

揭秘直销模式的精髓，让你的团队销售额指数级增长！

产品名称	揭秘直销模式的精髓，让你的团队销售额指数级增长！
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

“直销”也称“金字塔”营销模式，是营销模式的一种，是直销企业雇佣直销商直接将产品销售给顾客的一种方式。直销模式的精髓:裂变！本文将从五个方面揭示直销模式的精髓，帮助您更好地了解并掌握这一营销模式。

一、什么是直销模式？

直销模式就是通过去掉中间商，降低产品的流通成本并满足客户利益最大化需求的一种效率高的营销方式。

二、直销模式精髓

1、级数无限制

在直销中，分销级数没有限制，团队的销售额都算作自己的。这意味着，只要您努力发展自己的团队，您的销售额将随着团队的扩大而指数级增长。

2、指数增长

随着时间的推移，您的团队将以指数级增长，同时您的业绩也会累计。这意味着您的努力和投入将得到回报，您的销售额将不断攀升。此外，您的团队成员也会因为团队的增长而获得更多的发展机会和收益。

3、裂变

直销的核心在于裂变速度，教育顾客，让顾客购买您的产品以后能够分享传播转介绍。在直销中，您不仅有动力自己销售产品，还有动力发展下级团队成员。小张有动力发展A级团队成员，同时也有动力辅导A发展B级团队成员。这种裂变的机制可以有效地推动团队的整体销售业绩。

如:推荐10人，20%的分成。推荐20人，25%的分成。推荐100人，35%的分成.....

4、冲刺

按月度计算，团队成员都有动力在月底冲刺，以达到更高的销售额和排名。这种竞争机制激发了团队成员的潜力，并促使他们更加积极主动地推动销售业绩的提高。

5、持续驱动

它是直销模式的长期发展策略。当您的下属最终达到最高级别时，您不再有比例差奖金。为了获得更高的收益，您会努力发展新的下属，以维持团队的持续增长。

四、直销模式有哪几种？

1、双轨制

代表公司：美女、慕立达、优莎娜等。

双轨制是一种组织结构，具有制度简单、容易操作等优点，能够促进直销企业的快速发展。

直销企业只需开发两个销售市场，就能够形成一个销售网络体系。具体来说，就是公司内的所有员工都按照公司制定的两条轨道发展，同时发展其他人，作为自己的下一层级，以此层层递进。

但是，双轨制的直销模式也存在一定的缺点。比如，容易出现“人家腿”，只有每一层级的人都具有雄厚的实力，才能保证团队业绩的提高。

2、双轨+级差+电子商务

代表公司：亚洲生活网、盛仕铭、永春堂等。

“双轨+级差+电子商务”，这种直销模式是目前直销行业最常采用的模式，它将级差加双轨、矩形加双轨以及级差加矩形等的优点融为一体，并借助电子商务平台发展，具有门槛低、制度设计人性化以及变革灵活、运营成本低、风险较小等优势。

3、太阳线

代表公司：anii、meilinkai、yarang、yongjiu等。

企业在直销发展的初期，可以管理所有的部门成员，同时公司的每个人都有带领团队的机会，整个团队的结构布局如同太阳线一样；但随着公司规模壮大，每个人都能成功地带领自己的团队，都有资格成为队长，这也意味着每个人都只能做团队成员。

而当团队数量迅速增多，超过企业的控制范围时，便会对企业的发展起阻碍作用。直销企业需要在管理

团队上耗费大量的人力、物力和财力，从而丧失市场竞争力。

4、矩形制

代表公司：新立新世纪、美乐家、仙妮蕾德、Keltina等。

直销企业将直销商的发展线放到矩形相邻的两条边上，从而在发放奖金时，无须考虑人数的多少，只需按照矩形的相邻边来计算。

矩形制的优势在于避免企业在快速发展的过程中，因人数的增多而对企业产生负面影响。但是，这种直销模式不利于激励直销商的积极性，从而导致直销商与企业的发展不同步。

以上四种直销模式各有优劣，企业在发展的过程中，需要针对自身的特点，选择合适的直销模式。