

微商如何起盘？起盘模式如何规划？

产品名称	微商如何起盘？起盘模式如何规划？
公司名称	广联网络（广东）有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区吉邦科技园
联系电话	19867371424 19867371424

产品详情

微商起盘模式规划，微商起盘系统开发，微商起盘软件开发，微商起盘模式开发。

当微商行业发展前景越来越好，许多传统企业老板开始想要进军微商，然而刚开始接触微商难免有很多不懂的地方，比如不知道做微商如何起盘，缺乏条理化的清晰方向。那么做微商如何起盘呢？掌握下面这六点你就赢了一大半。

一、选优品

相信传统企业和工厂老板等手上都不缺产品，但也不是什么产品都是做微商的。这里为大家列了三类需要选择的产品。

主打产品：需要考虑产品质量、市场价格、利润空间、快消品、针对人群、高复购率、高性价比、市场空间大等等因素，这都是起盘前期需要做好准备的注意事项。

备用产品：以防考虑不周出现意外状况，未雨绸缪。

引流产品：用来赠送的产品，可以帮助代理商进行引流。

二、定模式

制定整个代理模式体系，这其中需要考虑到顶层代理模式设计、设置级别数量、区分各级别价格区间、制定升级模式、核算利润空间、制定终端零售价格、设定返利模式、选定奖励内容等等事项。

三、起盘方案

关于起盘方案的制定，你需要这些主干内容来充实。招募种子代理商、打通联合招募宣传渠道、选定联创大礼包、撰写联创招募软文、邀请大牌微商大咖背书、策划并确定新品发布会召开流程、设置招募时间节点、设置联合创始人最低门槛、设立联创名额锁定模式、制定联创高级权限内容、打造联创线下内

训课程设置、对微商学院进行包装。

四、营销方案

确立新品开盘最佳时间，设置卡位模式，锁定门槛，吸引第二级别代理商，设计增盘方案，为优秀代理商提供旅行奖励，制定合适的代理商裂变方案，设置聚合代理商培训方案等等。

五、运营团队

运营团队则是微商企业背后的支点，负责微商相关的一众事宜，往往包括视觉传达团队、文案编辑团队、招商引流团队、会议讲师团队、物流客服团队。因此，起盘前期，就需要找好各方面专业人员，组建起一个互相配合流畅的运营团队，专人专事更高效。

六、宣传与裂变

宣传是微商在推广中的主要目的，如今已是互联网的时代，宣传推广裂变更多的是在网络上进行，无视了时间地点的限制，沟通无障碍，直击目标意向人群，能够更好的节约成本。这其中包括软文宣传、自媒体宣传、名人背书，借势引流、网络引流、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。