

膏药行业微商品牌起盘服务技术团队

产品名称	膏药行业微商品牌起盘服务技术团队
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

膏药行业微商品牌起盘服务技术团队（黄.忆181*487.111.30.微电.）

一、膏药行业微商品牌起盘服务下单系统的特点

- 1.膏药行业微商品牌起盘服务系统能够为商家提供一个直营分销一体化的销售平台，打破单点分销的局面，通过多种销售渠道实现销量的快速增长，为商家打造专业分销平台。
- 2.代理商分不同的等级，不同级别的代理商的门槛也是不一样的。商家可以在多级代理管理系统对不同等级的代理商设置不同优惠精活价格，通过多种奖励制度，快速锁定合适的代理商，让企业的发展更具竞争力。
- 3.系统可以将各个团队的工作进行合理的安排，无论是代理商还是分销商，订单各自收订、各自发货;一店多渠道分销的分销模式帮助商家实现多级分销代理商和渠道的有序管理。
- 4.系统中的膏药行业微商品牌起盘服务能够让更多的人为你的品牌做推广，商家可以节省大量的人力物力和财力为产品做广告宣传，分佣奖励机制让更多的人给你卖货，商家只需要负责发货即可。

二、膏药行业微商品牌起盘服务特点简介：1、模式打法。所谓模式，其实就是政策，这个政策，不仅是代理的政策，而是整个品牌的运营策略，包含顶层战略。而政策就包含：公司的战略规划，顶层代理的架构设计，代理的模式方式，扶持方式奖励制度，升级政策等。接下来需要一批种子代理来进行裂变和传播，最后达到爆发的状态。所以接下来最重要的事情就是招商进代理，然后再帮团队代理做终端零售动销。2、新品起盘有两种情况：第一种是已经有代理团队，再出新品招商，这类情况的新品起盘中侧重是如何把已经代理团队转化到新品拿货做代理；第二种是没有一个代理，准备开始进军微商，则要解决

微商从0到10的突破，首先要招到100个初始的种子代理，这是最艰难的阶段。做微商不像传统渠道，微商营销打法讲究速度、快、更快，一个新品或者一个新品牌如果在90天内不能火爆，不能招到一批有实力的团队成员，后续的招商将会变得更加艰难或者逐渐消失。3、新品起盘招商的90天里，有四个关键点要把握好：确定起盘打法、招商工具打造、起盘活动策划、培训裂变。先说起盘打法。我们经常说：“方法不对，努力白费”。起盘招商的打法有很多种，比如：从上往下的打法，打爆中间层，或者从下往上的打法。

但是每个企业的资源、情况、产品都不一样，所以起盘招商的打法也要因地制宜，不是所有的打法都是通用的，可复制的。4、自上而下招商政策：一般的微商品牌都是四五个代理级别，比如一个品牌是5个代理级别，分别是联合创始人、合伙人、总代、省代、市代。先招联合创始人，然后再依次招合伙人、总代、省代、市代，从最高的代理级别开始招商，一级一级往下招商。我们把起盘招商每个级别代理卡位的时间定在10天，5个代理级别50天的限时卡位策略：5、招商工具的打造：我们微商招商大部分都是通过线上沟通成交，所以在起盘招商的时候，公司的招商工具就特别重要，不仅能够让每个代理在招代理的时候讲得更加清楚、更加直观，还能加快与潜在客户的沟通时间。这个招商工具就包括：项目讲解书、产品核心卖点、招商手册、营销模式、公司实力、活动政策海报，成交话术等。第三是起盘活动策划。在什么阶段应该做内招活动，什么阶段做品牌造势活动，什么阶段做引流，什么阶段做升级裂变活动。都要在起盘前就做好规划。6、90天的起盘方案：一般包含六个阶段，从预热，到内招，到外招，第二阶段，第三阶段等。背书，流量，反馈，发布会，招商会等各种节点爆点的定制。7、行业商学院组建与培训。再好的机制也要靠培训来贯彻落实。微商是史上规模最大而管理人员最少的公司，人员与人员之间都是弱连接，需要通过培训来不断激活和强化，而培训也是微商唯一的管理手段。培训主要面向三个方面，即公司、团队与个体；公司方面，主要就培训、管理、销售和招商进行培训；团队则主要着重于组建、裂变与凝聚力；个体则主要针对个人成长、个人成交额、金牌讲师与代理。前期可以借助第三方服务，快速建立培训系统。后期可以组建自己的商学院，设立课程，打造讲师体系。线上商学院搭建（小白特训营、团队复制与裂变、素材营销、IP打造、免费引流、招商零售等等）；

三、膏药行业微商品牌起盘服务品牌运营：1、这其中包括软文宣传，在各大网站精准投放软文，吸引目标人群。自媒体宣传，当今传播最迅速的方式之一。名人背书，借势引流，提高覆盖面，增强知名度和信赖感。

2、网络引流，覆盖面最广阔，流量大。人际关系裂变，最有信赖感，也最易成交。3、百度360付费推广，最精准，更容易转化。招商网站推广，覆盖大批意向群体，便于后期转化。