

# 微商策划模式方案

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| 产品名称 | 微商策划模式方案                           |
| 公司名称 | 广州千米科技有限公司                         |
| 价格   | .00/个                              |
| 规格参数 |                                    |
| 公司地址 | 广州市天河区大观中路17号三楼（部位：335E）<br>（注册地址） |
| 联系电话 | 13416195045 18148767939            |

## 产品详情

微商策划模式方案，，微商策划设计模式，微商策划设计代理商制度模式，微商策划起盘服务

很多微商都遇到过被客户多次拒绝，可就算被多次拒绝都不知道为什么，他们没有深入去思考抗拒点是什么，从而不断地丢单。

微商策划模式作用

第一：人才架构的搭建

根据起盘大小来布局人才结构，一个微商团队至少包括：美工、文案、推广人员、成交手、客服、财务，小企业的微商团队6-8个人即可，大企业转型根据需求扩大队伍。人才是品牌的核心动力，我建议招聘有互联网经验的专业人才。

第二：种子用户

任何产品的出现，都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，因此，如何寻找代理用户也成了微商起盘的首要任务。种子用户建议从自身资源开始，梳理现有的朋友圈，如果没有种子客户资源，就要通过全渠道的引流方式获取意向代理。

二、微商代理复合模式系统开发的特点介绍：

1、高渗透度的会员分销模式

会员分销模式是一种品牌方需要负责商城搭建，一件代发，直接面对分销商招募、培训、服务的模式。

选择微商复合模式模式的品牌方一般来说除了需要管理系统管里会员以外，还需要配备一个如小商城一样的分销平台，让会员可以最好地分享体验，让代理轻松去分发商品信息、链接，同时完备的分佣机制

等。

按照模式初衷，分销代理是从会员、消费者的分享中转化过来的，分销商资格的获得一般门槛较低，展业也很轻松，非常有利于品牌方进行团队的裂变，扩大品牌的渗透度。

## 2、高粘度的代理商囤货制模式：

层级销货模式是最早的模式，它是根据产品的零售利润分配设置的代理级别，由利润的丰厚、运营的效率来确立的。

这个微商复合模式里面所蕴含的代理拓展代理进行奖励的裂变机制，通过代理的成长路径能够容纳庞大的代理团队，上下级之间具有高粘度和利益共同体的强关系。

## 3、B端囤货制与会员分销的复合型模式

任何一个新模式新业态都有一个从野蛮生长到自我净化、自我进化的过程，微商模式的交融，层级与分销的复合优势显而易见。

每个微商都是作为一个创业者的角色，层级与分销的复合，让代理团队的主观能动性、执行力以及效率得到了更大的发挥；另外基于采用管理系统、商城等工具和社交平台进行管理、营销、服务，所以效率高，成本低，覆盖面广，规模化传播和销售裂变的机会又快又大。

## 4、异军突起的复合模式

微商高效率、强执行力带来的市场爆发力，以及天生的社交属性、互联网属性是有目共睹的，在微商复合模式中所蕴含的融合性和灵活性也是不可忽视的。

微商近年来的发展，已经逐渐变得理性和有序了，随着起盘的门槛会越来越高，并且在《电子商务法》即将实施的多重约束下，在资源和运营能力允许条件下，越来越多的品牌方选择复合模式进行微商运营。

价值感是什么？其实，就是一种认同感，认同产品、认同产品的文化和信仰等。相对来说，价值思维就是给客户塑造产品价值感的过程，认同产品的效果、质量、价格等。