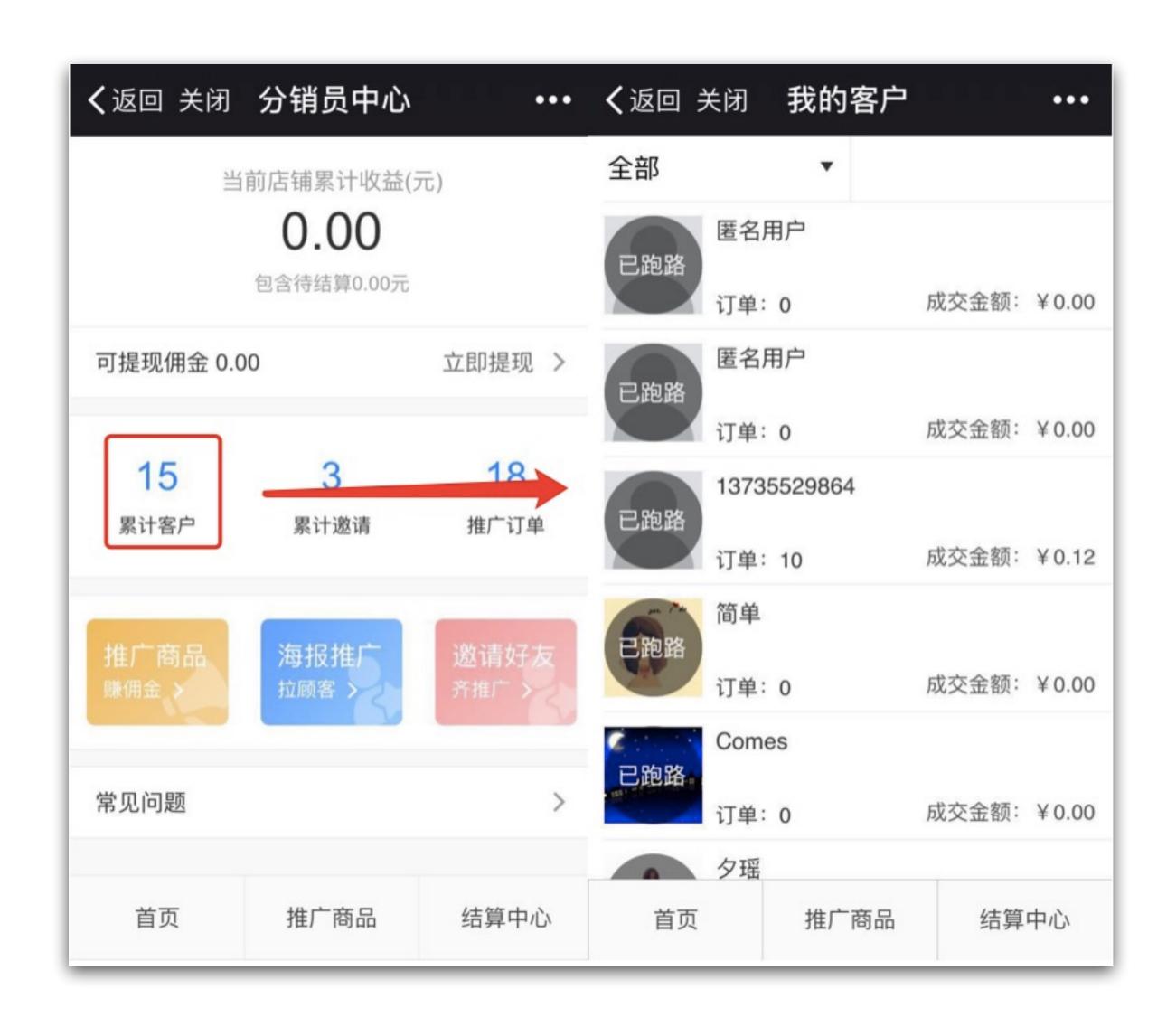
匿名用户:没有关注过微信公众号的用户,会显示匿名。

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分销员绑走~

△注意: 商家开启购买权限, 如客户成为分销员, 则自动和自己绑定关系, 不受保护期限制。



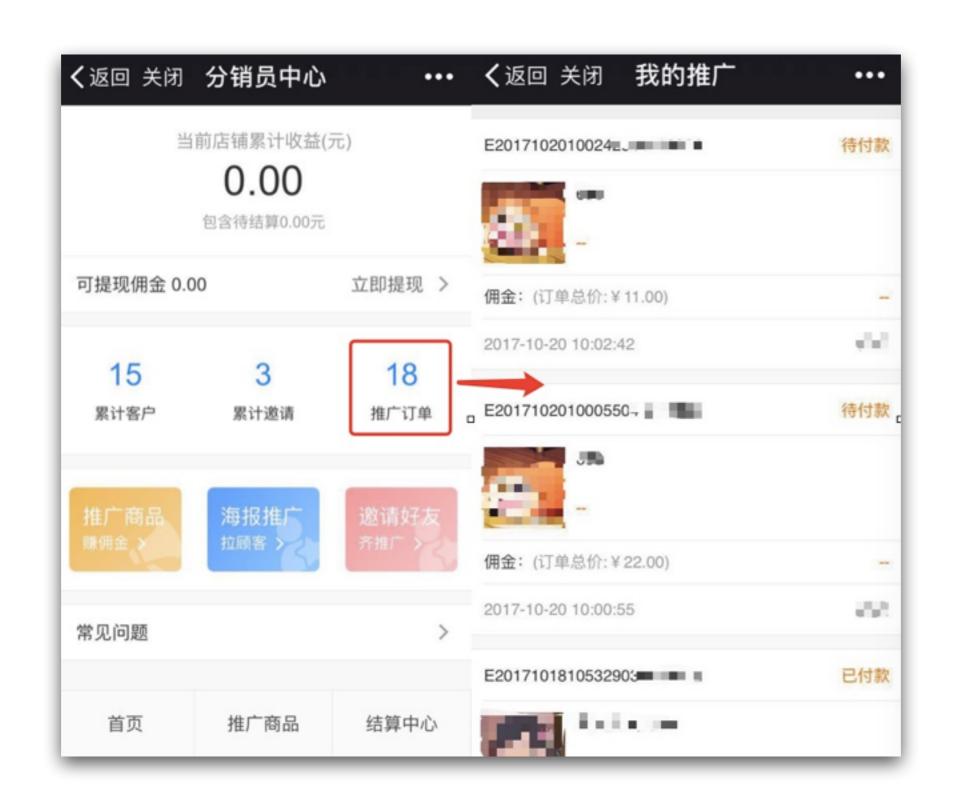
### 4.累计邀请

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"-收支明细进行查看。分销员退出店铺后,邀请关系也会清退。



