



有赞「分销员」运营手册

粉丝变渠道，轻松赚大钱

版本号V3.0 / 发布日期：2019.3.25 / 出品方：有赞服务与运营中心-产品运营

目录

CONTENTS

1.概况篇

- 分销员是什么？
- 有赞分销员功能一览表
- 免费版 VS 高级版

2.基础使用篇

- 开启分销员功能
- 设置分销规则

分销员的招募与管理 | 分销员佣金结算与发放

- 制作招募页面
- 挑选分销商品
- 正式招募推广
- 分销员管理
- 推广效果和业绩统计

3.运营方法篇

- 几种常见的分销员设置模式
忠诚模式 | 平衡模式 | 竞争模式
- 如何制作一个有吸引力的分销员招募计划
- 如何招募第一批种子分销员
- 如何选择分销商品
- 如何运营分销员让其保持活跃

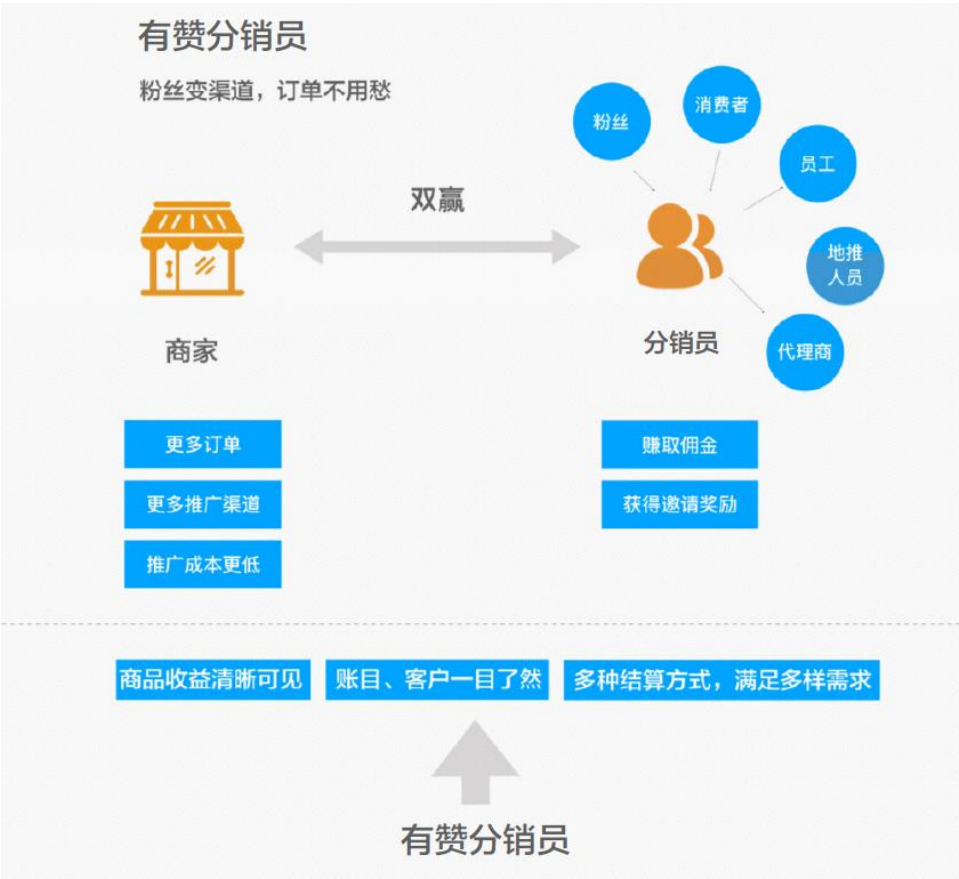
- 如何帮助分销员提升业绩
- 如何制定分销员等级（分销员等级功能）
- 如何实现分销员裂变增长（邀请奖励功能）
- 分销员如何查看自己的业绩（分销员中心功能）
- 如何让分销员的推广更有吸引力

4.案例分析篇

- 茵曼拾光——分销员运营全攻略
- 海立方SPA——线下门店助力分销
- 好吃小花——打造朋友圈爆品

1 概况篇

1.1 分销员是什么



1.2 高级版、免费版功能对比

分销员基础功能（免费版、高级版均有）

分销员规则设置	设置分销员保护期	佣金自动结算	佣金人工结算	允许/不允许分销员互购
	允许/不允许分销员自购	交易完成后结算佣金	售后维护处理期结束后再结算佣金	
	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	
招募与推广	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
	链接推广	商品二维码推广	商品图文二维码推广	付费会员卡推广
	分销员活动通知	分销员订单通知		
业绩统计	推广订单详情	推广成交金额	推广佣金数额	佣金结算状态
	分销员总单数	自动结算订单数	自动结算订单金额	已结算佣金
	未结算佣金	人工结算订单金额	支持数据导出	

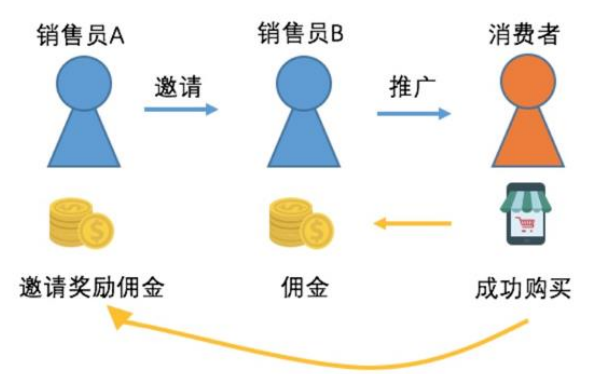
“高级版”包含所有基础功能，此外还独有【邀请奖励】、【分销员推广海报】、【分销员个性化设置】、【分销员等级】、【消费者以会员价购买，分销员无佣金】、【分销员门槛设置】、【单个、批量手动添加分销员】等功能（持续

更新中)，功能详情见下表：

高级版独有功能

分销员规则设置	邀请奖励功能	自定义邀请奖励比例	自动结算/人工结算邀请奖励	设置分销员有效期
	分销员管理	分销员审核/清退 (清退后可以更改其所属分 销员的邀请关系)	查看分销员客户关系、邀请关系	消费者以会员价购买，分销员无佣金
	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	支持单个、批量手动添加分销员
	修改分销员邀请方	分销员分组管理	设置分销员加入门槛：购买特定商品、消费达到设定的金额/笔数	分销员邀请关系更新通知
招募与推广	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/推广文案 / 图片
	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	

邀请奖励功能演示



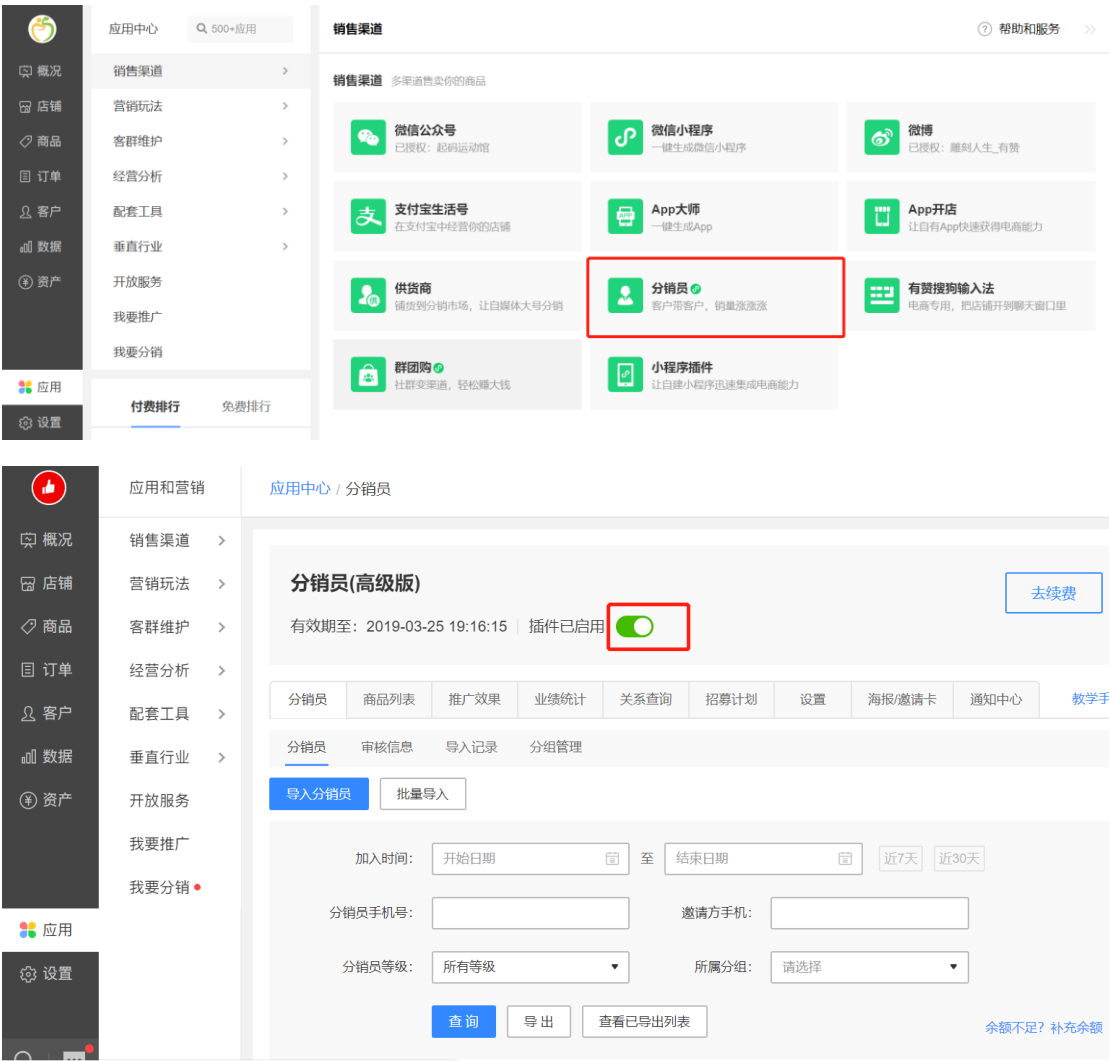
分销员定价详情

	分销员免费版	分销员高级版（12个月）
微商城基础版	免费	¥ 1288 (¥ 107.33/月)
微商城专业版	—	免费

2 基础使用篇

1 开启分销员功能

路径：有赞微商城后台——应用——销售渠道——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”（微商城专业版商家无需单独订购）



2.2 设置分销规则

2.2.1 分销员的招募与管理

[路径] 应用——分销员——设置——基础设置

招募设置

邀请奖励：☐ 开启 ☒ 关闭

开启后，分销员可邀请好友成为其下级分销员。当下级分销员的客户发生购买，上级分销员可获得邀请奖励

分销员招募：☒ 开启 ☐ 关闭

分销员审核：☒ 开启 ☐ 关闭

若选择多个门槛，需要同时满足才可以申请成为分销员

加入门槛：☐ 需购买商品

☐ 消费金额大于 元 支付后即计入消费金额

☐ 消费笔数大于 笔 支付后即计入消费次数

审核方式：☐ 自动审核 ☒ 人工审核

人工审核可不设置任何门槛

填写信息：☐ 开启 ☒ 关闭

申请成为分销员时，买家须填写，最多支持5条信息

【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。

【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】

设置自动审核规则

方式一：购买商品门槛——即客户需购买商品后才能成为分销员；

方式二：消费金额门槛——即客户需消费到商家指定金额后才能成为分销员；

方式三：消费笔数限制——即客户需消费到商家指定笔数后才能成为分销员

注意：上述三种方式可以同时使用，客户需同时满足全部规则才能成为分销员

设置为人工审核

在申请成为分销员人数不多的情况下，可以开启人工审核，商家需手动在后台审核

分销员(高级版)

有效期至: 2019-03-25 07:16:15 插件已启用

去续费

分销员

商品列表

推广效果

业绩统计

关系查询

招募计划

设置

海报/邀请卡

通知中心

教学手册

分销员

审核信息

导入记录

分组管理

申请时间:

开始日期

至

结束日期

近7天

近30天

手机号:

审核状态:

待审核

自定义查询:

