

上周跟杨经理沟通了关于分佣的问题

我们的业务分为分为两条线分别是流量卡(按照流量计算的为大代理,不走我们的卡管)跟号卡

之前大萝卜去沟通的分佣逻辑事实上是倾向于号卡的,跟流量卡的实际销售路径其实是完全不一样的

流量卡

目前咱们公司的流量卡销售的分佣虽然叫作分佣,其实他本质上是一种阴阳菜单

平台按照50元的进货价进货后,加上自己的成本以及一定利润加价给代理商,可能A代理商给他是60,B代理商给他是70...

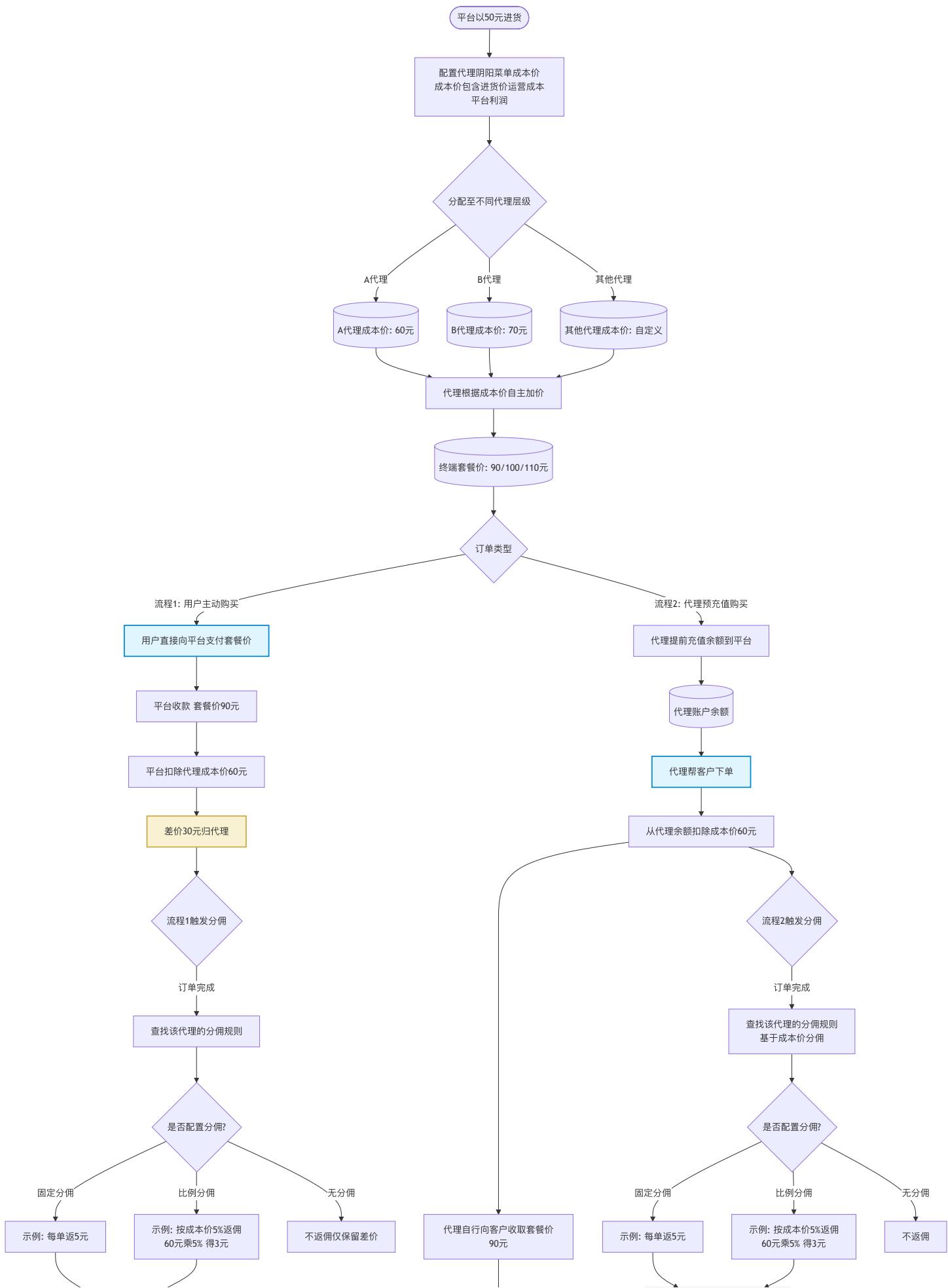
之后A代理商可能又加价给他的下游代理商(也可能不加价),同时代理商们可以基于他们的成本价/进货价(我们给这个代理设置的成本价)决定他们终端客户能[看/买]到多少钱的套餐,假设代理商拿到手的流量卡成本价是80元,那么他可以给终端客户的价格是 $80+10=90$ 元,或者 $80+20=100$ 元,或者 $80+30=110$ 元...