5.推广订单: 查看订单的结算状态;



### 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。



## ☑如何让分销员的推广更有吸引力? (邀请卡+商品图文二维码+推广海报)

### [多种分享姿势,适用于各种场景]

分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[<mark>赚</mark>]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。



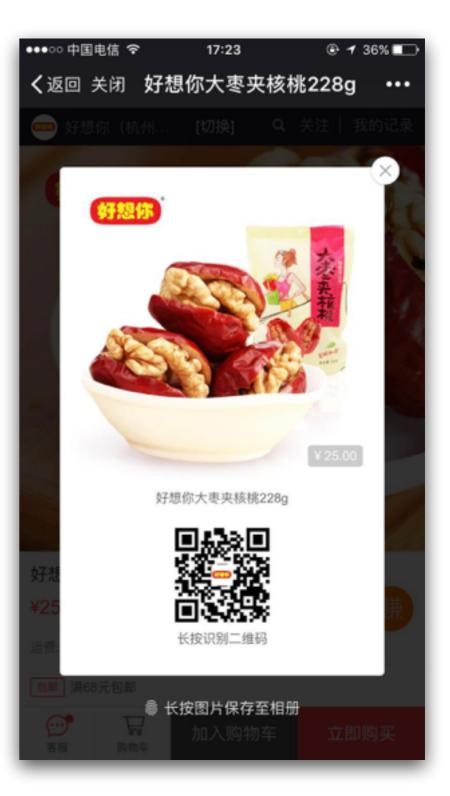




"直接分享到朋友圈"