累计消费笔数

至

查询

手机号

昵称

邀请方

累计消费笔数

累计消费金额

审核状态

加入时间

操作

已注销

-

冀英玮

0

0.00

待审核

2018-10-29 16:10:08

审核

批量审核

共 1 条, 每页 20 条

【有效期设置】——分销员客户关系持续时间

推荐

简单模式

客户永久有效不允许抢客

平衡模式

客户15天有效, 15天内不允许抢客

竞争模式

客户15天有效, 允许抢客

自定义

有效期: 15天
保护期: 999天

去设置

自定义模式设置

有效期设置:

15天

永久

了解两者的区别

有效期内, 客户在商城购买商品的业绩都算在绑定的分销员上

保护期设置:

开启

关闭

15

天

永久

在保护期内, 分销员发展的客户不会变更绑定关系

确定

取消

	规则	好处
15天	客户访问分销员的推广链接, 若15天内发生了购买 (无论是通过分销员的推广链接还是直接进店铺购买) 将计入分销员的业绩; 超出15天, 该客户的所有购买将不再计入分销员的业绩; 如果在有效期内, 分销员与客户能够持续地保持联系 (即持续地点击分销员的推广链接), 则有效期的时间将会被顺延 (有效期计算的起始时刻为客户最后一次点击推广链接的时间)	提高分销员转发推广商品链接的积极性
永久	买家只要第一次点击 (不用购买) 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, 分销员易于理解规则

特别注意——有效期内，用户访问了其他分销员链接，将与其他分销员建立客户关系，如下图所示：



【保护期设置】——避免分销员相互抢客的功能

自定义模式设置

有效期设置：☒ 15天 ☐ 永久 [了解两者的区别](#)

有效期内，客户在商城购买商品的业绩都算在绑定的分销员上

保护期设置：☒ 开启 ☐ 关闭

☒ 15天 ☐ 永久

在保护期内，分销员发展的客户不会变更绑定关系

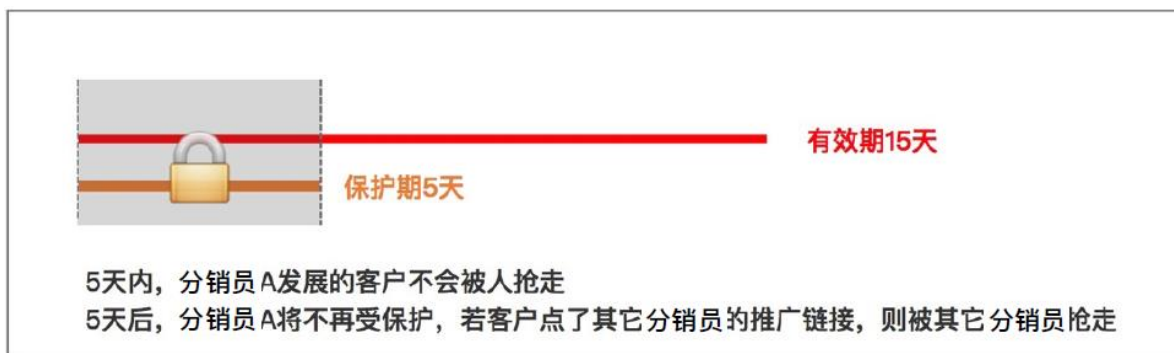
确定

取消

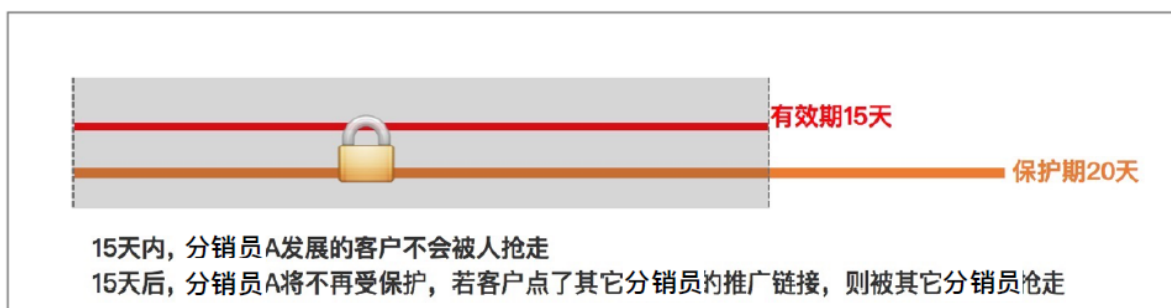
在保护期内，分销员发展的客户不会变更绑定关系，如果在保护期内，分销员与客户能够持续地保持联系（**即持续地点击分销员的推广链接**），则保护期的时间将会被顺延（**保护期保护的起始时刻为客户最后一次点击推广链接的时间**）。例：如果商家设置的保护期为 15 天，分销员 A 的客户 B 在保护期的第 14 天再次点击了分销员的推广链接，则客户 B 的保护期将向后延长 15 天。

【保护期与有效期的关系】

a) 设置的有效期大于保护期，如有效期为 15 天，保护期为 5 天，则关系如下图所示：



b) 设置的有效期小于保护期，如有效期为 15 天，保护期为 20 天，则关系如下图所示（如果商家在设置时保护期大于了有效期，将会设置失败）：



*总结：保护期保护的是有效关系，已失效的关系不受保护！

2.2.2 分销员佣金结算与发放

【分销员自购分佣】

权益设置

分销员自购分佣：☒ 开启 ☐ 关闭

开启后，所有分销员自己购买商品会获得佣金

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。

【分销员建立客户关系】

权益设置

分销员自购分佣：☐ 开启 ☒ 关闭

关闭后，所有分销员自己购买商品不会获得佣金

分销员建立客户关系：☒ 开启 ☐ 关闭

开启后，允许分销员之间建立客户关系

如果关闭分销员自购分佣，则还需设置“是否开启分销员建立客户关系”，如果选择关闭，则分销员之间相互推广、购买都不算佣金，即就算分销员 A 点击了分销员 B 的推广链接，分销员 A 也不会成为分销员 B 的客户，也不会赚取佣金。（好处：避免分销员之间为了拉业绩，互相下单赚钱）

常见问题：

1、已经设置了不允许分销员建立客户关系，为什么还有分销员之间是客户关系？

回答：当设置了不允许分销员建立客户关系后，分销员之间的客户关系会失效，同时分销员之间也无法再建立新的客户关系；而对于之前已经建立客户关系的分销员，购买后对方也无法获得佣金（若重新允许后，之前绑定的客户关系会继续，且分销员之间可以建立新的客户关系）

【佣金计算】

- 佣金算法：订单的实际成交金额（剔除运费和退款部分）× 佣金比例 = 分销员获得的佣金
- 会员价购买无佣金：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就没有利润空间了。这时可以勾选该项，合理控制成本。

权益设置

分销员自购分佣：☒ 开启 ☐ 关闭

开启后，所有分销员自己购买商品会获得佣金

会员价购买无佣金：☒ 开启 ☐ 关闭

结算方式：☐ 自动结算 ☒ 人工结算 [佣金计算规则](#)

【结算方式】

权益设置

分销员自购分佣：☒ 开启 ☐ 关闭

开启后，所有分销员自己购买商品会获得佣金

会员价购买无佣金：☐ 开启 ☒ 关闭

结算方式：☒ 自动结算 ☐ 人工结算 佣金计算规则

等级值	等级名	升级规则	等级权益	操作
一级	普通推广员	默认成为分销员后即是该等级	佣金比例2% 邀请奖励佣金比例1%	编辑
二级	优秀推广员	累积推广金达100000元	佣金比例4% 邀请奖励佣金比例2%	编辑
三级	精英推广员	累积推广金达200000元	佣金比例6% 邀请奖励佣金比例3%	编辑 删除
+添加				

	规则	优势
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。	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】

操作路径：应用——分销员——设置——通用设置——佣金结算时间

分销员 商品列表 推广效果 业绩统计 关系查询 招募计划 设置 海报/邀请卡 通知中心

基础设置

通用设置

其他设置

佣金结算时间：☒ 交易完成结算 ☐ 售后维权期结束结算

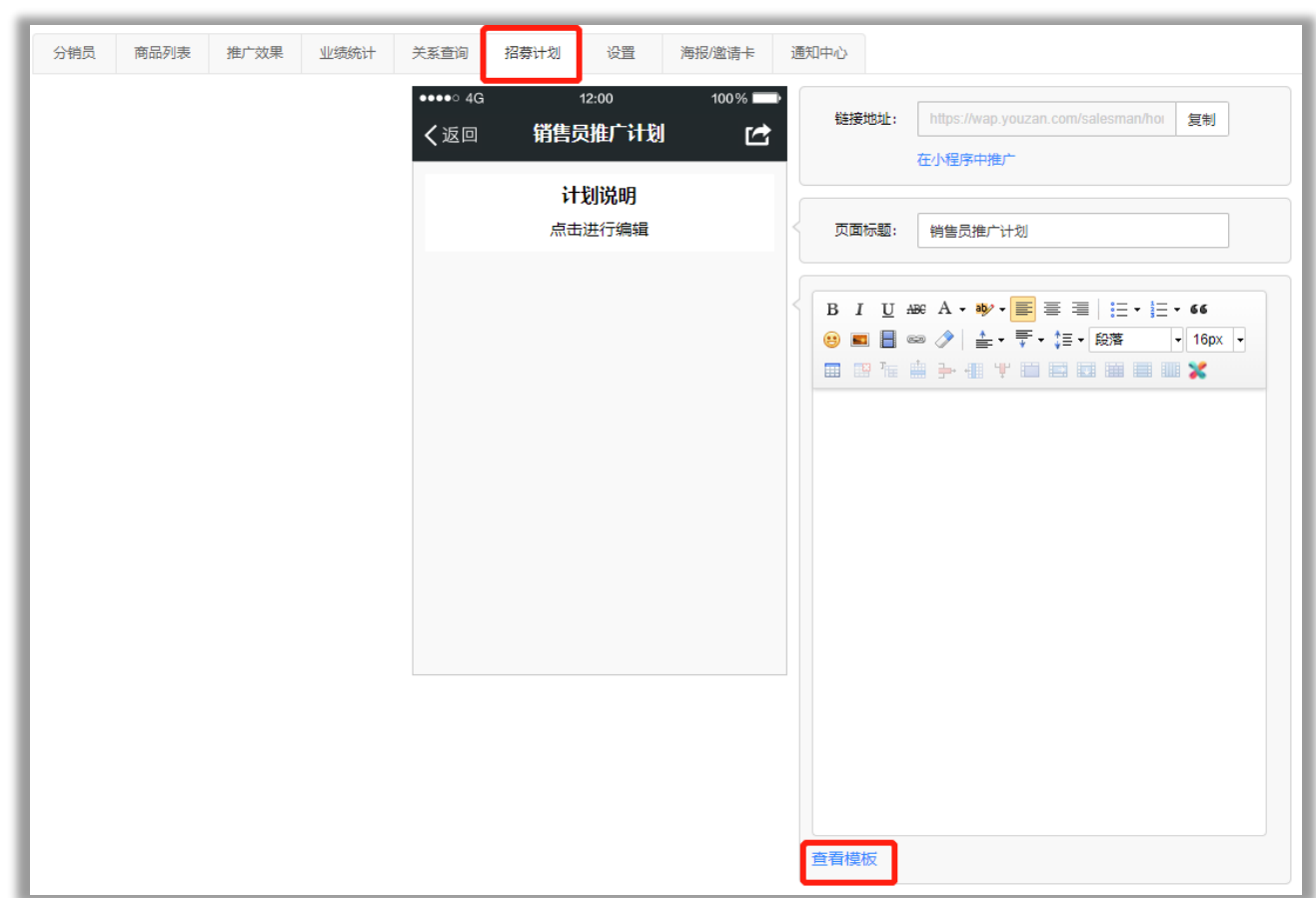
	规则	注意
交易完成结算	一般情况下发货后7天内（含7天）给分销员结算佣金，期间发生的退款会自动扣除（微信支付-自有除外）	若交易完成后发生维权退款，已结算的佣金不会退回，可能造成商家佣金亏损
售后维权期结束结算	交易完成后需要再等待15天（此时售后维权期已过），确保不会产生售后退款再给分销员结算。	分销员结算周期更长，但商家风险更小

*常见问题：可以对分销员设置不同的佣金吗？

回答：高级版分销员，可以设置分销员等级，根据不同等级分销员设置不同佣金。

2.3 制作分销员招募页面

操作路径：应用——分销员——招募计划



功能说明：

招募页面时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”、“如何成为店铺的分销员”、“分销员需要做哪些事”、“分销员能获得什么好处”、“佣金怎么结算”等问题。招募页的文案需要有吸引力。

