

分销系统开发在营销模式中的作用是什么？

产品名称	分销系统开发在营销模式中的作用是什么？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

一个新的项目、新产品刚刚上市的时候，我们如何才能够让更多的客户快速的找到我们，我相信对于大多数老板与营销人员来说，这个问题相当的让人头疼。

今天给大家分享到一个案例是一家做大米的公司，这家公司主要经营富硒大米为主的有机农产品系列，他的这个品牌我认为在营销上做得非常好，给大家来介绍一下。

他品牌定位非常精准，非常聚焦，这个品牌在市场中，定位是坚持一家以富硒大米为主打产品的一个公司，但其实这个品牌，它也有很多其他的产品，比如富硒米粉、富硒玉米、富硒大豆等产品。

但是我们都知一个基本的道理，一个公司在市场当中，我们如果给一个客户很多种认知的情况之下，那么消费者就会混淆对我们认知，它zui终不清楚我们是干什么了，他也不清楚我们究竟哪个地方是zui有优势的，zui终我们在消费者的眼中就是一个四不像。

但是这家公司的市场定位就做得非常好，他给消费者永远都是一个，他是一家以富硒大米为主的公司，其中他家卖当季新鲜米的广告语既响亮又好记，让人印象非常深刻。

而且每一个大米的品类与功能它都有很详细的介绍，让人在接触之后能够对到眼的大米有一个非常深刻的印象。

他知道要干什么，他的客户也知道他在干什么，给客户固定一个对他们的思维之后，就能招揽到很多的分销商，因为客户知道你，了解你，所以会对你产生信任感，愿意为你去推广产品。

但是如果你的产品定位都不准确，客户对你就不会特别了解，因为你对你自己都不了解，那这种情况下，客户会有不安全感，他不信任你，觉得不管卖你的哪个产品，都不是主打的，别人会买单吗？

大家在做业务的时候，一定要有一个自己主打的产品，然后主推这一款产品，把它的知名度打出来之后，会有很多分销商慕名而来，主动要求投进来，跟着一起赚钱。

这就是营销思路跟营销模式，以及实践过程中我们需要到的分销系统，管理这些分销员，为他们的信任度增砖加瓦。