"生成二维码"



"生成商品图文二维码"

## ☑如何让分销员的推广更有吸引力? (邀请卡+商品图文二维码+推广海报)

[**邀请卡**]——分销员可在"分销员中心-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,发展好友成为分销员







## ☑如何让分销员的推广更有吸引力? (邀请卡+商品图文二维码+推广海报)

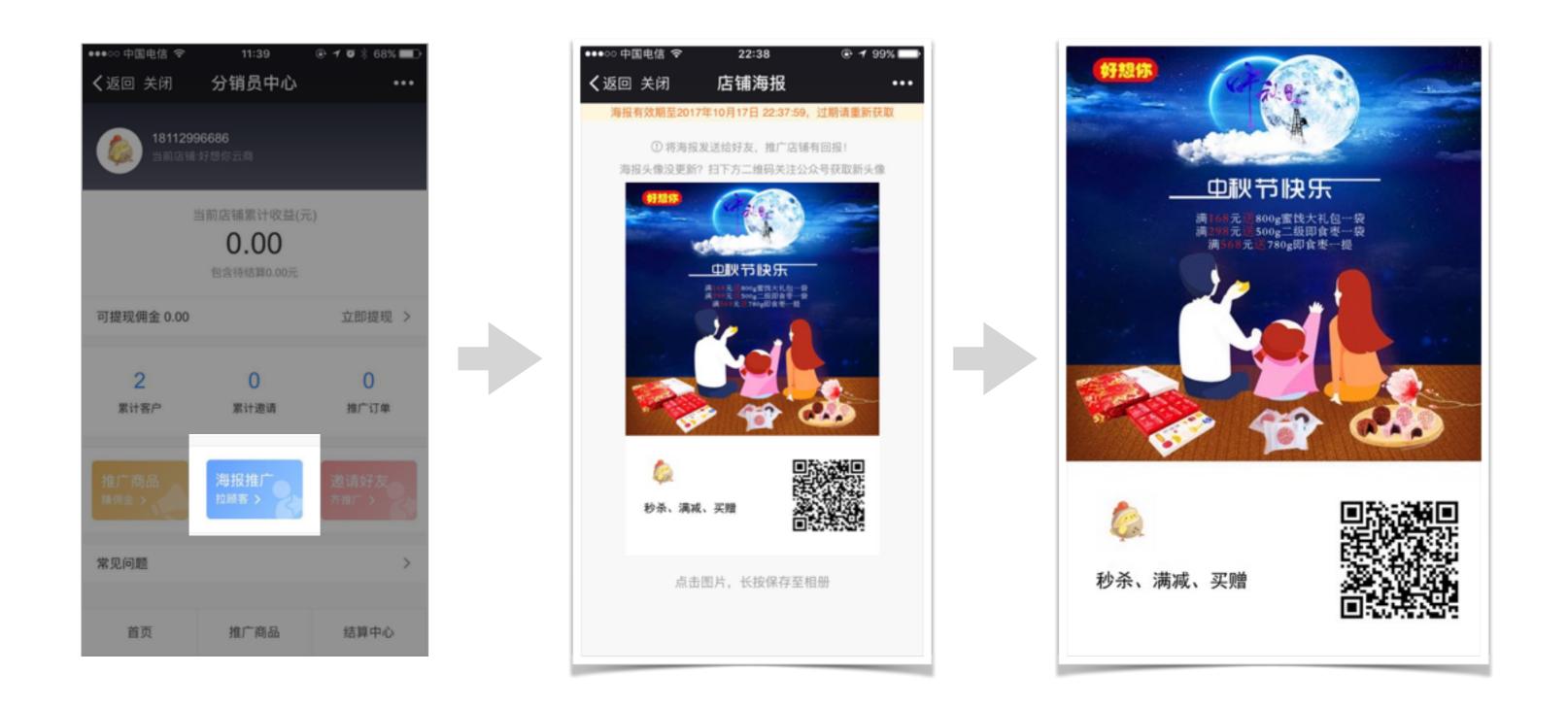
### 「什么是推广海报? ]

