

分销更高级玩法——团队分红

团队分红，是用来获取整个团队分红的，会员只有先申请成为分销商后，才能申请成为队长，审核通过之后，在分销团队中符合条件的团队领导者即队长，可在分销佣金之外，按照分红比例额外获得整个团队的订单总额的分红。

团队分红有利于激励团队各成员积极为商城宣传，促进商城交易激增，成就精英团队、网红商城。

如何成为队长，申请门槛：

无(不推荐) 下线总人数 下线分销商数 累计分销佣金 已提现佣金总额 购买指定商品

例如

A 自己成为队长后,前置硬性条件首先 A 必须是分销商, A 通过他的链接或者海报,分享出去后,紧接着 A、B、C、D、E、F、G、H 等,都要是分销商才能锁定上下级的关系这也是硬性条件

A 发展了 A1, A2, A3, A4, A5, A6, A7, A8, A9.....

A 发展了 B, B 发展了 B1, B2, B3, B4, B5, B6, B7, B8, B9.....

A 发展了 C, C 发展了 C1, C2, C3, C4, C4, C6, C7, C8, C9.....

A 发展了 D, D 发展了 D1, D2, D3, D4, D5, D6, D7, D8, D9.....

A 发展了 E, E 发展了 E1, E2, E3, E4, E5, E6, E7, E8, E9.....

A 发展了 F, F 发展了 F1, F2, F3, F4, F5, F6, F7, F8, F9.....

A 发展了 G, G 发展了 G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8, G9.....

A 发展了 H, H 发展了 H1, H2, H3, H4, H5, H6, H7, H8, H9.....

A发展的所有人，A享受B,C,D,E,F,G,H的所有下级分销商的分红比例，当A团队里面任何一个队员满足升级条件成为队长时，例如C满足了前置条件，升级为队长时，C他只会带走（在自己的手机端可以看到带走的队员信息）C下面发展的C1，C2，C3，C4，C5...还有通过C1裂变的发展的C11，C12，C13，C14...以及C21，C22，C23，C24...，C31，C32，C33,C34，C51，C52，C53...

都是C的队员。

当C成为队长后，原来的A队长继续享受C团队下面的所有人的育人奖，这个分红比例由平台额外给，原C队长的所有分红比值不受影响，

育人奖设置说明

1. 当团队中的分销商独立成团，在其获得分红金额后，将为其上级团队队长贡献“育人奖”；
2. 育人奖=下线队长获得的实际分红金额*育人奖比例；
3. 育人奖金额为额外产生,不会影响下线队长本身的分红金额。

A将按照设定的育人奖比例获得队长C的分红奖励;育人奖仅限于相邻的队长产生，因此A不会获得E的分红奖励

当C队长等级升级升更高的一个等级时，C队长会给原A队长一个感恩奖，例如，后台设置为1000元，当C等队长等级升级后，一次性给A队长1000元感恩奖，当C队长的等级每升级一个等级时系统就会给A队长一次感恩奖。每个等级只有一次感恩奖。

再例如：E发展了E1，E2，E3，E4，E5，E6，E7，E8，E9

当E升级成为队长时，只有C队长才能得到E发展所有团队的育人奖励，所以A队长将不再享受E队长团队下面的所有育人奖励。

当E队长升级更高的基本时，C队长可以得到E队长的感恩奖励，感恩奖励也只有是相邻的队长才会产生。

感恩奖设置说明

当队长升级到该等级时，其上级团队队长将会获得该等级设置金额的“感恩奖”；

2 感恩奖金额为额外产生，不会影响下线队长本身的分红金额，且为一次性奖励，每个队长每个等级终生只会贡献一次感恩奖。

E 升至某级后，C 将会得到一笔感恩奖金，金额为某级中设置的感恩奖数值，A 无奖励。

团队分红的计算方式：队长分红 = (实际付款金额 + 余额抵扣 - 运费) * 分红比例

例如：

商品售价 600 元，会员折扣 90%，运费 10 元，余额抵扣 20 元，积分抵扣 10 元，优惠券抵扣 15 元，分红比例 15%

则队长获得的分红是：

商品售价 600 * 会员折扣 90% + 运费 10 - 余额抵扣 20 - 积分抵扣 10 - 优惠券抵扣 15 = 505 元

505 是实际支付的，可是我们按照团队分红的计算方式计算，需要计算实际支付、余额抵扣部分，再扣除掉运费 10 元

所以用实际支付的 505 + 余额抵扣的 20 - 运费 10 = 515 元

最终队长获得的分红：

515 * 分红比例 15% = 77.25 元