

联动招商模式玩法揭秘

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 联动招商模式玩法揭秘 |
| 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 | 东莞石排瑞和路一号 |
| 联系电话 | 18002820787 18002820787 |

产品详情

如果你想更快地赚钱，一定要学会裂变你的生意，那就是招代理，那你的项目现在有没有一个牛逼的代理模式呢？

很多人自己能把产品卖得很好，生意做得很好，但是就是不会招代理，不懂得如何让很多人帮他卖。代理分销模式有很多种，今天给你讲的这个叫联动招商模式。2021年年底广州的一家公司通过这个模式三个月做了300万的业绩，下面我们来详细剖析一下他成功的关键。

它的模式很简单，但跟传统的代理分销模式都不一样，虽然它的模式很简单，但是你要反复看两遍以上，还要拿出笔在纸上画出来，才能彻底研究透彻。我当时就是看了三遍以上才茅塞顿开，然后才发现这里的精妙。

现在的分销商都非常的理智，你光想用几个奖金制度去套路他是不可行也不对的。所以说现在还想把分销系统做成功的话，核心的点就两个：

****个点：让分销商愿意跟我们干，但是他愿意跟我们干呢，他希望他**

和我们的合作是从浅入深的，他**要几个样品都放在他店里面去展示。如果说不需要产品直接由总部来发，他来赚这个钱，哪怕是少赚一点都可以，等到它已经销售起量的时候，他也知道哪几款产品卖得好的时候，他才开始跟我们去做B2B订货，他才会去想着说给我不同的价格等级，给我周期返利激励。所以广州的这家公司，他们设计的是拿一件货就可以成为分销商，然后你就可以试着去销售，卖出去两件就可以拿代理，你看是不是很简单呢？

第二个点：代理裂变，就是帮代理商带来潜在的客户资源，从而裂变更多的代理。中国有句老话，教会徒弟饿死师傅，这也是千百年来令大家伤感不已又无可奈何的一件事情。所以很多传统企业的代理并不愿意给总部推荐代理，甚至不希望总部有更多的代理，这是因为总部的模式有问题，培养出来的徒弟要维保师父，这样师父才能全心全意的去带徒弟。那广州的这家公司是怎么做的呢？它的模式是这样的，你成为代理之前，成交的两单是属于你师傅的，你师傅会给你一些分销提成这样的是会产生什么效果呢？你看你成为代理之后，推荐别人拿一件货，然后你叫他卖，他是不是也是在帮你做业务呢？他卖出了两件货，他是不是也是帮你介绍了两个新客户呢？你看，每个人都是帮你介绍两个新客户之后，他才走掉成为代理的。

这里的威力到底有多大呢？

我这样说你可能感受不到，你要在纸上画出来就明白了，你要细品一下这套逻辑才会发现这里的精妙，就是这么简单的模式，让他三个月做到了300万，这套玩法你真的看懂了吗？

关注我们，了解更多裂变营销玩法。