

微商系统多模式参考开发

产品名称	微商系统多模式参考开发
公司名称	广州软狐科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天河区中山大道西富力街
联系电话	18026231817 18026231817

产品详情

微商系统多模式参考开发【看下图联系梁小姐】微商系统模式开发搭建

1.微商多级代理模式利润分配比例，特点：等级由3到7级不等，要求每一级代理囤货，要求产品利润较高。优点：能够激发代理的卖货潜力，层层分销，快速裂变，上下等级利益化，扶持力度比较强，可以结合一级代理模式。缺点：这种代理模式介于，可控性不强，对于腾讯和政策还不明确。大量的货会屯在代理手上，不能达到终端消费，代理压力较大。总结：产品的要求不是很高，只要代理控制的好，也能出大量的货，因为到达终端的货少，属于短线模式，不长久。适合快速裂变，强大团队。卖货能力一般，但是推广力度很大。

2.微商不压货代理模式利润分配比例，特点：代理不用压货，只需要下单，总部统一发货，代理模式不限，对产品要求较高。优点：解除代理害怕压货的痛点，非常迎合众多微信代理的心理需求。缺点：代理没有囤货压力，拿货的能力自然也就比较弱了。总结：比较健康的长线模式，对产品要求比较高，适合保质期较短的产品，比如生鲜，水果等。

3.微商一级代理模式利润分配比例，特点：代理只有一个等级，代理只卖货。优点：货能够直接到达终端，只需要培训代理商卖货，或者代理自身条件非常好，拥有大量微信粉丝，可以不愁客源，这样卖货会很给力。缺点：不能招多级代理进行圈钱了。总结：代理都是卖货的，不囤货，不招代理，只管卖货，适合以销售为主的微信代理。

5.微商传统商业模式利润分配比例，特点：按照传统的套路，把传统的总代，省代，市代完全搬到微信上来，进行运作。优点：利用地区限制，对代理进行保护，代理之间方便线下交流、聚会。缺点：这种模式大家都知道，代理之间谁也不能犯谁的界，这既是优势也是缺点。总结：另类的微商模式，需要掌控代理推荐的奖励机制与惩罚机制。

5.微商代理直营模式利润分配比例，特点：这种代理模式，与传统意义的直销不同，这种模式是直接把手卖到客户手里。优点：可控性强，能够直接卖货，避免了乱价、串货等行为。缺点：缺少了大量微信代理的推广。

提出了几个思路供你们参考：

- 1、转型代理微商(购买用户很多，打造ip转化用户成微商代理);
- 2、做会员服务(将消费者引导成付费会员制营销模式);
- 3、做微商服务商：未来中国传统企业每个企业都要试水微商，中国直营微商人的经验培训与服务给他们就能赚很多钱;
- 4、不要卖产品了，改卖代理，用直营微商模式做代理微商，即加了人，只一个目的，卖发财机会，不卖产品，一个代理粉丝价值是10000，花1000元引流一个粉丝都值得;
- 5、做服务微商，不卖产品，直营微商需要毛利很高(10块钱成本卖1000元，容易导致路走偏)，服务微商，如高端微整形服务等是个方向。