商家可在自己后台配置海报图片和编辑文案,分销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分销员绑定关系,之后的购买可以给分销员算业绩。

路径: 分销员一海报管理



[分销员们如何使用推广海报?]—— 商家可在配置海报页面复制链接(下图红框内的链接),把链接添加到店铺导航或店铺显著位置。分销员可以在分销员中心,生成海报直接获取。



[注意]高级版且绑定了认证服务号才能使用;分销员每次获取的海报有效期为30天,过期需重新获取。

# 案例实操篇

通过这个篇章,你将了解大咖们是如何玩转"分销员"的:

- ☑ 屁侠 一位不愿做网红的大龄未婚美少女的分销员玩法案例
- ☑ 好想你一借力店员、顾客、社群,月分销业绩破百万
- ☑ 丰味汇一典型的把业务员、店员、快递员变成分销员的案例

## ☑ 屁侠 — 位不愿做网红的大龄未婚美少女的分销员玩法案例

### ◆ 屁侠店铺介绍

屁侠创始人真名叫沈敏,在08年淘宝店主真人实拍还没有占据半壁江山的时候,屁侠开了一家小小的 淘宝C店,随着买家越来越多,注册了自己的品牌:眼袋自制。2014年5月申请了微信公众号并接入 了有赞。店铺主营女装,也会上一些屁侠自己觉得非常好的宝贝。

2016年5月1日至5月31日,累计分销员720名,屁侠微信商城总订单数5938笔,分销员累计订单 1066笔,占到总订单数的17.95%。



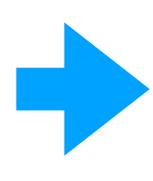




### ◆ 分销员招募

[入口]——分别在"公众号二级菜单栏"——"我要赚钱",吸引粉丝点击;分销员主题为"分享家计划",







## ☑ 好想你 — 借力店员、顾客、社群,月分销业绩破百万

### ◆ 好想你店铺介绍

一家集红枣种植加工、冷藏保鲜、科技研发、贸易出口、观光旅游为一体的综合型企业,线下拥有 1000多家专卖店的好想你,在线上也衍生出"好想你云商",于2015年8月4日开始使用有赞微商城,除了通过多网点功能与门店打通,更充分利用有赞的销售员功能,结合店员资源、线上线下顾客资源,分销枣类为主的产品,最好的月分销销售额破百万!







### ◆ 佣金设置

根据不同商品的采购和活动,消费者购物,给用户的佣金比例也不同,大致为3%~15%,多数为10%,佣金结算周期为发货后22天(确认收货7天+15天没有售后维权)