功能介绍：

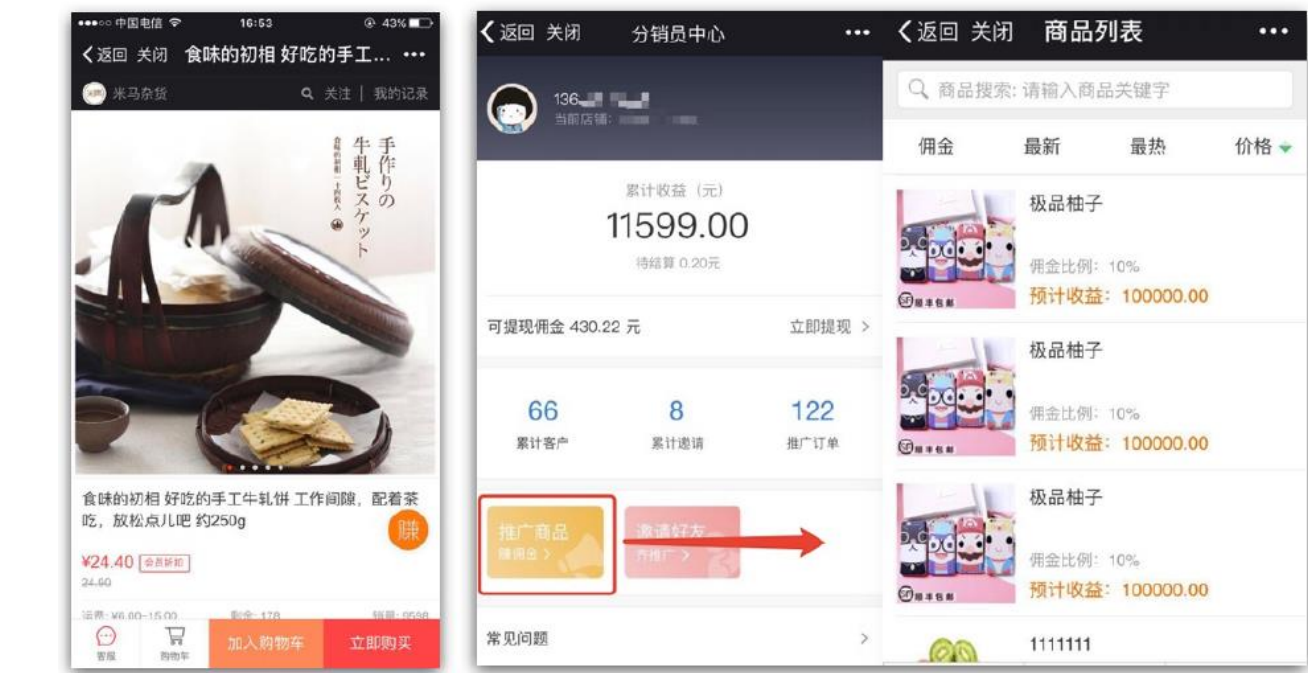
图文编辑——类似微信公众号后台的图文编辑器，支持图文、视频等多种形式；

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。

2.4 挑选推广商品

分销员	商品列表	推广效果	业绩统计	关系查询	招募计划	设置	海报/邀请卡	通知中心	教学手册
全部商品 搜索									
☐ 商品		库存	总销量	是否参与推广	佣金/邀请奖励	操作时间	操作		
☐	 XL新建 ¥ 1.00	10908	1	不参与	佣金比例: 3~6%	2019-02-25 20:22:22	设置		
☐	 限量限购 有赞「社交电商精细化运营36计」手册 (每周... ¥ 66.00	4985	15	不参与	佣金比例: 3~6%	2019-02-25 20:22:22	设置		
☐	 【T2收款机】15.6寸双屏自带80mm高速打印机 (不含扫... ¥ 4599.00	885	8	不参与	佣金比例: 3~6%	2019-02-25 20:22:22	设置		

- 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）。**
- 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，在商家选择参与分销的商品详情页上，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

2.5 正式招募推广

【商家主动招募】

- 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 / 公众号推文 / 店铺导航 / 粉丝群 / 个人号私发 / 个人号朋友圈 / 关注后回复等，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

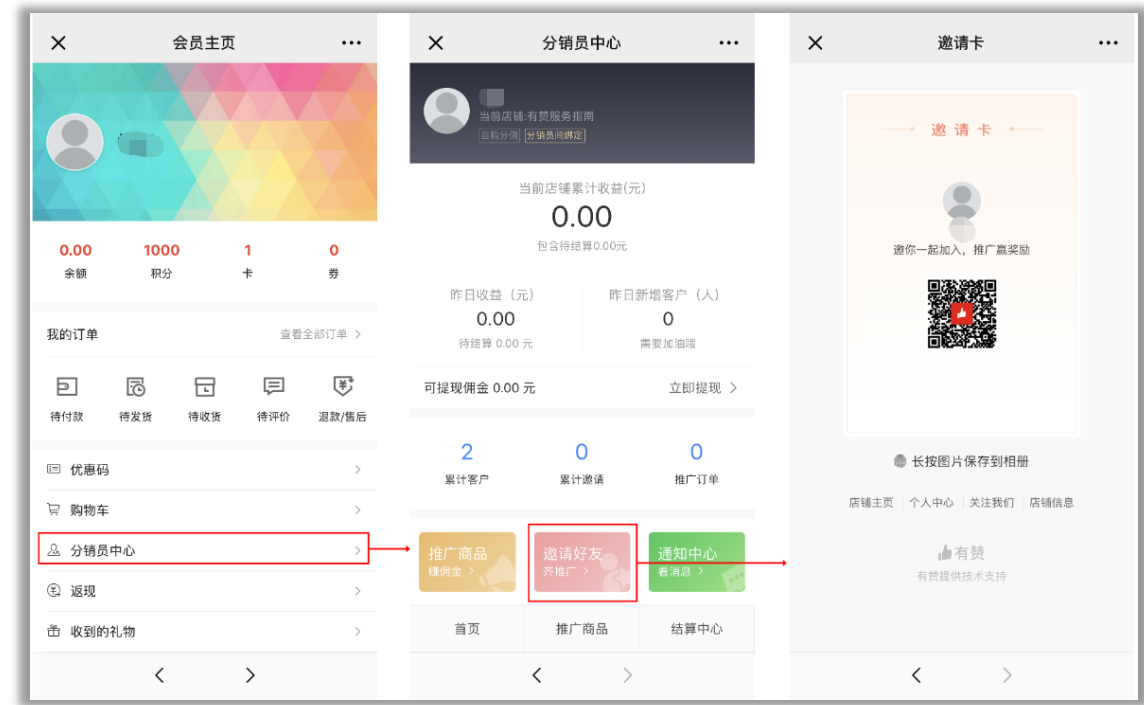
【分销员邀请下级】

使用高级版分销员的商家可以通过开启“邀请奖励”的方式鼓励已加入的分销员去发展自己的下级分销员，从而获得更多的佣金。



开启该功能后，分销员可以在分销员中心生成邀请卡片，邀请好友成为自己的下级分销员。

操作路径：“会员主页-分销员中心-邀请好友-生成邀请卡”



***注意：**当“分销员建立客户关系”设置为开启时，分销员在成功邀请下级分销员后，下级分销员会自动跟上级分销员绑定客户关系。商家可以自行配置是否使用此功能。**功能生效的条件如下：**①关闭【分销员自购分佣】 ②开启【分销员建立客户关系】 ③被邀请的新分销员当前未和其他分销员绑定客户关系或与其他分销员绑定的客户关系不在保护期内



***常见问题：**分销员可以设置三级分销吗？

回答：有赞的分销员功能不支持三级分销。

2.6 分销员管理

【分销员查询/修改信息/清退】——在“分销员”菜单中，你可以看到所有的分销员信息，并通过各种维度进行筛选和查询。点击“详情”可以备注昵称、设置分销员等级、设置分组。点击“清退”可以取消该名分销员的分销资格。

分销员商品列表推广效果业绩统计关系查询招募计划设置海报/邀请卡通知中心教学手册

分销员审核信息导入记录分组管理

导入分销员

批量导入

加入时间：

开始日期

至

结束日期

近7天

近30天

分销员手机号：

邀请方手机：

分销员等级：

所有等级

所属分组：

请选择

查询

导出

查看已导出列表

余额不足？补充余额

☐	手机号	昵称	等级	所属分组	邀请方	累计客户	累计邀请	累计收益	操作
☐			普通推广大使	-	-	0	0	0	详情 编辑 清退
☐			普通推广大使	-	-	18	0	0	详情 编辑 清退
☐			普通推广大使	-	-	0	0	0	详情 编辑 清退

分销员清退后，上下级关系清除，客户关系不受保护，推广金（分销员推广的订单实付金额）和消费金（分销员自己消费的金额）会清 0，清退前产生的佣金还可以正常结算。若重新申请成为分销员，没有被抢的客户还会保留。

【分销员审核】——在“分销员-审核信息”列表中可以 对申请成为分销员的人进行审核。前提是你已经开启了“分销员审核-人工审核”。

分销员商品列表推广效果业绩统计关系查询招募计划设置海报/邀请卡通知中心教学手册

分销员审核信息导入记录分组管理

申请时间：

开始日期

至

结束日期

近7天

近30天

手机号：

审核状态：

待审核

自定义查询：

累计消费笔数

至

查询

☐	手机号	昵称	邀请方	累计消费笔数	累计消费金额	审核状态	加入时间	操作
☐	已注销	-	奚英玮	0	0.00	待审核	2018-10-29 16:10:08	审核

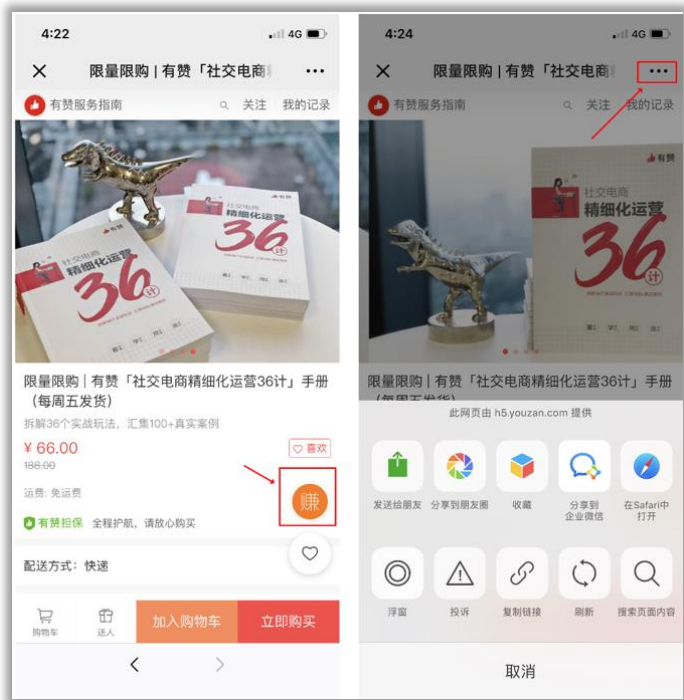
批量审核

共 1 条，每页 20 条

2.7 分销员开始分销

【推广】

点击页面上的“赚”字，或者点击右上角即可把店铺或商品页面分享到朋友圈和微信会话中



【海报管理】

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（此功能只有认证服务号可以实现，对于公众号是其他类型的商家只能选择将用户引导至店铺首页）。用户关注后即可与分销员绑定客户关系，之后的购买可以给分销员算业绩。



获取方式：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。分销员可以在分销员中心，生成海报直接获取。

注意：由于微信对二维码有效期的限制，分销员每次获取的海报有效期为 30 天，过期需重新获取

2.8 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；

分销员

商品列表

推广效果

业绩统计

关系查询

招募计划

设置

海报/邀请卡

通知中心

教学手册

起止时间：

开始日期

至

结束日期

近7天

近30天

分销员手机号：

订单号：

查询

导出

查看已导出列表

余额不足？补充余额

分销员昵称	分销员手机号	订单号	成交金额 ②	佣金比例	佣金	所属分组	状态
有赞凤凰	17787001010	E20181127090259028000021	▼66.00	1%	0.66	-	人工结算
有赞凤凰	17787001010	E20180321113801024300004	▼550.00	1%	5.50	-	人工结算

