

微信分销是什么？有什么优势？

浩浩荡荡的互联网浪潮之下，一面是互联网企业的高歌猛进，一面是传统企业触网的慷慨悲歌，演绎了一场大变革、大转型时代的绝妙交响。

不论是对于互联网公司，还是对于曾经居高临下的传统企业而言，这就是一个大变革的时代。在互联网巨头和创业者批量涌入传统企业互联网转型所带来的各种机遇之时，很多先知先觉的传统企业已经开始布局，开始“触网”，一路踉跄地尝试做电子商务、做新媒体营销，但似乎都没有太好的效果。于是，大家便患上了一种病——“互联网焦虑症”，并且在“不明觉厉”的恐慌中摸索着。

V5shop 微信分销系统是一款以总部布控，发动店员、职员等移动端零售人员发展二级店铺的微信店中店系统，帮助企业打造“企业微商城+粉丝微店+员工微店”的多层级微信营销模式，并基于朋友圈的传播，店中店模式可快速复制店铺，轻松带领成千上万的人一起为你销售商品。

作为微商你可能会碰到这样的问题

1：“三级分销，两类佣金”是如何分配佣金的？

答：三级分销，也即品牌商可以发展三级分销商，每一级分销商均可以往下再发展两级分销商。两类佣金，也即店铺产品销售佣金与店铺推广佣金。

首先：关于销售佣金：谁卖出谁拿销售佣金，无论分销商等级产品销售佣金比例一致。基于三级分销，无限裂变的圈子理论，分销商可以无限裂变，但是无论哪级分销商销售佣金都是一致的。

其次：关于推广佣金：每一个分销商的下级分销商卖出商品，上级分销商可以拿到推广佣金。推广佣金最多只有两级。

再次：分销等级是三级，由于销售产生关系的最多只有三级。因为圈子裂变理论，每个人都可能成为推广中的一级分销商，拿一级推广佣金。

例子：A 是品牌商发展的分销商，B 是 A 发展的分销商，C 是 B 发展的分销商，D 是 C 发展的分销商。那么在分销体系中，A 是一级分销商，B 是二级分销商，C 是三级分销商。C 卖出产品拿销售佣金，A 和 B 能拿推广佣金。D 卖出产品，拿销售佣金，只有 B 和 C 能拿到推广佣金。在 B、C、D 三级分销体系中，B 拿的就是一级分销商的推广佣金，C 是二级分销商的推广佣金，A 不拿佣金。

2、品牌商如何发展分销商？

(1)、“吸粉”：利用 V5SHOP 微信分销系统的如减现、刮刮乐、大转盘等活动营销工具，吸引粉丝参与互动；

(2)、“全员分销”：让客户、员工、传播者都成为分销商，线上线下联合推广；

(3)、积极开展微信分销运营活动，活跃和激励粉丝与分销商。

3、我如何推广我的微信分销店？

答：每个分销商生成的店铺地址、二维码、店铺名片均不相同，利于在各渠道传播。

(1)、V5SHOP 微信分销系统自带的微信分享功能（店铺右上角的三个小点标志），微分销商城页面可以一键发给朋友、分享至朋友圈、手机 QQ、腾讯微博、复制链接等；

(2)、“我的佣金”——“分享店铺很重要”一键分享到新浪微博、QQ 空间、腾讯微博、朋友网、有道云笔记等

(3)、“朋友圈推广”，下载保存品牌商的产品图片，复制产品文案（文案中自带分销商独有的店铺链接地址），将信息分享发送至朋友圈。

(4)、店铺二维码推广。每个店铺都自动生成唯一的二维码，通过店铺二维码实现全网的推广。二维码扫一扫就能进入我的微信分销店。

微信分销系统的首创者 **V5shop**，是一家行业内颇有知名度的电商服务软件开发公司。小编以这套系统与其他的微信分销系统做了比对和测评，结果如下表。

微信分销作为移动电商的趋势和方向，它不仅改变了电商的格局，也改变了线上线下联通的方式。用一种新的电商营销手段和工具，做一件影响未来的事。