

化肥厂的销售模式主要以加盟商

产品名称	化肥厂的销售模式主要以加盟商
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

化肥厂的陈老板近很苦恼，他的化肥厂现在正处于销售淡季，销量少，工厂还有很多闲置的工作人员，造成严重的人力资源浪费。

化肥厂的销售模式主要以加盟商为主，客户一般先拿货再给钱，造成资金回款速度过慢，而且和经销商的合作关系并不稳定，这些经销商经常会更换其他厂家的产品，这也会影响店铺销量。

我们分析一下，现在要解决的问题是：

- 1.在淡季的时候也能够收到大笔现金缓解资金压力；
- 2.牢牢锁定经销商，让经销商只卖这家的产品；
- 3.做到先收钱再发货，避免资金回款慢；
- 4.不花钱还能控股每个销售门店，并且统一换成自己的品牌。

明确问题之后，我们就设计了一系列的营销方案。

，改变经销商的经营模式

改变原来的经销商模式，变成直接去农户集中的地区开店卖产品的模式。直接在当地建立自己的团队，把产品卖给终端客户，去除中间的差价。

第二，买化肥送汽车

针对那些每月购买几千块钱化肥的大客户，推出买化肥送汽车的活动，客户只要一次性购买75800元的化肥，就送他价值51800元的汽车，并且返还24000元的现金券，按照每月返还400元，分5年返还。当然，这些化肥可以一次性带走，也可以分批次用。

后送出去了30辆汽车，收到现金227万。算下这次活动的成本，75800元化肥按照40%成本算是30320元，51800元的汽车成本是40000左右，总成本70320，和75800的收入相减之后的差值，可得出在以为顾客上产生的利润是5480，30位客户总利润是164400。

当然，还有随后要返回的每月每位顾客400元的现金券。正常看来，没赚到什么钱，可是这些大客户每月化肥的用量都非常大，通过每月返还的400元现金券让客户都进店领取，这就锁定了客户后期拿货时都要在店里购买产品，产生新的交易，商家也就赚钱了。

第三，买3000元送3000元，还返现

针对中小客户，推出买3000元的化肥送价值3000元礼品，再返3000元现金券的活动。客户只要购买了3000元的化肥，不但可以获得价值3000元的化肥，还可以获得1000元的农药（成本400元），价值600元的电饭煲（成本200元），价值400元的净水机（成本150元，另外收取150元的安装费，刚好抵扣了成本费），还有1000元当地理发店的现金券（通过异业联盟、免费整合的方式获得，无成本）。并且返现3000元，每月返还300元现金券，分10月返还。

这些客户每年用肥料大概要用6—7个月，平均每个月要用1000元的肥料，所以每个月返的300元一般是不够用的，就锁定了他后期再来购买，15天成功收款80万，大概成交266个中小客户。

第四步：找股东，投资3-5万，限10个名额

发动当地的客户参与投资活动，投资3万送6万化肥，而且保证每年回收20%的收益，按这种方式很轻易就找到了10个股东愿意入股投资。并且免费送给他们一批化肥抵用券去发给身边的其他客户，让这些股东再去产生裂变，形成新的客户群体。

第五步：社群营销

把这些老客户都加进一个会员群里，通过拼团、砍价、优惠券、抽奖等商家活动工具在群里推广宣传新活动。通过老客户的转发分享形成裂变，带来十几倍的潜在客户。

这种类型的商家活动工具网上也有很多，大多需要付费，也有免费的，不仅轻松达到引流的目的，并且让老顾客产生了复购。

一家店开业完收款成功后，三个月的时间又开了5家店，每个店按以上的模式去复制，如果有人想加盟，收10万元加盟费，2万元保证金，如果不想干，保证金一年后可退。

这套营销方案实施一年后，算了一下，一年的总利润有600多万！

如果这篇文章对你有启发，不妨评论、关注、转发一下。

好了，分享先到这。请注意，如果你把它当一个故事看了也许你将一无所获，我们应该要深度地挖掘其背后的本质，这样才能让自己更快地成长，这也将是我分享地价值所在。
