

代理商如何借高跟鞋销售模式逆袭？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

产品名称	代理商如何借高跟鞋销售模式逆袭？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团
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	商业模式组合:软件开发定制 公众号小程序h5app:源码系统 东莞软件公司:卖货系统
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

产品详情

彭丹（微三云集团模式设计总监）DANCE5927

解决卖货、招商、融资问题

100卖货方案

100招商方案

上市孵化器

以下是正文：

你是否相信一款定价三百六十五元的高跟鞋，竟然能在一年内卖出一个亿？对于普通女性消费者而言，三百六十五元的高跟鞋价格似乎处在不上不下的尴尬区间，这样的定价能否畅销呢？在传统的高跟鞋销售领域中，这样的价格很难快速提升销量，更不用说达到年度破亿的目标。

然而今天我们要剖析的这家企业，却凭借创新的商业模式，在一年内创造了亿万销售额。他们的秘密武器就是“买一换十二”的销售策略，该策略规定，顾客只需在小程序商城花三百六十五元购买一双高跟鞋，之后的十二个月内，每月都可在商城免费换取同等价位的新款高跟鞋。

这样实际上相当于消费者用三百六十五元体验到了十三双高跟鞋，日均不到一块钱，月月穿新鞋，极具吸引力。这个商业模式不仅打动了频繁更换鞋子的女性群体，也激发了那些较少更换鞋子的女性消费者的购买欲望。因为谁不想通过低成本的方式让自己始终保持时尚与新鲜感呢？接下来的问题是，他们是如何快速出货的。答案在于代理商制度。

该企业设计了一套无代理费，但有拿货门槛的招募政策，使得这一模式迅速吸引了大量代理商。由于每个潜在代理商都认为这种模式具有强大的市场潜力，因此企业几乎没有投入太多招商团队就轻松在全国范围内招募了超过六百名代理商。代理商无需支付代理费用，而是根据一次性拿货金额，享受不同的折扣。

拿十万块钱的货可以七折拿货，拿二十万的货则可享受五折优惠。简单计算可知。拿二十万块的货最为划算。理论上卖完后能净赚二十万，这也是为何大部分代理商选择二十万拿货量的原因。看似代理商以五折拿到三百六十五元的鞋子，每卖出一双就能获利一百八十二点五元，而企业利润也是一百八十二点五元。

但别忘了，消费者买了一双鞋子后，还能免费换十二次。而这十二双鞋子的成本由企业承担，平均下来，单双鞋子成本仅十四元，远低于生产成本。表面上看，这是一个亏本的商业模式，那企业为何还要坚持呢？其实聪明的企业赚钱的方式往往隐藏于表面之下。

在这种模式下，企业并非仅仅依赖鞋子本身的利润，而是着眼于看不见的收益及代理商的资金流转。许多小白代理商被吸引进来后，由于缺乏经验和销售渠道，实际销售情况并不理想，导致鞋子无法全部售出。这样一来，企业便能持续招募新的代理商，并通过拿货门槛实现资金回流。

主要盈利点就在于此。同时，消费者虽然理论上可以换十二双鞋子，但由于款式更新频率不高，多数消费者在换了两、三个之后，难以找到心仪款式，实际完成全部换鞋次数的人并不多。这也为企业节省了成本。关注我，了解更多裂变玩法。

这个商业模式确实非常独特，它巧妙地将传统的销售模式与创新的营销策略相结合，实现了高额的销售额。通过“买一换十二”的策略，企业成功吸引了大量消费者的注意，让他们觉得用较低的成本就能享受到更多的时尚体验。同时，代理商制度的引入，不仅降低了企业的招商成本，还通过代理商的资金流转为企业带来了稳定的现金流。

然而，这个模式也存在一些潜在的风险和挑战。首先，企业需要确保有足够的生产能力来应对大量代理商的拿货需求，否则可能会出现供货不足的情况。其次，企业还需要关注消费者的满意度和忠诚度，如果消费者对鞋子的质量或款式不满意，可能会影响到他们的换鞋意愿，进而影响到企业的销售。

此外，这个模式对于代理商的管理也是一大挑战。企业需要确保代理商能够遵守规则，不进行恶性竞争或损害品牌形象的行为。同时，企业还需要提供有效的培训和支持，帮助代理商提高销售能力，从而更好地推广产品。

总的来说，这个商业模式虽然创新且具有一定的吸引力，但也需要企业在执行过程中不断优化和完善。只有确保产品质量、满足消费者需求、有效管理代理商，才能实现长期的盈利和可持续发展。

如果您想获得更多商业灵感，请私信丹丹。

【免责声明：文章资料收集于互联网，小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，以上分析不构成任何投资建议。仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】

代理商如何借高跟鞋销售模式逆袭？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

代理商如何借高跟鞋销售模式逆袭？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团

代理商如何借高跟鞋销售模式逆袭？商业模式 APP软件开发 分销裂变 源码 微三云集团