

微商复合模式系统开发--B端代理与C端零售商两套模式的结合

产品名称	微商复合模式系统开发--B端代理与C端零售商两套模式的结合
公司名称	广州量子云力科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区陂东路20号大院内自编4号1楼196房（仅限办公用途）（不可作厂房使用）
联系电话	15119707084 15119707084

产品详情

微商复合模式这个词是不是觉得很新颖，这个词是什么意思呢？微商符合模式也就是整合了B端代理资源，整合B端资源有一个模式制度；同时也整合了终端消费者的资源，同时针对于终端零售分销裂变也有一个独特的奖励模式，这就是他的新颖之处，而不是之前一成不变的单一模式。微商复合模式的方案策划定制可询专业策划及技术开发小组项目组秦经理181-2201-4673微/电。

实体微商新零售就是如此，以线下波后实体店为信任依托，借助互联网技术实现线上和线下的链接。利用传统实体店嫁接互联网实行移动购物，落地线下的传统微商，将有实体门店作为体验支撑来零售购物。实体微商新零售模式施行后线上源源不断的为店中输送流量，并可以进行产品购买，而线下波后店则具有独特的价值，好的场景和氛围，可以进行各种各样的体验式互动，形成社交功能。这避免了传统店供需不对等，以及大量的库存成本的关键问题，更灵活便捷。

2019年的新零售模式的兴起，随着微商企业的增加，同行竞争太多，想要很好的生存下去，那就更需要好的模式，所以很多微商企业就会想起通过新的概念新想法既注重自己原有的经销商大团队资源，同时需要整合零售商会员层级；这样就可以更大范围的整合了B端代理与C端用户，今天小编带大家先了解一下这个微商复合模式的概念，下一节课将带大家了解这个模式是如何结合如何玩法：

一、微商复合模式的新概念：

1、“微商”这个词的本身就是没有公认的定义

虽然很多人给出了自己的定义，比如有人说微商是“微小的商人”，英文词是：microboss；但对于绝大多数人来说，包括我自己，内心深处都是认为：微商就是用微信做生意的。对于众多消费者来说更是如此。这个确实是由于微商早期就是通过微信做起来的。早期，只要你敢刷屏，一年刷出一个百万富翁是轻轻松松的。

而实际上，也可以通过社交工具来做同样的事，只是影响力没有那么大罢了！一件事本身是什么并不重要，关键是消费者心中认识它是什么，这才是最重要的。这也就是常说的：认识大于事实。所以不要与消费者固有的思维试图去斗争，不要试图改变“微商”这个词的概念。

2、随着时间的推移，不管你怎么定义“微商”，微商本身已经发生了很多的变化

可能很多对微商不了解的朋友都会很吃惊下面一个事实：现在的所谓微商可以跟微信没有任何关系了。是的，你没看错，我也没写错。比如河南某微商团队，就是每天在线下开多场的沙龙会，再利用微商的代理裂变制度，一年之间可以做到十个亿的流水额。这一点恐怕是很多行业以外的人感到吃惊的。

3、“新零售”这个概念是大家都开始认可的---也就是微商复合模式的新想法新概念

之前的微商代理模式，80%招代理，20%做零售；有的品牌甚至根本不考虑怎么做零售，只是招代理；微商只做零售，不招代理，做不大；微商只招代理，不做零售，耍流氓。

但问题是，在微商发展的前几年，具体来说：2014年到2016年的三年间，象这种不要脸的做法，因为抓住了这个渠道早期的红利，和中国人人都想发财的心理，确实也能圈一些钱，但最后的结果肯定是：货都在最低级别代理手里。6个月一个微商品牌就死掉了。所以微商发展到现在，必须要解决零售问题，才能真正健康、长期的发展。也就是百分之50代理商、百分之50零售商，平衡发展才能长期稳定的发展！更多关于新的微商复合模式

“越来越多实体店，被微电商、互联网截取了流量，抢走生意，房租和人员成本也越来越高。更可怕的是，店内员工白天上班，私下背着老板玩手机，做微商卖货，靠微商赚取额外收入。因此，传统店家，要有一个意识，与其让自己的员工做别的微商品牌，不如亲自带着员工一起做微商，建团队。这时候，传统店家如果熟悉微商运作模式，会孕育出：线下卖货、吸粉+线上运营、裂变的实体微商新模式”。那就是用过微商代理和零售分销模式的渠道资源的结合。

微商复合模式让一些品牌做到了这一点，所以这些微商品牌可以两年甚至更长时间都在发展中。同时微商也在不断的变化中，比如说直营微商模式，现在又发展出了直营微商零售模式，和直营微商招代理的模式。某品牌微商建立了几个微商

直营招代理的直营团队，转化率高达15%。所以2019年更需要全新的创新模式，微商复合模式也就是更好的结合激励代理资源；同时通过分销裂变整合零售分销的资源。

微商复合模式系统开发、微商起盘服务开发（详询项目组秦经理181^微2201^电4673）、微商B端+C端两种玩法模式定制开发、微商代理管理+分销零售商模式开发。