

## 曾经微商创造就业人口突破2000万，如今的微商去哪了？

产品名称	曾经微商创造就业人口突破2000万，如今的微商去哪了？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

### 产品详情

微商自2013年兴起以来至今已有5000万的人参与其中，超低的门槛，让人们仅靠一部手机就可以实现创业。

微商的发展历程：

2011年1月，腾讯公司推出微信App，基于QQ时期积累的大量用户群体，微信从出生便受到了人们的关注，使用人数不断的增加。

2012年，微信App推出朋友圈功能，不久，公众号平台也随之上线。

2013年，第一批有着敏锐商业的人才中，发现了朋友圈这样一个新兴的商机，开始了一些代购、化妆品、奢侈品的朋友圈生意，开创了微商在微信的交易市场，并产生了一定的商业价值，但那时的微商市场是混乱的，既没有正规的商业模式，也没有对产品质量的保证，国家也没有对于微商市场的法律政策。

2014年，这一年被称之为微商发展元年，同时也被称为‘面膜时期’。各种面膜产品创造了“营业额达10亿”的商业神话，大量的微商品牌开始出现在微商市场当中。因为门槛不高，同时一个个的“财富传说”营造出的商业环境，微商人群在短时间内快速扩大。

在2011-2014年这段时间，也就是微商发展的初步时期，各类产品先后进入微商市场，鱼龙混杂，品牌方之间各自为战不断出现恶性竞争，同时大部分人盲目跟风加入进来，社会对于微商的质疑和讽刺也是不在少数。微商行业正处于刚刚起步的‘混沌’时期。

2015年，微商从比较单一的面膜商品，慢慢增加了服饰、化妆品、洗护用品等许多不同的产品加入，同时各类产品通过微商层级代理模式

快速的裂变，也引起了国家对不法分子利用微商多层次模式销售的打击，虽然造成了一段时间的恐慌，但是微商朝着正面发展趋势是不可否认的。

2015年，“第一届中国微商博览会”召开了，将微商带到线下，打通了微商品牌与微商之间的互通桥梁，也促进了微商行业的产品规范。同年12月。著名主持人汪涵主持的以“创业微商，诚信中国”为主题的全球首届微商春晚成功举办。至此微商正式朝着正面发展。

2016年，各大微商品牌开始合作共赢，16年微商创造就业人口突破2000万，；流水突破5000亿。

2015-2016年，各种微商品牌的加入和国家对微商的重视，使得微商这种新的商业模式，也被越来越多的人认可。

2017年，整个微商行业开始洗牌，越来越多的传统企业开始进军微商市场，随着而来的是很多小微商品牌的不断关闭。微商行业已经被外界认可，微商市场也开始有了多种的商业模式：

1.微商层级代理模式

2.社交商城分享模式

3.跨境电商海外代购

4.社群团购销售模式

2018年，中国真正的龙头企业进入微商，蒙牛、娃哈哈、云南白药、达利等等，微商开始了属于\*\*\*的时代，开始了微商企业化，企业微商化的时代。

2019，国家开始吧微商列入法律政策，开始着手整顿微商市场，微商从业入口需要办理个体户营业执照。

短短七年时间，微商模式从初生时期的野蛮生长，到如今的正规化，来到现在微商的模式也在不断地变化和升级，小程序的出现也对传统的朋友圈微商造成了不小的变化。

那么小程序的兴起，又能帮助微商解决哪些问题、提供哪些帮助呢？

之前和许多商户都有聊到过微商这块儿，他们在做微商的时候，总是被用户反映售后做得不好，并且直接微信转账没有安全感。这个时候我们其实可以通过小程序在线商城的方式让用户直接购买，依托小程序商城做好用户浏览、购买、交易、售后的一系列体验。

一些做微商的商户，每次都会把每样产品发到朋友圈中，让有需要的用户浏览。但是因为微信朋友圈的一些发送限制，每次只能发几个商品，如果想要把商品发全，就得接连十几条、乃至几十条。这种方式其实是朋友圈好友zui厌烦的一种方式，人家好不容易看一次朋友圈，都被你的微商内容占据了，长此以往只能被人家所屏蔽。

其实这个时候，我们通过小程序商城，把所有产品放在商城中，用活动、爆款海报进行朋友圈的推送，只要由用户感兴趣就可以点击跳转到小程序商城，如果不感兴趣的只会下刷去浏览别的内容，这样一来也避免了大量的朋友圈推送，让自己的朋友圈用户易于接受。

如果自己的微商产品交易量比较大的时候，人员人手不够的话，总是

忙的慌慌张张的，容易出现许多纰漏。如果通过微信小程序商城，让用户自己下单填写信息，商家就直接可以获取对应的快递单，安排发货即可，帮助商户省去了更多的事情，也可以让用户通过商城直接看到实时的快递物流，省时省心。

链动2+1电商商业模式：

其中设立两种等级身份制度：老板以及代理。

当用户想要从推广当中获得收益的时候，就需要成为代理；

而当代理想要获得更多奖励机制的话，则需要成为老板，成为老板即可获得三种奖励制度。

想要成为代理需要购买平台制定的“代理大礼包”；想要成为老板则需要推荐两位代理身份即可成为老板享受三种奖励制度。

模式玩法：

在每一位代理晋升成为老板之后，都需要给上级老板留下两个原始用户，称之为感恩机制；

在其设立达标任务，代理并未达标任务的时候，将只能收益其中的80%，而20%的收益则冻结成为帮扶基金。

社交电商模式，是前期平台流量的来源，也是盈利的主要方法，任何营销裂变的方法都是建立在这样的基础上，每一个用户都获取连带效果，同时一个新用户的前来又代表者又有着新的客户获取。

市面上链动2+1正是能够将流量获取与转化还能代入新的用户，这就是为什么链动2+1商业模式能够经历市场的考验的一大原因。

并且联动2+1仅仅也只有二级分销，并无多层多级，合理合规地进行分佣收益。

下级成为老板之后为上级留下用户，下级成为老板则需要帮上级获得帮扶基金。

随着人们的消费习惯的改变，将线下实体消费经济，逐渐转向线上消费，2022年是电商元年，老板们做电商，不能再像以前那样一成不变地思考了，需要跟随者大众的消费习惯而率先一步作出改变，细细琢磨消费者的心思，颠覆传统老板的营销方式，将老旧思想取其精华，去其糟粕，顾客用户就是流量，在互联网的时代，有流量的平台就是真正的王者平台！