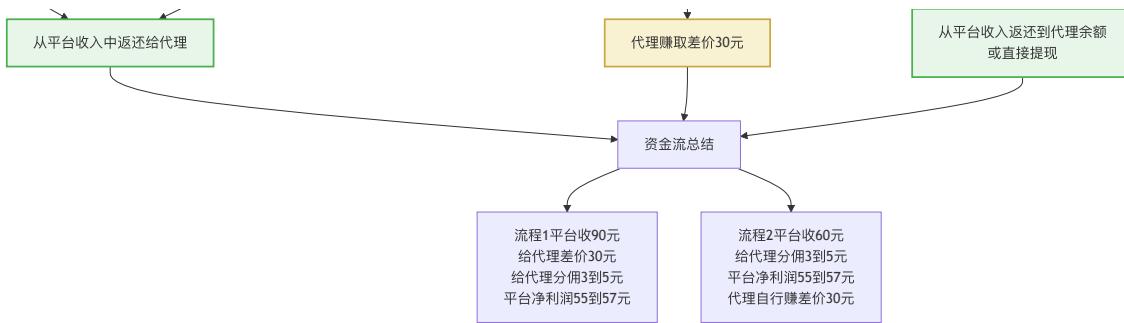
此时终端客户购买了110元的套餐此时平台(我们公司)收账110,我们从中拿走80元,其他的归代理所有.

同时流量卡还有一个真正的分佣,这个分佣是从我们给代理商的价格中分钱给他,譬如上面的例子中,我们再加一个分佣规则,每卖一个套餐就给 5元/5% 佣金

这个是我们流量卡真正的分佣,同时他还有号卡的梯度分佣

流量卡流程:

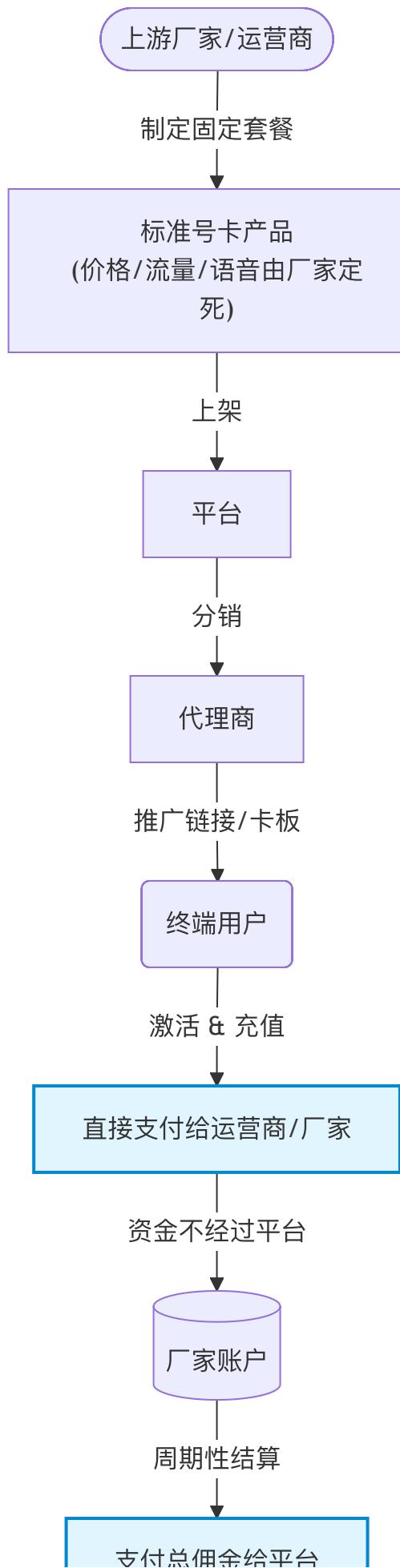


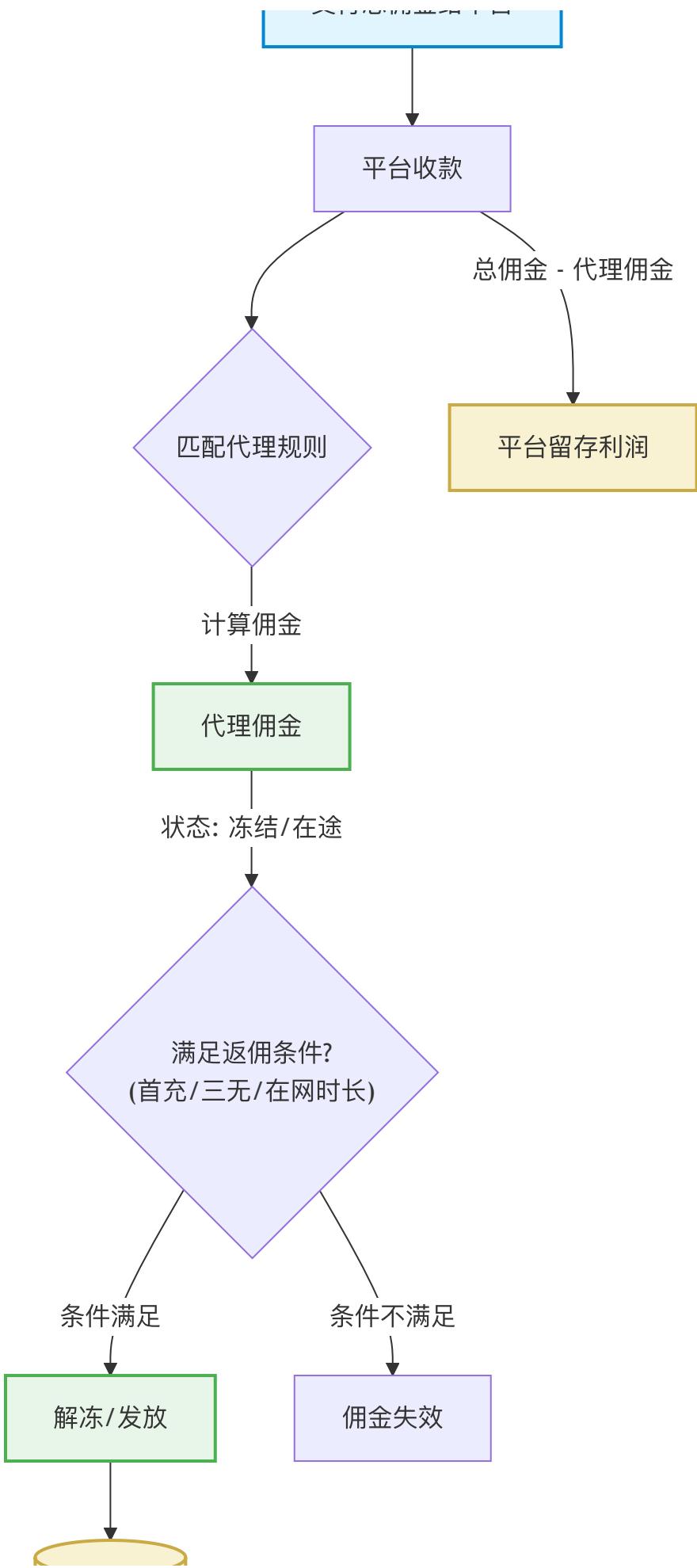


号卡

我们号卡还是跟原来一样

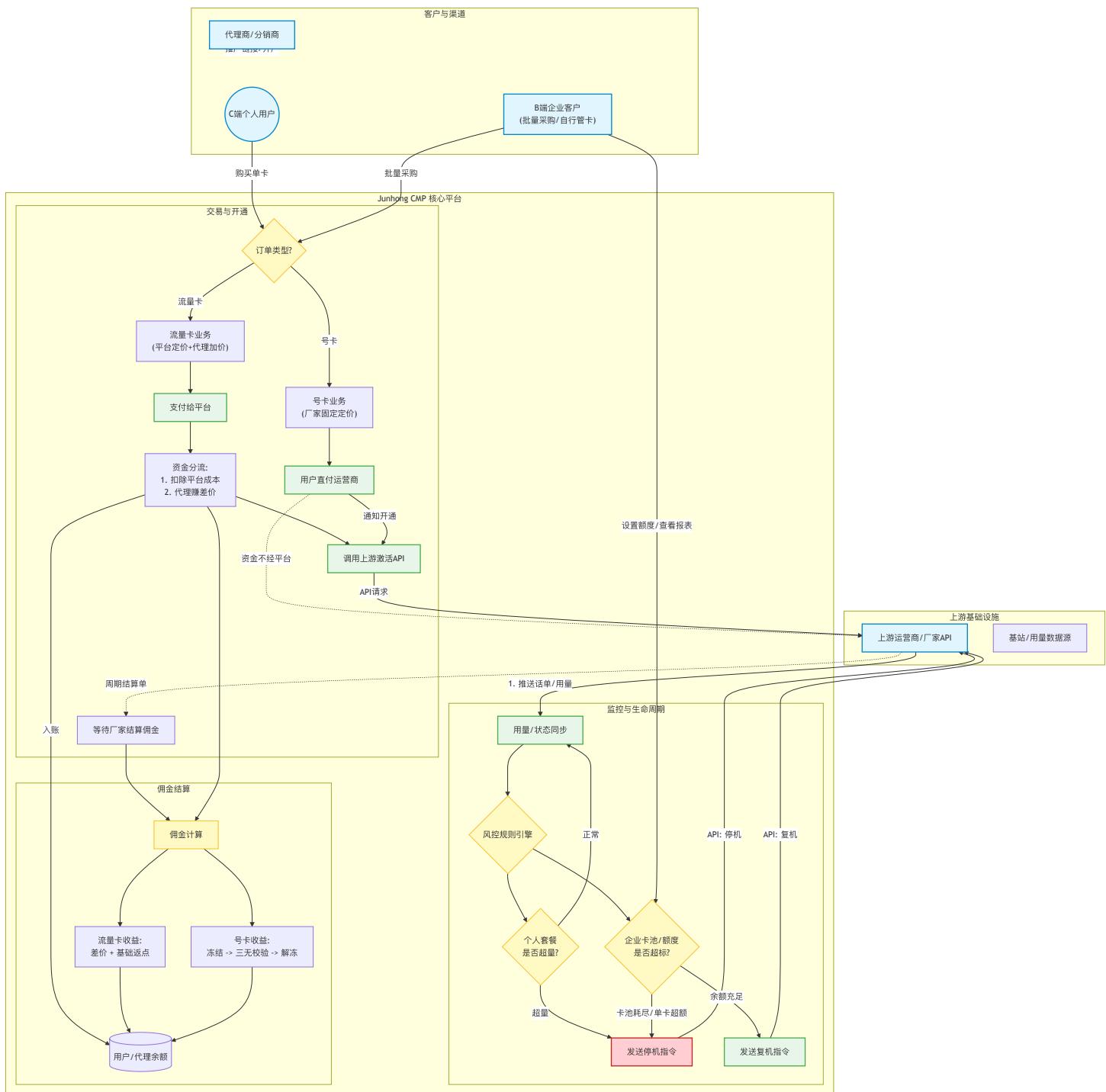
核心差异：号卡是**厂家定价**，资金流**直连厂家**。平台仅负责分发产品和二次结算佣金。





代理商余额

整体流程:



需要处理的事情

1. 确认上面的东西是不是对的
2. 确认一下是否还有别的业务
3. 跟我讲一下我们的实际业务