

# 零售新模式，如何创建了私域流量，把消费者变消费商

产品名称	零售新模式，如何创建了私域流量，把消费者变消费商
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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

许多公司创建私域流量的方法相对于较为原始，如打造出蓝V，或者做微信服务号。那样很有可能走入两个误区：

### 1.弱连接+信息流广告的推广方法就误认为创建了私域流量

一味的推广商品信息给客户，犹如一个冰冷的广告机，不考虑到客户需要的什么，对什么有兴趣。好的主要内容输出本身就是个难点，再加上公司和商品的限制，主要内容输出更加难得。广告机经营成本高昂，而且也难留客户，用那样的行为创建起的私域池非常薄弱。

### 2.希望用中心化的方法锁定流量

所有的公司在消费互联网前期希望用一虚拟形象或者真实偶像来打造出公司IP，为此锁住粉丝，提升客户转化率，让客户创造终生价值，但那样的难度系数太高了，客户的心里怎样能够装下那么多偶像呢？

面对移动电商的快速发展，我们又要怎么把握机会呢

## 一、打造出智慧零售项目哪些是准备环节中的核心关键？

在整个准备过程中，更重要的是做好每一个细节，为后续项目的正式深入开展提供有力的支持，如：

### 1、商品

如果公司有自己的主要产品，可以直接作为新项目的产品；如果是实体转型或者团体负责人创业，需要找OEM选择产品和订购产品。

另外，商品的包装、卖点等方面，也需要结合顾客的需求确定下来。例如很多顾客比普通精华更喜欢干净卫生的次抛，这类产品的卖点是安全卫生。

### 2、计划方案

归根结底，新零售项目是一个团体的事情，需要真正将项目做起来，主要是人！智慧零售是通过彼此之间的社交将商品流通出去，实现“自用省钱，分享赚钱”。

如何让消费者省钱？如何让代理赚钱？这就涉及到了关于代理商、顾客的各种计划方案，例如利润比是多少呢？每个等级的门槛是多少呢？代理商达到一定目标后，给予什么奖励……这些都要给代理商讲清楚，道明白。

### 3、团体

计划方案做好以后，就需要考虑到“招人+带团队”，你的第一批种子代理从哪里来？怎样招募更多代理商？怎样邀约代理商参加经销商大会？

通常情况下，项目正式实施后，许多公司选择通过开经销商大会、产品发布会的形式邀请有意向者参加并将其转化成自己的代理商。

在这之前就需要营造氛围，例如发布朋友圈（倒计时、产品说明、品牌介绍等相关的海报）；列名单（将周围有希望成为代理商的人一一列出来并约时间沟通）；发布相关文章（在不同的媒体渠道发布经销商大会、产品发布会的信息）等。

## 《2022新零售模式【模式解析】》

### 二、2022年新零售热门模式解析

#### （1）.2+1链动奖励模式系统简介：

- 1.成为代理:条件：加盟区任意消费499元，成为代理(商品选择，不指定)，即可生成自己的推广码。推广所得第一单100元，第二单也是100元，
- 2.成为老板：条件；完成直推2单后升级为老板，享有间推奖励。
- 3.成为“老板”后，直推奖励:300元/单，伞下1号位和2号位间推奖励:200元/单

### 新零售级差模式介绍

会员身份礼包怎样升级（订单累计不清零，1盒等于5单）

一共有六个等级，分别是：VIP、区代、县代、市代、省代、大区

成为代理商以后就是VIP等级：分享一单体验装利润：18元、一盒利润：70元、5盒利润：350元。

团体10单升级区代：区代分享一单体验装利润：23元、一盒利润：100元、五盒利润：500元

整个升级环节以此类推：六个等级之间，体验装之间的差价是5元，一盒之间的差价是30元，五盒之间的差价是150元。

## 模式总结

支付成功即可成为代理，推荐两个代理即可成为老板

第三条线开始才可以获得/团队奖励/团队平级奖励，在回本的同时即可获得身份带来的永久收益

当未达标情况下，在活动直推跟平级奖励时需要扣除手续费到帮扶基金余额

成为代理身份后，会贡献两个下级给自己的上级。