## ☑ 好想你 — 借力店员、顾客、社群,月分销业绩破百万

### ◆ 招募页面&邀请海报

分销员招募页面采用一张图的形式,简单明了,图文并茂;销售员海报会结合热销产品/节日/促销活动定期更换,保证给顾客新鲜感。







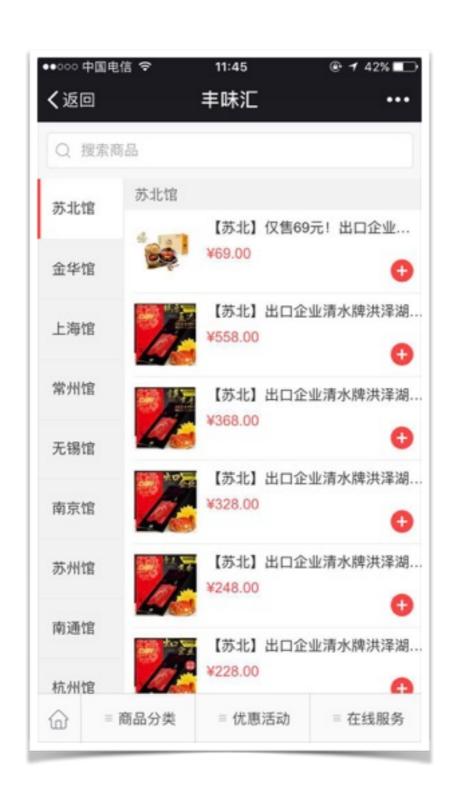


## ☑ 丰味汇 - 把业务员、店员、快递员变成分销员

### ◆ 丰味汇店铺介绍

丰味汇是由顺丰运输(常州)有限公司创建的商城,主营江浙沪四季鲜果,不定期推出的有趣有料的促销活动,全店商品顺丰承运,只为让你第一时间享受美味。

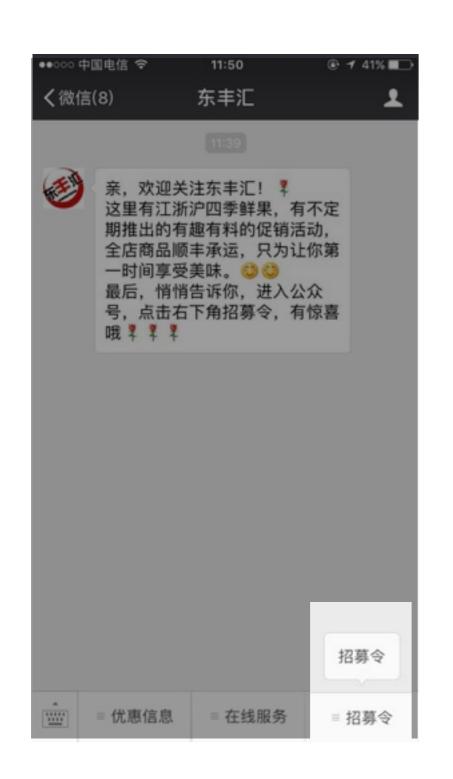






### ◆ 分销员招募

[入口]——分别在"公众号—级菜单栏"、"店铺首页显著位置"和"顾客会员中心"设置了分销售员招募的入口;







## ☑ 丰味汇 - 把业务员、店员、快递员变成分销员

### ◆ 分销员招募

[招募页面]——分别在"公众号—级菜单栏"、"店铺首页显著位置"和"顾客会员中心"设置了分销员招募的入口;



a、招募说明

### 销售员激励:

好消息,5月1日-31日,东丰汇销售员推广商品时在获得基本的3%-10%的收益以外,达到不同销售奖励额的前10名本店还追加最高700元顺丰优选卡大奖哦!

| 奖项名称  | 评比标准                           | 奖励对象 | 奖项设置 |
|-------|--------------------------------|------|------|
| 第一名   | 销售员中心累计付款金额排名第一旦达5万元(含)        | 销售员  | 700元 |
| 第二至三名 | 销售员中心累计付款金额排名第二至三且达3万元(含)      |      | 500元 |
| 第四至六名 | 销售员中心累计付款全额排名第四至六名<br>且达1万元(含) |      | 300元 |
| 第七至十名 | 销售员中心累计付款金额排名第七至十名<br>且达5千元(含) |      | 100元 |

b、分销员激励

除基本收益外, 经常有活动额外收益





### c、成为分销员步骤

- 1.扫码关注,点击下角招募令;
- 2.查看计划,注册成为分销员;
- 3.选择商品分享链接;
- 4.点击收益金额,进行提现;



扫码查看它的招募页面

编委会成员: (按首字母排序)

村奈 宏超 璐璐 婷婷 恬恬 无妄 万婷

鸣谢:

一一树下 有赞学院认证讲师 微享科技运营总监



本运营手册将持续更新 扫码了解是否有新版本发布

版本号: V2.0 2017.10.26