【业绩统计】——该模块分为“业绩统计”和“佣金统计”两部分内容

分销员

商品列表

推广效果

业绩统计

关系查询

招募计划

设置

海报/邀请卡

通知中心

教学手册

业绩统计

佣金统计

起止时间：

开始日期

至

结束日期

近7天

近30天

分销员手机号：

分销员等级：

所有等级

所属分组：

请选择

查询

导出

查看已导出列表

余额不足？补充余额

手机号	昵称	等级	所属分组	客户数	邀请人数 ②	推广金 ③	累计成交额 ②
	-	-	-	1	0	0.00	0.00
		普通推广大使	-	209	0	0.00	241.84
		普通推广大使	-	99	0	0.00	50.00

客户数：所有曾经和分销员绑定过客户关系的人数

邀请人数：发展成为其下级分销员的人数

推广金：在等级开启期间统计，分销员通过推广链接达成交易的金额，清退后会清零

累计成交额：成为分销员即开始统计，分销员通过推广链接达成交易的金额

分销员

商品列表

推广效果

业绩统计

关系查询

招募计划

设置

海报/邀请卡

通知中心

教学手册

业绩统计

佣金统计

起止时间:

开始日期

至

结束日期

近7天

近30天

分销员手机号:

所属分组:

请选择

查询

导出

查看已导出列表

余额不足? 补充余额

共有604个分销员, 商品佣金金额共 ¥0.00, 邀请奖励佣金 ¥0.00

分销员昵称	分销员手机号	所属分组	商品佣金	邀请奖励佣金	操作
		-	0.00	0.00	详情
		-	0.00	0.00	详情

商品佣金：由分销员自己的客户购买商品产生的佣金

邀请奖励佣金：由下级分销员的客户购买商品产生的佣金

3 运营方法篇

3.1 几种常见的分销员设置模式

		忠诚模式 (分销员免费版)	平衡模式	竞争模式	自定义模式
配置选项	优势/目的	a、促进老客复购 b、无需专门的运营 c、规则简单易理解 d、适合新手商家	a、从0到1建立分销团队 b、需要配合简单的宣传运营 c、规则简单易理解 d、适合有基础运营能力的商家	a、促进分销员活跃度 b、配合营销活动带动增收 c、对分销员能力有较高要求 d、商家对分销员有较高掌控力	a、配合自己的运营目标 b、参考行业案例进行配置 c、适合有一定分销运营经验的商家使用
有效期	15天			✓	
	永久	✓	✓		
抢客 (保护期设置)	关闭保护期	✓		✓	
	设置15天保护期		✓		
	设置永久保护期				
自购/互购	可自购/互购	✓	✓		
	不可自购/互购			✓	
佣金	会员价购买无佣金		✓	✓	
	会员价购买仍拿佣金	✓			
	佣金自动结算	✓	✓		
	佣金人工结算			✓	
推广金	推广金累积金额参与等级升级计算	分销员免费版无此功能	✓	✓	
消费金额	消费金累积金额参与等级升级计算	分销员免费版无此功能		✓	

3.2 如何制作一个有吸引力的招募计划页面

【第一部分】给店铺的分销员取一个积极正能量的名字如“推广大使、合伙人、时尚推手、健康大使、超级店主等等”。

【第二部分】简单介绍自己的店铺，吸引用户成为店铺分销员。

示例 1——这部分文案可以从“利他”角度撰写，让分销员感受到自己的转发给他人带来了价值。如“加入我们推广有机食品，让每个人都能吃得更健康”；

示例 2——这部分文案也可以突出展示店铺货品畅销、好卖的优势以此吸引用户成为分销员。

【第三部分】说明成为分销员的利益点

可选利益点——分销员自购享受折扣价，分享商品获取佣金，成为分销员即可获得优惠券，参与分销员内部优惠活动，优秀分销员额外红包奖励，专属导师指导等等。

【第四部分】说明如何分销商品

【第五部分】说明申请成为分销员的操作和流程，文末附上客服个人号二维码

【建议】将上述招募信息制作成一张美观的海报在线上（公众号、客户群、个人朋友圈等）和线下（门店）同时推广。



【点金计划】

取一个好的名字

把自己喜欢的东西随手分享给别人
即可获得丰厚奖励金!!!

从“利他”和“利己”两个角度吸引用户成为分销员

6%
奖励金收益

三重奖励

200元
新人优惠券

分享
有效期
永久

¥
一个转发=朋友下单有优惠+自己躺着有钱赚

6%奖励返点

例：你觉得 (5599元) 很赞！
随手分享链接到朋友圈/某个群/某个朋友，朋友
看见后，正好需要购买，霸气下了一单。。。你
就能得到 $5599 \times 6\% = 335.94\text{元}$

有效期：永久

只要朋友点击了你所分享的产品链接或是店铺链接
即使朋友当时没下单，但是系统后台已经绑定了你
和你朋友的客户关系，只要朋友后续下单了，也会
算作你的 [收入]

200元新人优惠券

新关注的朋友首次可得
200元的大额优惠券喔~
在自己赚取佣金的同时，
朋友也能到优惠！

说明成为分销员的利益点

附上客服个人号二维码



对于大部分商家，建议引导有意向的分销员都添加客服个人微信号，再由客服告诉分销员具体该怎么进行分销。

【特别注意】目前微信风控政策有调整，建议商家不要在招募计划里露出“入门费或消费门槛”、“二级分销信息”、“发展下线盈利和团队利益”，若涉及上述信息小程序有被微信封禁的风险，商家可以通过个人号向招募的分销员说明。

3.3 如何招募第一批种子分销员

【线下门店】在门店内放置分销员招募海报，用分销员自购折扣价等利益方式吸引客户成为分销员，利用微信群的方式运营，在微信群内告知新加入的分销员相关规则，如一定时期内业绩不达标将被取消分销员资格等，通过这种方式筛选出一批质量较高的种子分销员。

【线下活动】通过线下活动的形式招募分销员。如在社区进行试吃活动，让社区居民对产品产生好感，借此机会发展宝妈、退休阿姨等成为分销员。

【内部员工】召开内部会议给一线员工说明利益点，让员工成为第一批分销员。

【公众号&微商城店铺】公众号菜单栏、公众号推文、商城主页 banner。

【线上活动】以活动的形式引导用户成为分销员。如用户将分销员专属海报发朋友圈集赞，点赞达到一数量即可获得相应奖品。活动中不出现“分销员”概念，而是主打集赞送福利。很多用户意外地发展了买家收到佣金，对于这批用户可以将其用群管理起来发展为分销员。

【客户微信群&私聊】可以将分销员招募的信息私发或群发给复购较高的客户，这批客户普遍对产品认可度较高。

3.4 如何选择分销商品

初期，建议商家选择店铺内的几款畅销且有一定利润空间的商品来尝试分销业务，在初始商品的选择上可以考虑以下 5 点：

	原则
复购率高	相对来说，复购率高的产品分销员的销售难度较低，更易激发新分销员的积极性
利润不错	一般来说，佣金比例在10%以上分销员的积极性比较高
易于传播	分销员更愿意分销有助于打造个人形象的商品
大众接受度高	大众接受度越高商品的目标用户群体就越大
相比于同类商品价格有优势	商品本身的性价比是最大的竞争力

3.5 如何运营分销员让其保持活跃

【绩效制定】

分销员的核心绩效是其销售业绩，同时为了提升分销员的活跃度和积极性，商家还可以定期对销售业绩优秀的分销员做额外的奖励（可以是现金红包、限量商品、店铺特权等）；设立合理的分销员晋升体系也是一种有效的管理手段（详见 3.6）

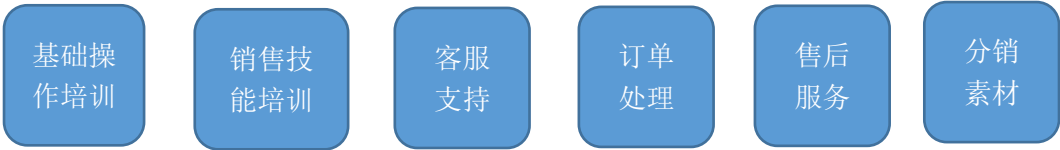
【群运营】（重要）

要想保持分销员的持续活跃，社群运营是必不可少的。通过群的方式把当天主推的分销商品告诉分销员是最有效的触达方式。平时商家可以定期在群内做一些只能分销员参与的优惠活动和有奖小游戏，在活跃社群的同时让分销员成为一种特权增强其身份认同感，这样分销员才会更积极地进行分销。

3.6 如何帮助分销员提升业绩

【服务支持】

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】

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。



3.7 如何制定分销员等级 （分销员等级功能）

根据推广业绩，把分销员划分为不同的等级，等级不同佣金比例不同。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。（高级版功能）

【功能路径】 营销-分销员（高级版）-设置-结算方式-添加等级设置

权益设置

分销员自购分佣：☒ 开启 ☐ 关闭

开启后，所有分销员自己购买商品会获得佣金

会员价购买无佣金：☐ 开启 ☒ 关闭

结算方式：☐ 自动结算 ☒ 人工结算 [佣金计算规则](#)

☒ 佣金比例 %

☐ 邀请奖励佣金比例 %

☐ 不显示

添加等级设置

【添加等级】可设置等级名称、升级规则、等级权益

会员价购买无佣金：☐ 开启 ☒ 关闭

结算方式：☒ 自动结算 ☐ 人工结算 佣金计算规则

等级值	等级名	升级规则	等级权益	操作
一级	普通推广大使	默认成为分销员后即是该等级	佣金比例3% 邀请奖励佣金比例1%	编辑
二级	资深推广大使	累积推广金达200元 累计客户人数达5人	佣金比例6% 邀请奖励佣金比例3%	编辑
三级	高级推广大使	累积推广金达500元 累计客户人数达10人	佣金比例10% 邀请奖励佣金比例4%	编辑 删除
+添加				

提示：推广金、消费金在等级设置后开始统计，累计客户数、累计邀请数在成为分销员后开始统计

【升级规则】升级规则可选择“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，获得的佣金比例也越高。

模式	规则
按累计推广金	分销员推广的订单实付金额（如果店铺开启了分销员自购分佣，分销员自己在店铺内的消费金额也计入到推广金中）
按累计推广金与消费金总和	分销员推广的订单实付金额与自己在店铺内消费金额的总和

消费金和推广金何时统计？

消费金和推广金的统计时间与佣金结算时间一致，可以选择以下两个时间点：a、交易完成结算 b、售后维权期结束结算

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。

【商家查看等级相关数据】

设置等级后默认所有分销员为普通等级，升级所需的累积推广金和消费金从设置等级后开始统计；

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；

分销员	商品列表	推广效果	业绩统计	关系查询	招募计划	设置	海报/邀请卡	通知中心	教学手册
业绩统计 佣金统计									
起止时间: 开始日期 至 结束日期 近7天 近30天									
分销员手机号: 分销员等级: 所有等级									
所属分组: 请选择									
筛选 导出 查看已导出列表 清空筛选条件 余额不足? 补充余额									
手机号	昵称	等级	所属分组	客户数	邀请人数	推广金	累计成交额		
		-	-	1	0	0.00	0.00		
		普通分销员	-	209	0	0.00	241.84		
		普通分销员	-	99	0	0.00	50.00		

