

微商顶层代理制度规划

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 微商顶层代理制度规划 |
| 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

微商顶层代理制度规划，微商顶层代理制度开发，微商顶层代理制度定制，微商顶层代理复合模式开发。

微商企业想要做大做强就要想办法招代理，而微商产品的出现往往都需要第一批种子用户来传播和裂变，最终让品牌达到爆发状态。因此，微商起盘快速找到第一批种子代理也是项目起盘体系中的关键环节。微商起盘快速找到第一批种子代理有哪些方法呢？

一、转化身边资源

作为微商品牌方，一定有自己的实力人脉圈，经济实力和价值理念都趋同，圈内人是最好转化的。微商老板首先可以从自身资源着手，梳理资源清单，比如最信任你的朋友、同学、亲人。把握了人脉，才能执掌钱脉。

二、绑定现成团队

品牌方找到作用成千上万人的微商团队，一起合作开发。一个人单干，不如拉一群人合力炒市场。利用微商团队现有资源，直接做嫁接、做转化。现成的微商团队既是你的销售渠道，又是你的宣传渠道，能够在短时间内达到高效裂变。

三、展开线下招商

如果前期缺乏自身资源，也无法嫁接到现成微商团队，那最简单粗暴的方式，就是线下招商。尽量邀请身边可信任的亲友，做好现场氛围布置，一对一的沟通话术能够快速破冰，解除潜在代理的疑虑，再给到项目的规划和价格模式，是很容易撼动并成交的。

四、自媒体大咖合作

自媒体和网红都自带流量，有自己的粉丝拥趸。你不用转化他们成为你的合伙人，但是可以利用他们的

资源，给一个合伙人的名号，让其招募目标XX个高阶代理，给其分红即可。这种双赢的模式，容易展开，成效也快。

当然，品牌和产品的前期铺垫，是必不可少的，我们在百度等各大平台都要做好覆盖和背书。只有解决第一批种子代理，才能有后续裂变和爆发的可能。