

分销策略：站在消费者角度思考，选择合适的营销模式

产品名称	分销策略：站在消费者角度思考，选择合适的营销模式
公司名称	广州微码互联科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	天河区中山大道中379号
联系电话	13480273125 13480273125

产品详情

营销是一个广泛的概念，它不仅仅是销售广告传播、线下地推、品牌公关、文案写作等工作的总和，还包括客户运营等方面。在这些工作中，分销是一个非常重要的环节，它是一个不断将用户细分的过程，因为不同的人群有不同的激励方式。

在分销过程中，我们应该站在消费者的角度去思考，因为消费者转化成消费商是需要时间的。如果我们用错营销模式或者过度营销，会损害老客户的忠诚度。因此，我们需要采用一些新的营销模式来解决这个问题。

一个简单的营销模式是这样的：假设我们的产品为499元，直推奖励为150，点位奖励为120。消费者在平台购买499商城产品，即开团成为团长，后台将出现6个空位，填满即算拼团成功（包括团长在内一共七人），团长即可获得团队奖励。在成团的过程中，会不间断出现直推与间推或者滑落的情况，直推优先排入到自身体系，按时间先后排序，通过间接的方式进入平台的用户。

按排位依次滑落机制入团，如果说你是属于团队的一号点位，下面6位用户都属于的直推，那么你可以获得的奖励则为：直推奖 $150*6=900$ 、点位奖 $120*6=720$ 。作为团长，只需分享6人即可获得 $150元*6=900元$ 的分享奖励，而间接分享6人只能获得 $120元*6=720元$ 的奖励。此外，会员分享的人在商城内复购，还可享有5%~45%的复购奖励。但请注意，获得的奖励只能在平台内消费，若要提取，必须在7人拼团模式中直接分享2人。只有先满足这一条件，才有资格提取奖励，这也是为了鼓励会员多开团、多分享，避免“懒人”产生。

七人拼团模式的优势和特点在于：

一、可以让用户主动裂变，实现引流和复购；

二、快速出团，出团时间只需一到两分钟，每次出团可获得1.2~1.5倍的收益；

三、每次出团，平台都以正波比的形式发放资金，并且平台也能从中获得收益；

四、对于用户来说，拼团成功次数越多，所获得的出团奖励就越高；

五、对于平台来说，随着用户数和参与次数的增加，平台的liuliang和收益也会增加，同时还能tisheng用户产品的复购率。

这种模式可以帮助消费者渐渐成为消费商，tigao产品的转化率和忠诚度。

商业模式更新迭代速度快，市场上新的商业模式层出不穷。当“羊了个羊”出现时，在同一时间段内也会有更多的商业模式涌现，如“咩了个咩”、“牛了个牛”等。掌握市场上各种商业模式的信息，是成功的关键。如果你能了解市场上的商业新知识，就能在同行中脱颖而出，取得成功。

持续关注商业模式的新变化，是企业发展的必要条件之一。让我们时刻保持敏锐的商业洞察力，抓住商业机遇，开创新篇章。