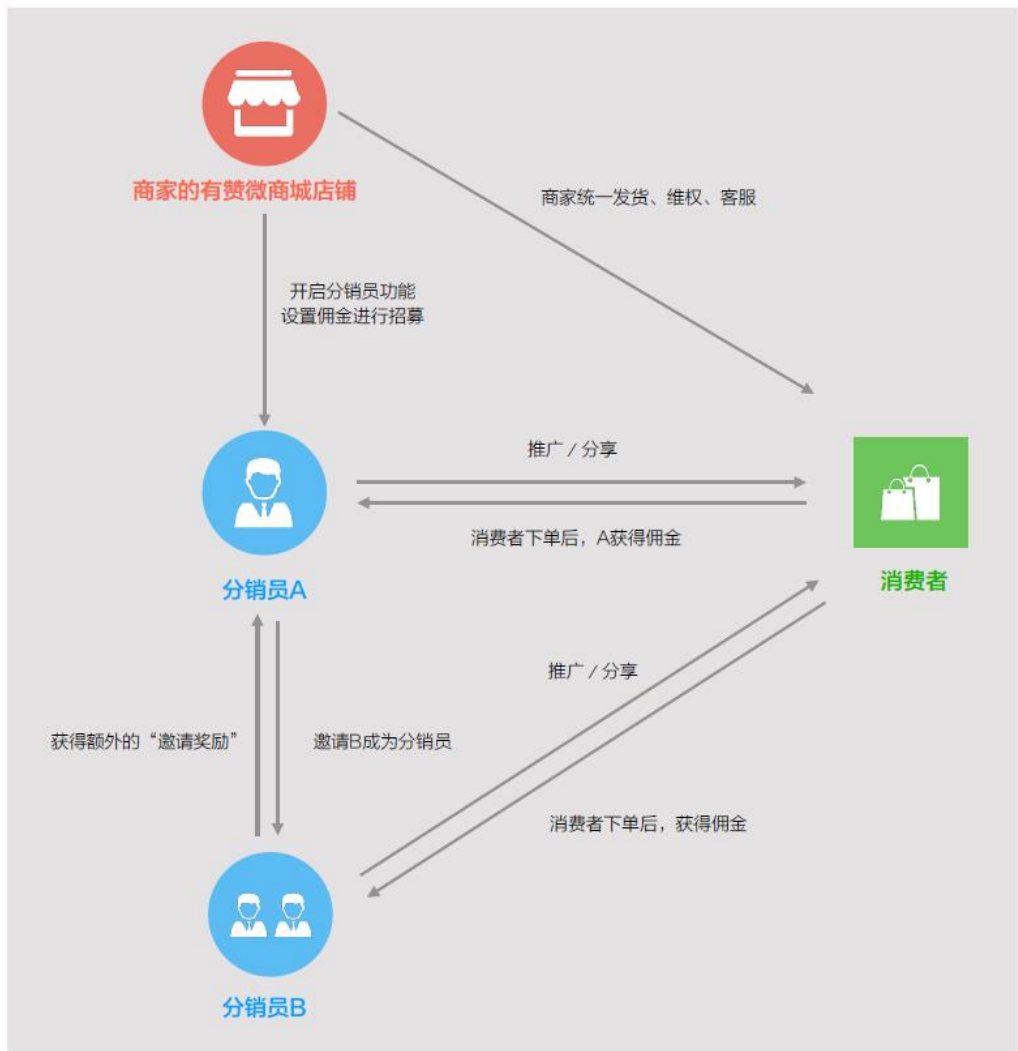
【分销员查看自己的等级】商家设置等级规则后，所有分销员均为普通等级，满足规则后即可升级。



3.8 如何实现分销员裂变增长（邀请奖励功能）

【什么是邀请奖励】

“邀请奖励”是分销员高级版里的一个重要功能。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”】

功能路径：分销员 — 设置-邀请奖励-开启



【设置邀请奖励比例】

方式一：所有商品设置统一的返佣比例

操作路径：设置-权益设置-结算方式-邀请奖励佣金比例

权益设置

分销员自购分佣：☒ 开启 ☐ 关闭

开启后，所有分销员自己购买商品会获得佣金

会员价购买无佣金：☐ 开启 ☒ 关闭

结算方式：☒ 自动结算 ☐ 人工结算 [佣金计算规则](#)

等级值	等级名	升级规则	等级权益	操作
一级	普通推广大使	默认成为分销员后即是该等级	佣金比例 3 % 邀请奖励佣金比例 0.01 %	确定 取消

方式二：不同的商品设置不同返佣比例

操作路径：商品列表-设置-自定义佣金比例-修改邀请奖励比例

分销员	商品列表	推广效果	业绩统计	关系查询	招募计划	设置	海报/邀请卡	通知中心	认证审核	教学手册
全部商品 搜索										
☐ 商品	库存	总销量	是否参与推广	佣金/邀请奖励	操作时间	操作				
☐ 二哥哥 ¥ 1.00	3	1	参与	佣金比例：3~12% 邀请奖励：0.01~4%	-	设置				

修改商品佣金

推广：☒ 参与 ☐ 不参与

佣金：☐ 默认佣金比例 ☒ 自定义佣金比例

分销员	普通推广大使	高级推广大使	资深推广大使	特级推广大使
佣金比例	3 %	5 %	8 %	12 %
邀请奖励比例	0.01 %	1 %	2 %	4 %

[确定](#) [取消](#)

注意：

- 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；
- 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”按钮消失。

【商家查看分销员邀请关系】

- [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（商家可以通过搜索邀请方的手机号来查询出该邀请方邀请的所有分销员）

分销员

商品列表

推广效果

业绩统计

关系查询

招募计划

设置

海报/邀请卡

通知中心

认证审核

教学手

分销员

审核信息

导入记录

分组管理

导入分销员

批量导入

加入时间:

开始日期

至

结束日期

近7天

近30天

分销员手机号:

邀请方手机:

131167

分销员等级:

所有等级

所属分组:

请选择

查询

导出

查看已导出列表

余额不足? 补充余额

☐	手机号	昵称	等级	所属分组	邀请方	累计客户	累计邀请	累计收益	操作
☐			普通推广大使	-	范范	1	0	0	详情 编辑 清退
☐			普通推广大使	-	范范	1	0	0	详情 编辑 清退
☐			普通推广大使	-	范范	30	4	11.85	详情 编辑 清退
☐			普通推广大使	经销商	范范	1	0	0	详情 编辑 清退

- 佣金结算后，可以在“资产-资金对账-账单明细”进行查看佣金结算情况；

资产中心

账单明细

我的账户

我的资产

储值资金

礼品卡资金

广告投放金

资金对账

对账单

账单明细

交易记录

保证金

订单号:

请输入订单号

起止时间:

2019-03-13 00:00:00

至

2019-03-19 13:58:26

近7天

近30天

类型:

全部

筛选

导出报表

查看已生成报表

结算规则一览

结算时间	类型 名称 交易号	金额 明细	余额(元)	支付方式 单号	操作
2019-03-18 21:58:55	190318215855000015	-6.90			详情
2019-03-18 21:30:23	190318213023000240	-3.45			详情

【分销员如何邀请别人成为分销员】

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。

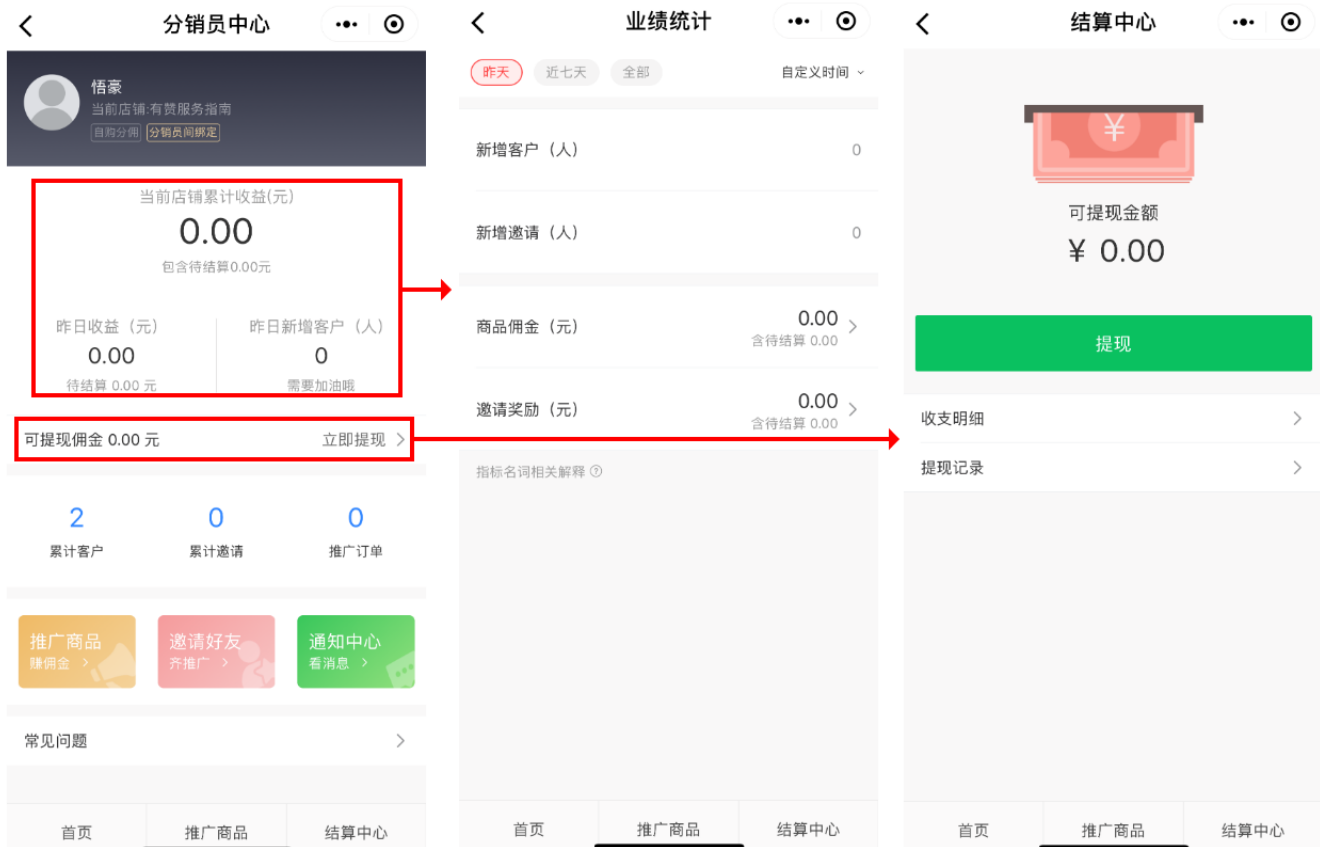


注意：

- 必须是被 a 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 成功推广成交订单，被邀请的 b 无佣金；
- 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。

【分销员如何查看邀请业绩】

- 分销员进入商家店铺 — 个人中心 — 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 [推广订单] 列表。当被邀请方（分销员 b）推广的订单交易完成时，这笔佣金奖励会直接发放到分销员账户（前提是开启自动结算，人工结算需商家和分销员自行处理），分销员可以在 [业绩统计] 和 [收支明细] 中查看。



