

社群团购如何防止代理流失？

产品名称	社群团购如何防止代理流失？
公司名称	东莞市鸿云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

接下来我们来讲讲社群团购到底适合哪些人来做？这个段导也做了几点总结。微三云杨小花给大家分享，记得联系我哦

有购买用户沉淀的商家们。比如实体店、电商卖家、卖货型网红、社区团购团长、零售型微商代理、各类代购等，现在主要的社群玩家就是这几种。比如电商卖家通过出货订单，通过服务卡、电话邀约等形式，把粉丝累计到社群；还有现在的实体店销售员，不用鼓励引导，就会主动把客户拉到微信群，什么阿玛尼、秦大妈、华润万家、各类养生店美容店都在这么做，这些有线上流量沉淀的商家做起社群团购完全没有问题。

有粉丝沉淀的各类IP。网红、明星、垂类意见、达人等。曾多次参加方雨个人年会、落地荟会员快手网红别问王爹，现在在经营私域社群，一来可以降低触达流量成本，二来在社群卖货粉丝的转化率非常高。包括近唱歌APP唱吧里头部网红也开始做社群团购了，这类有私域意识的IP是非常有机会在社群团购赛道大施拳脚的。

有私域意识的各类线下服务商。比如药店、诊所、美甲、沐足店、游乐园、娱乐城、饮店，根植于线下的服务业态。他们通过线下服务引导到微信，积累一定的线上流量，再与供应链合作，在社群销售其他周边产品，是非常适合的。

社群团购的生命周期可长达5年以上？

这个问题段导与同事沟通选题还有很多合作伙伴都讨论过，社群团购的生命周期到底有多长。终定来一个点，认为社群团购生命周期有5年以上，甚至是10年以上，为什么？

咱们从微信的发展历程来看，微信早的私人号成就的是波商业主体，微商；后面到了2012年的公众号时代，成就了一批批自媒体；到了微信群成就的就是小程序电商，这里一个很重要的分支，其实就是社群团购。尤其是腾讯现在重点将私域作为一个大方向去推的时候，只要腾讯不倒，那社群团购就是大家一个肉眼可见可以抱有期待的未来！即便是在往后10年，社群团购都是有机的，只是形式上可能会产生一些变化。

当前，公众号和朋友圈流量都在下滑，唯独社群的流量一直在增长！这意味着流量红利消失，认知红利、心智红利才刚刚开始。

社群团购如何防止代理流失？

实现数字化新零售，利用好系统分析用户画像，高效匹配人货场。比如通过预售形式观察一个产品的浏览数据，数据好就卖，数据差就不卖，降低损失，同时也降低代理流失率。

给代理更多的分润，必须保证代理们有足够零售利润，才能让代理跟着你走。比如方雨的一个团购客户自己的利润只有2-5%，给到终端代理15-20%的利润，代理基本很稳定。

不能把代理当一个卖货工具，给予代理们更多的参与机会，参与到选品、推广、平台建设等等，代理们不仅是产品的销售者，上架决策者，更是产品代言人，产品的首席体验官。更多的参与会让代理们有主人翁的感觉而不会轻易流失。

建立晋升及PK机制，给予代理们荣誉性身份。比如经常性组织PK，优胜者给予全平台通报奖励，与明星合影、国际国内旅游等，以此激发所有代理的斗志，让代理们形成你追我赶的良性氛围，当代理得到了钱以外的有荣誉感归属感时，就不会轻易离开平台了。当平台承诺不兑现，代理没有归属感时，平台壮大hold不住代理的野心，自然不是跳平台就是自立山头了！