

如何做好分销裂变

产品名称	如何做好分销裂变
公司名称	深圳漫云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	漫云科技:源码交付 app开发:小程序开发 定制服务:现成案例
公司地址	深圳市南山区粤海街道麻岭社区科研路9号比克科技大厦1701D
联系电话	15649051012 15538109005

产品详情

分销是传统电商的一次升级，是移动互联网和社交结合延伸出来的一种新的营销方式，从15年到现在也经历了几年时间的积累，分销已经处于非常成熟的阶段，分销只是社交电商其中的一部分，目前做得比较好的社交电商平台有拼多多、云集等，其中云集靠微商起家的，现在主要是做分销，分销早起大部分都是基于微信体系来做的，随着市场越来越规范，随之出来了很多APP，不乏很多做得好的平台；

分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说三级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终归有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等，万变不离其宗，原理都是把平台赚取的利润共享出去、如何把有限的利润更合理分配出去，对市场最有推动力；企业会根据自身的资源和积累、现有的运营方式来选择适合自己的分销模式；

有了分销模式，接下来就是找软件开发公司把想要的模式在系统上面实现，其实这些都还是基础，在小编看来最重要的还是在运营这一环，分销裂变的条件是有“人”，很多人会有这样的心理，我这个模式这么好以为做出来就会自动爆炸式地去裂变粉丝。其实不然这里要考虑几个问题:如何找人？到哪里可以找到第一批肯去做分销裂变的这些人？即时找到这批人了有没有一套成熟的培训体系，有没有教他们怎么做管理拓展团队，他们为什么要做团队；有没有教他们怎么去卖你的产品，你的产品亮点在哪里；产品内容输出，这些是打仗的工具，可以给到推广员一键复制的。仔细留意一下我们会发现，分销做得好的平台他们都会拉很多会员群，而且群会分类型，有普通粉丝群、会员群、核心会员、团长等等，会员专门的导师团队在群里授课，不同的群输出不同的内容，社群+移动电商，还鼓励核心团队组建自己的粉丝群，统一输出讲师和内容。

前两天小编才真正体会到了把这个体系做好的厉害之处，小编有个客户商城刚上线了直播功能不就，做

了一场直播首秀，是用微信小程序做的直播哦，用几百人的团队，不到四个小时硬生生给直播间拉了2万多人，他们就做了一个动作，就是在直播间抽奖比如华为p40、迪奥口红等等都是dapai产品，抽到就免费送，但是兑奖呢有个前提就是在抽奖前要把直播间分享到三个百人以上的微信群，并且留言“直播评论抽奖，好礼送不停”，截图作为兑奖的凭证，而且分享的时间是在每一轮抽奖的时间之前，就这么一个动作有很多人愿意去帮他们分享，一百个人，一个人三个百人以上的群，300个群，就是3万人以上的曝光量，1000人，就是3000个群，30万人的曝光度；所有小编觉得分销的核心是“人”，如何把人经营好。