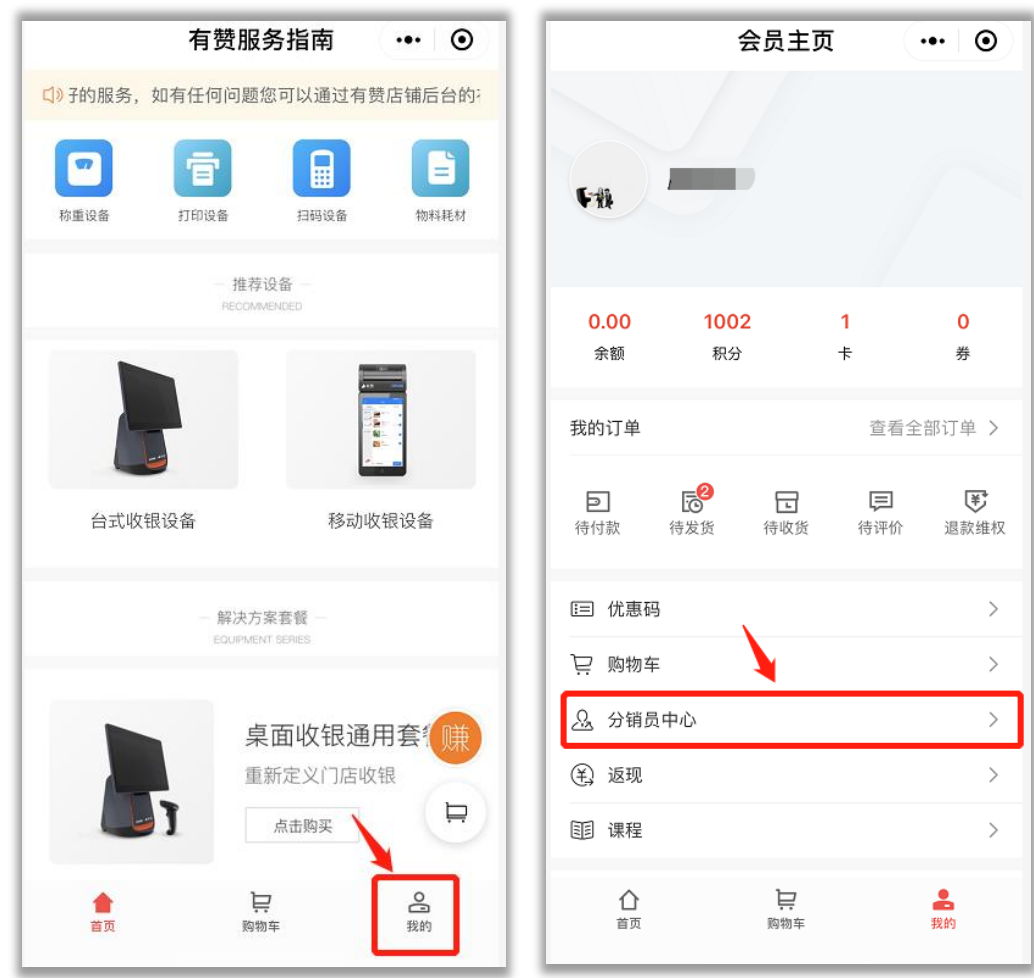
3.9 分销员如何查看自己的业绩（分销员中心功能）

【分销员如何进入“分销员中心”】

路径一：在店铺页面点击“赚”按钮可以进入分销员中心



路径二：通过个人中心进入分销员中心



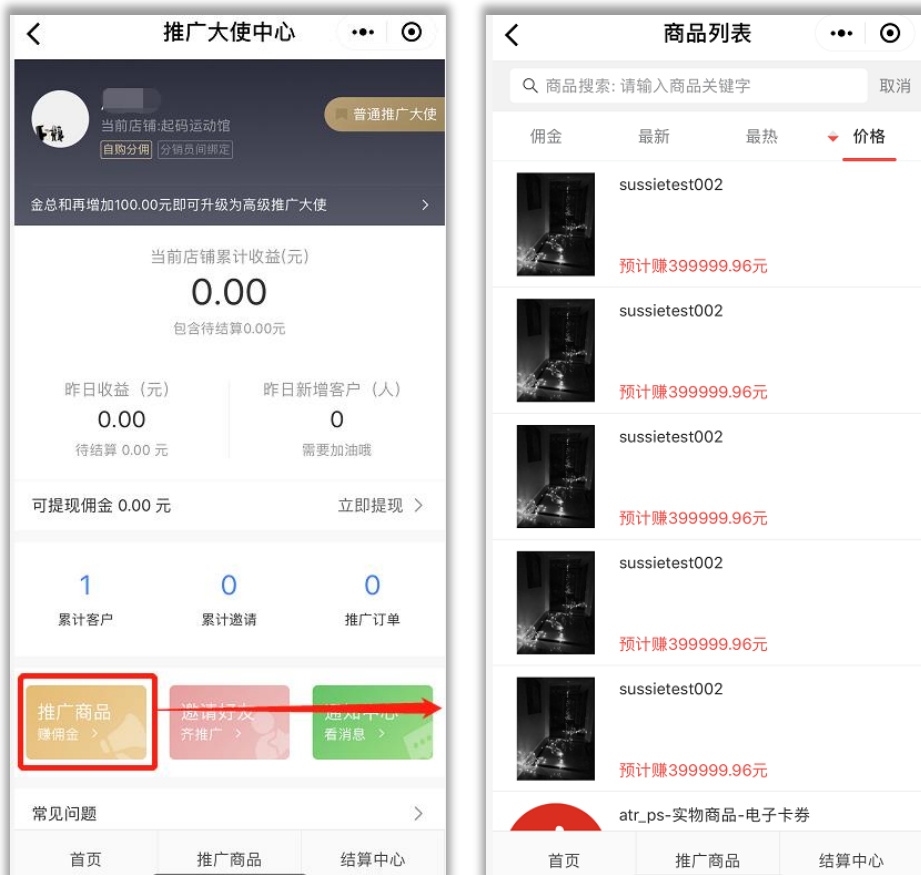
【分销员中心页面介绍】

1. 首页功能按钮说明

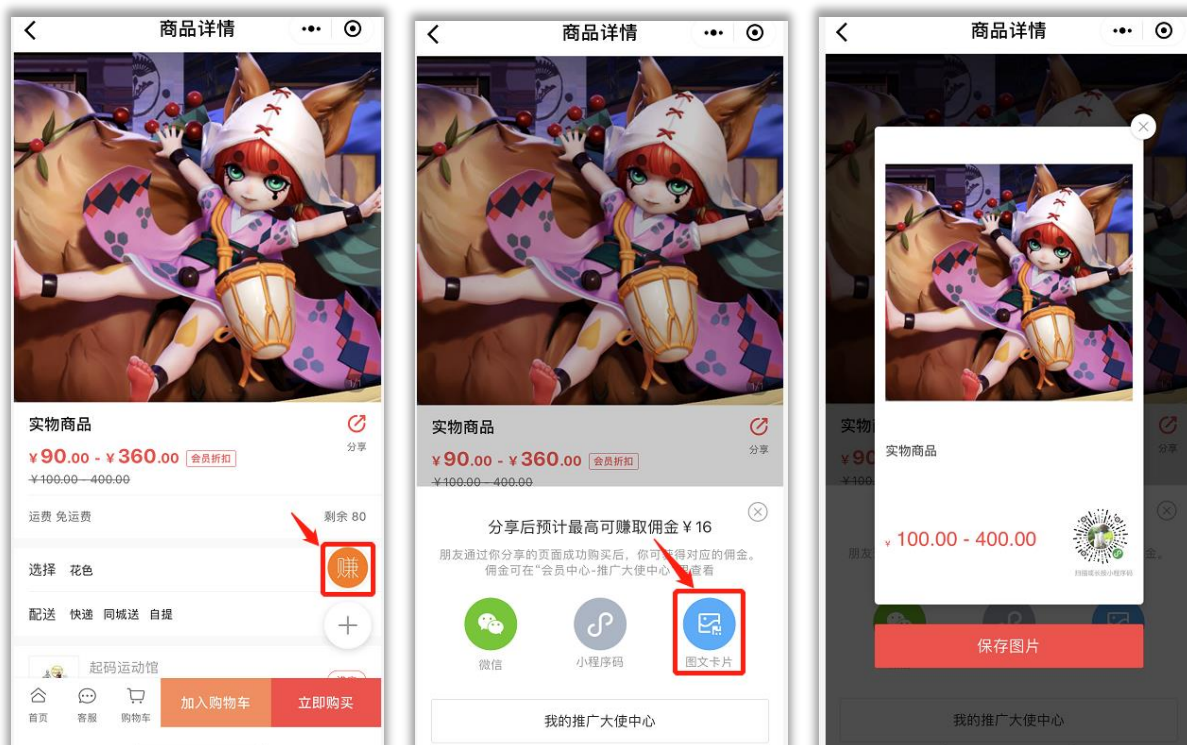


2. 分销员推广方式详解

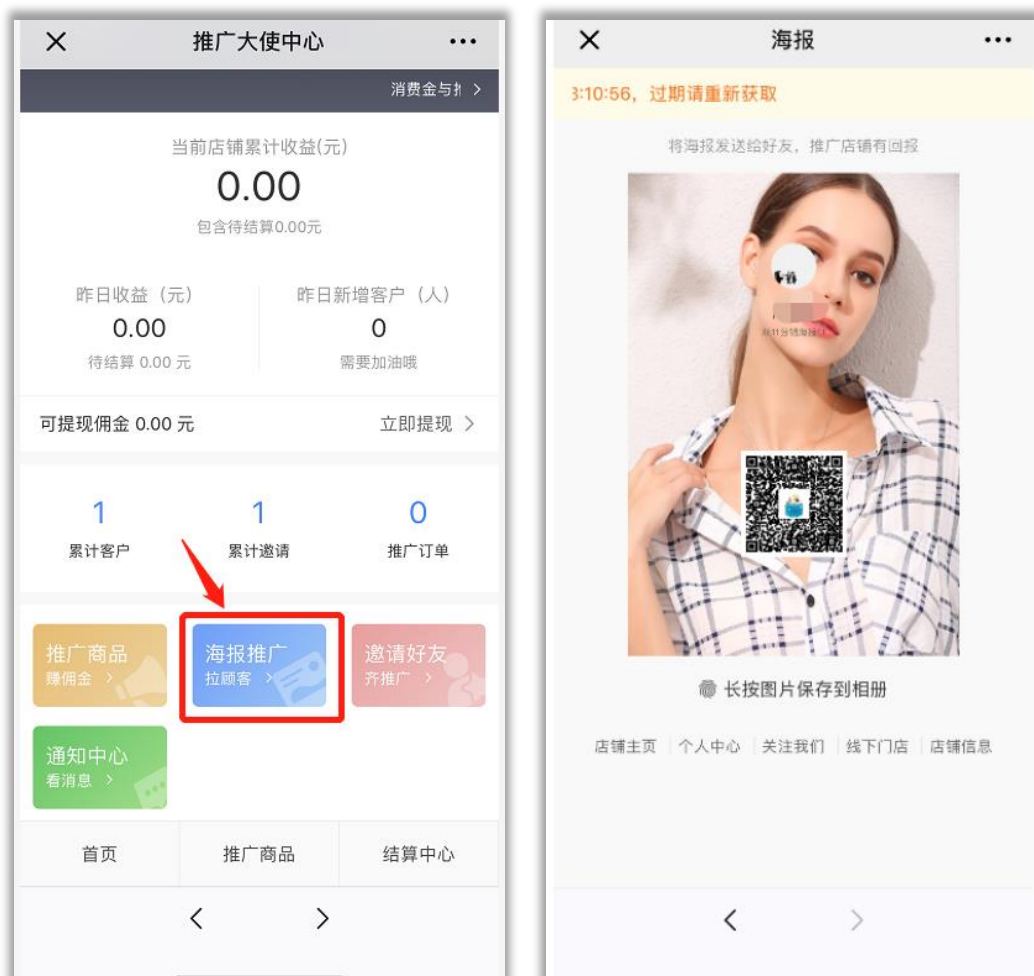
- 通过 [商品列表] 推广商品：分销员点击 [推广商品] 会进入到 [商品列表] 中。在此列表中展示每个商品的佣金比例和预计收益，可以根据不同的排序方式进行筛选。



- 通过商品详情页推广商品：在商品详情页点击 [赚] 按钮时可以看到推广该商品能获得的最高佣金。分销员可点击“[赚]—图文二维码”生成一张带有二维码的商品图，将该图片分享即可。



- 通过海报推广（分销员高级版可使用）：在分销员中心点击[海报推广]，生成分销员海报图片，分销员保存后可以分享到朋友圈、群聊、私发。



3. 累计客户

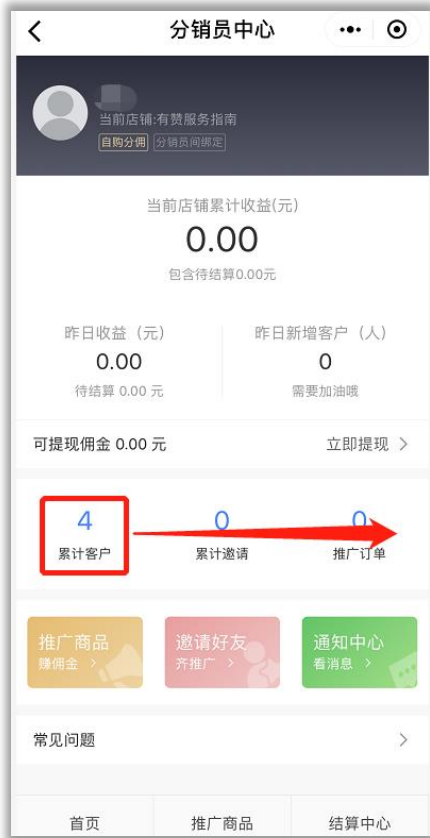
累计客户是指点击过分销员推广的商品/页面，包含未付款、已付款、已结算订单的买家。

匿名用户：没有关注过微信公众号的用户，会显示匿名；

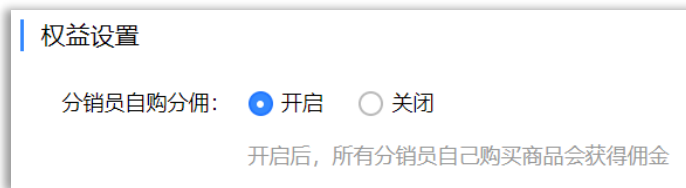
手机用户：是指微信环境外，通过浏览器等登录购买的用户，会显示手机号；

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。

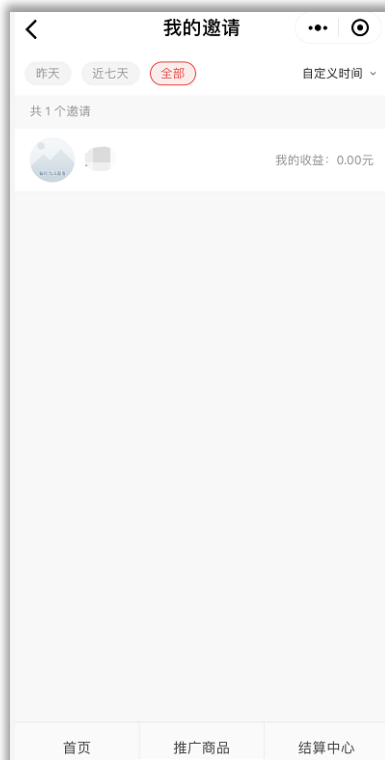
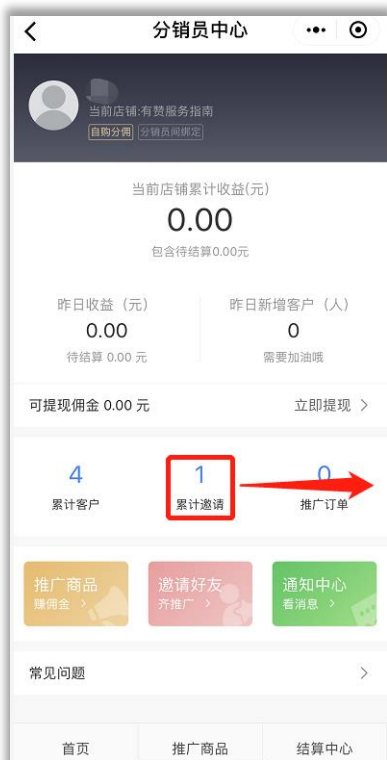


注意：如果商家开启“分銷員自购分佣”，则客户成为分銷員时，自动和自己绑定客户关系（**客户关系永久有效**）

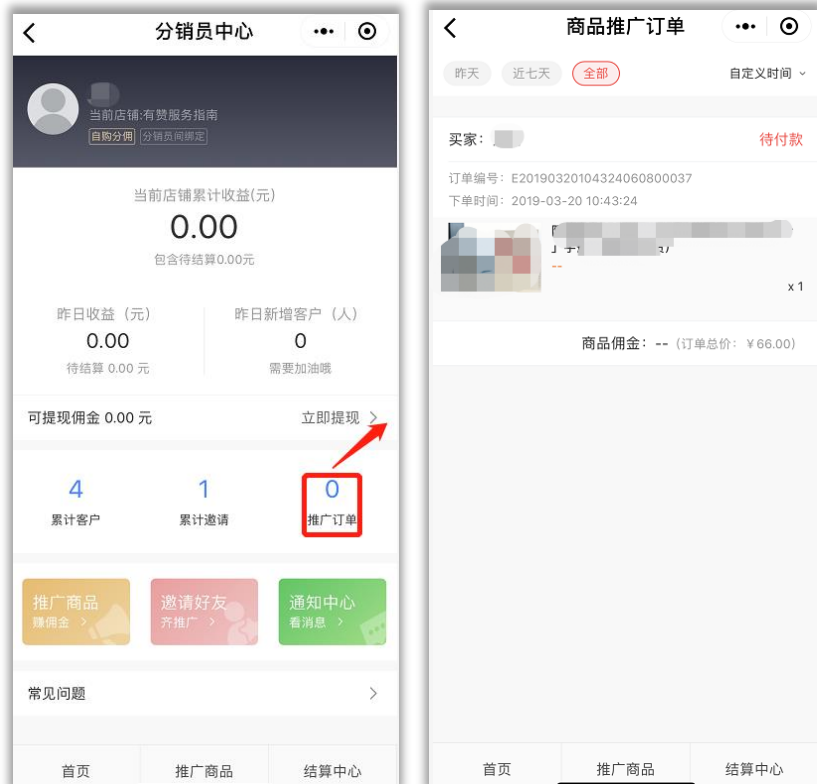


4. 累计邀请

可以查看是否邀请成功，被邀请人产生业绩后，邀请人可享受邀请佣金。分銷員清退后，邀请关系也会去除。



5.推广订单：查看订单的结算状态；



6.提现

点击 [可提现佣金] 或者页面底部的 [结算中心] 可进入提现页面。

[收支明细] 可以查看佣金结算情况；[提现记录] 可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；提现到账时间一般为3个工作日

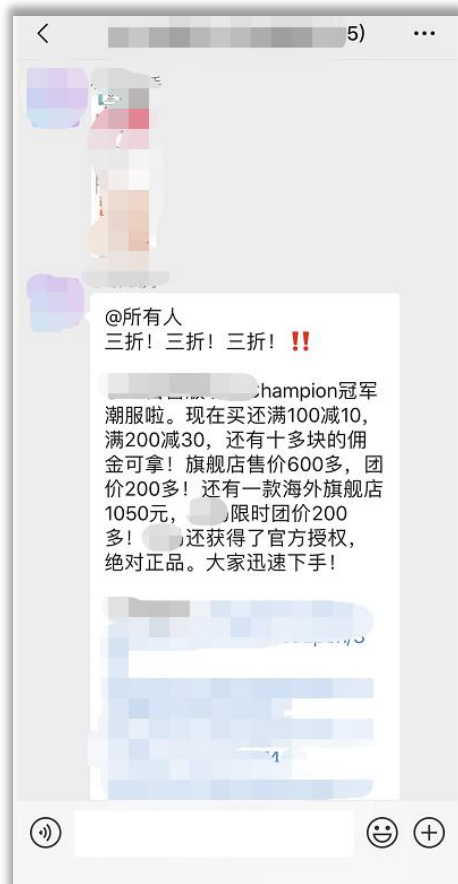
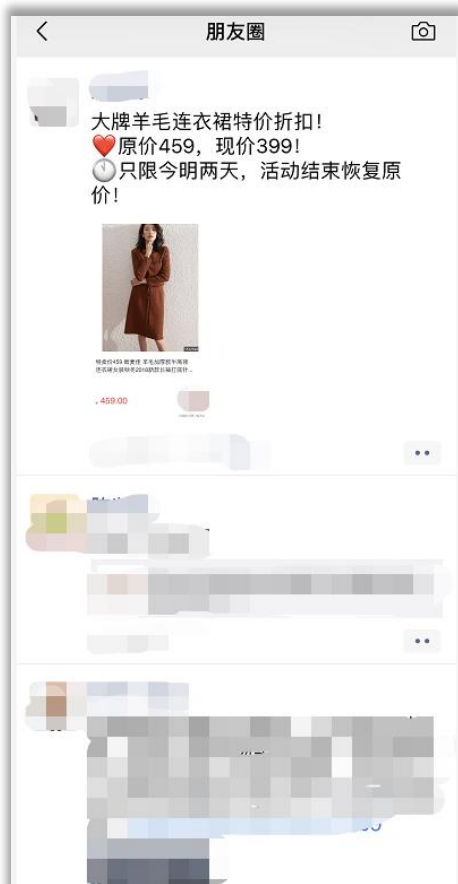


3.10 如何让分销员的推广更有吸引力

分销员卖货的效果和商品图片、所配文案、价格、活动都有密切关系。商家应该提供良好的素材给到分销员，降低其分销的难度。

【建议】——商家把每日主推商品的**卖点**、**优惠活动**等信息编辑成文案，同步到店铺分销员微信群内。分销员只需去分销员中心找到对应商品生成商品图片，并复制商家在群内提供的文案转发，即可完成分销。

【优惠活动】在给分销员提供的文案中，商家可以重点突出优惠信息来提高分销员转发后的转化率。满减、满赠、优惠券、限时折扣等是分销商品常搭配的优惠活动。文案中除了突出优惠折扣，还可以加上活动时限来提高客户下单的紧迫感。

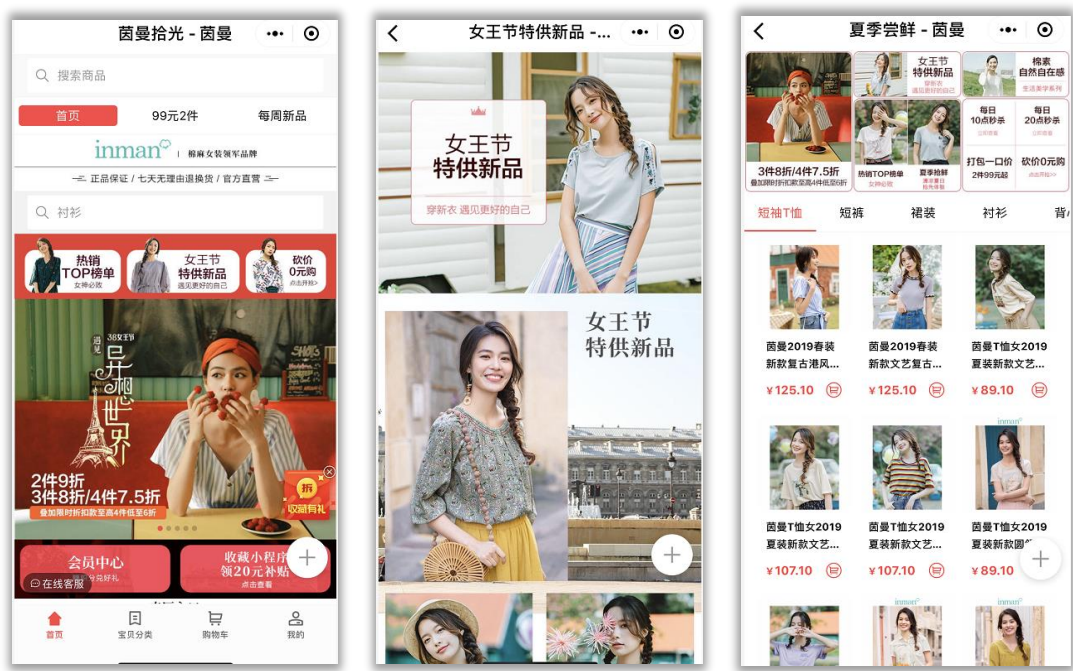


4 案例分析篇

4.1 茵曼拾光——分销员运营全攻略

【店铺介绍】

茵曼（INMAN）创立于2008年，是广州市汇美时尚集团股份有限公司旗下知名女装品牌。为了充分利用好微信内的社交关系，培养一批活跃种子用户，茵曼利用有赞的分销员功能，开展“汇美合伙人”计划，招募千人分销团，通过熟人关系发展更多用户。



【分销员权益设置】

① 4张满减优惠券，并设置“领券当日开始20天内有效”，优惠券可以转赠，分销员可以转赠给意向客户，助力分销员在短时间内完成首单；



② 终身享受10%佣金返现；

③ 终身享受团队合伙人购买金额5%返现；

成为茵曼拾光合伙人 享受超多特权

购物省钱

(终身享受自购10%佣金返现)



分享省钱

(终身享受团队合伙人购买金额5%佣金返现)



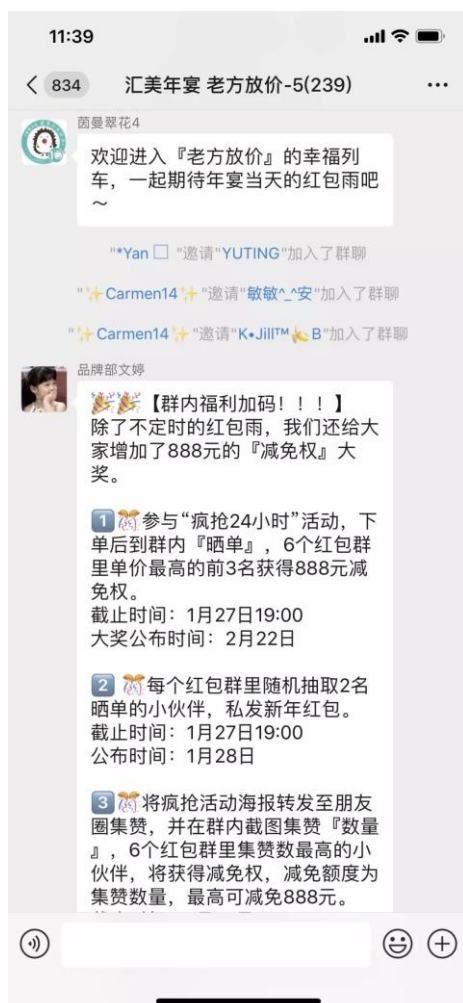
【培训和激励政策】

- ① 微信群内每周开展一次业务培训，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。



② 提前预告店铺活动，并派发**红包雨**，调动分销员积极性。

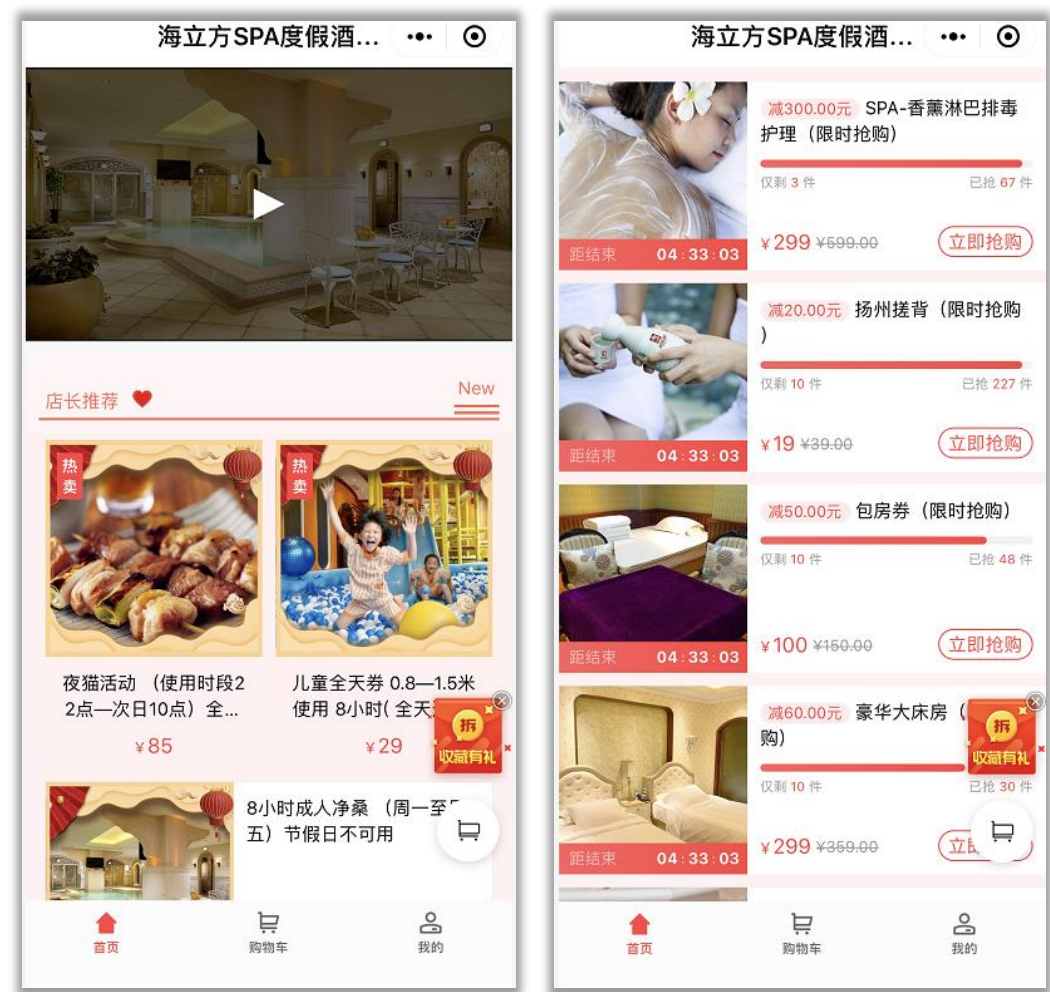
③ **设置个人Top奖**：业绩前10名的分销员定期会有额外的红包奖励。



4.2 海立方SPA——线下门店助力分销

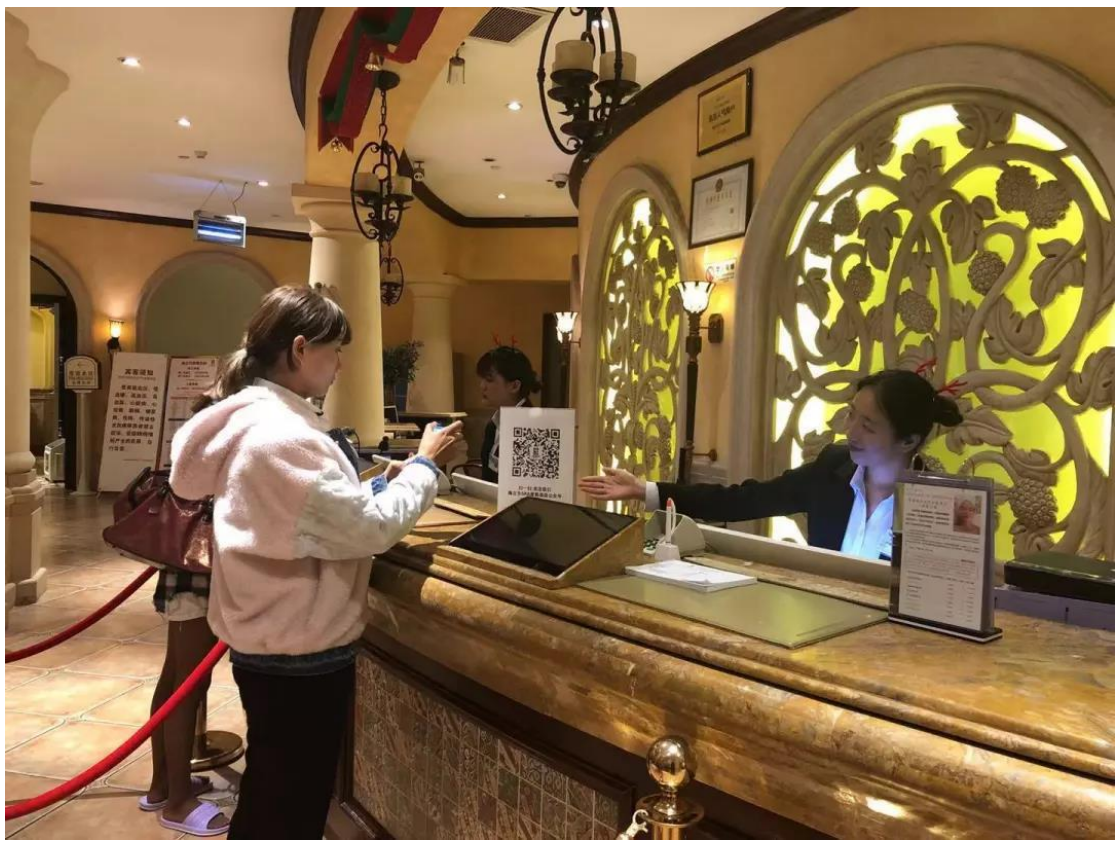
【店铺介绍】

海立方SPA是云南昆明当地的一家度假酒店，由客房、洗浴、足疗三大功能区组成。商家为了寻找销售突破口尝试了分销员玩法。



【线下引导】

关注公众号到成为分销员，层层递进：客户到店消费，收银员会先引导关注公众号，将客户沉淀到微信环境方便触达；为了促进复购，还会让用户从菜单栏进入微商城首页，领取无门槛会员卡，这样用户下次消费的时候即可享受折扣。随后，收银员会顺势介绍分销员玩法，告诉客户把自己的使用体验分享给亲友，亲友产生消费，他就能得到额外奖金。作为一级分销员，收银员也能借此获得邀请奖励，本身的推广意愿就很强，部分收银员甚至会主动添加分销员个人微信做进一步维系。



【分销选品】

初期，海立方优先对单价和利润较高的客房类产品做了推广，销售成绩并不理想，分销员的积极性受到打击。为了尽快建立起分销员的信心、培养分销员忠诚度，海立方去掉了大部分商品的分销入口，只留下最受欢迎的爆品和活动商品参与分销，降低分销员的销售难度更快获得佣金收入。

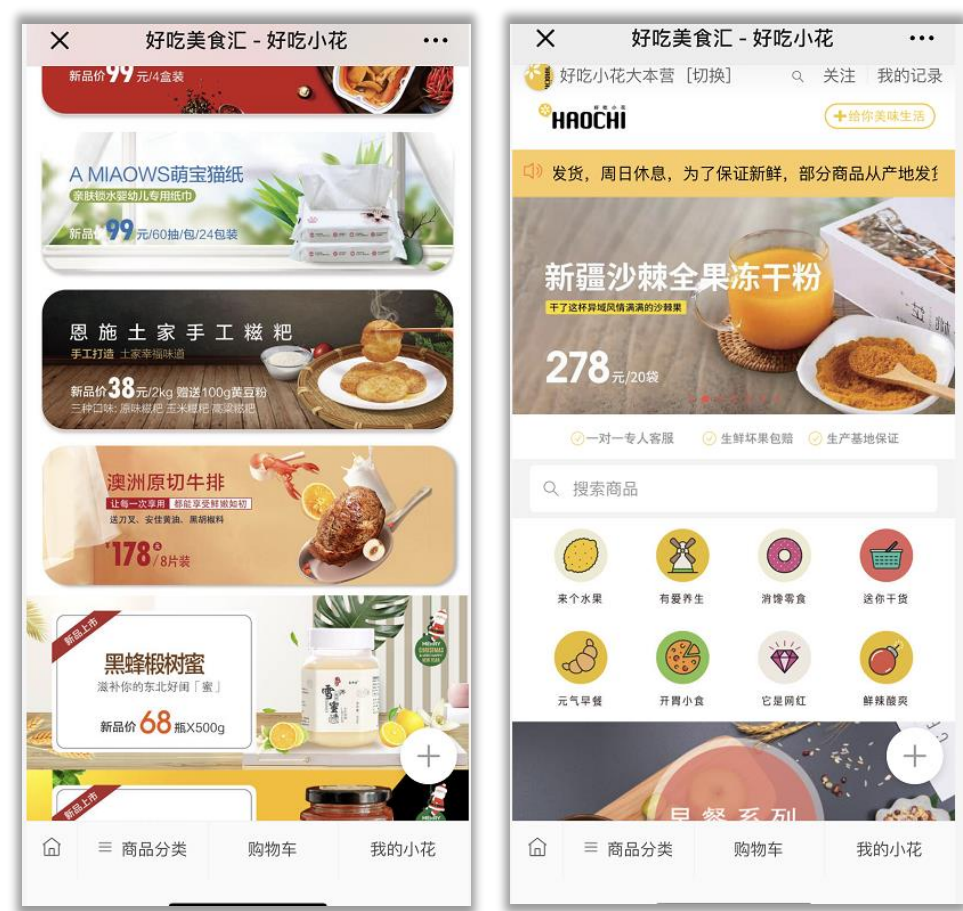
双12的活动商品“121.2元的净桑拿+大厅足部护理”，给分销员提供了宣传的契机。通过活动前的推广经验分享、提供推广海报和传播文案，在分销员的共同努力下，活动3天单品销售额近30万，相比以往的活动，在销量上有了显著的提升。



4.3好吃小花——打造朋友圈爆款

【店铺介绍】

好吃小花是云南知名社交电商品牌，主营各地特色美食和日常用品。深谙分销员对于打造爆款，提升活动营收的重要性。



【打造朋友圈爆品】

好吃小花曾经打造过一款爆品乳胶枕，利用优惠、文案和分销员的朋友圈做营销推广，1天的销售额就达到了26万元。

- **价格设置：**原价400元3个，现价299元3个；
- **分销员朋友圈文案：**好吃小花以“299元买2送1”代替“299元3个”的优惠信息，让顾客感知有一个枕头是白白赠送的信息，会让活动优惠更加吸引人；
- **分销员朋友圈小视频：**好吃小花使用短视频软件制作了可供在朋友圈传播的产品测评小视频。视频中，一个鸡蛋在乳胶枕头上反复弹跳，以此来宣传枕头弹性极佳。