微商复合模式后台管理系统

产品名称	微商复合模式后台管理系统
公司名称	云科技有限公司推广部
价格	.00/个
规格参数	APP开发:15818166626
公司地址	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室（入驻深圳市前海商务秘书有限公司）（注册地址）
联系电话	158****626

产品详情

微商复合模式 微商复合模式后台管理系统找黄经理:158.1816.6626/电微
微商复合模式起盘策划顶层设计开发公司 微商复合模式起盘策划服务 微商复合模式系统后台管理d代理系统

小编认为目前微商模式主要有5种，分别是层级微商、直营微商、平台微商、社群微商、实体微商、复合型模式；一共6种模式；结合我们的实践，认为这个归纳维度、表述比较准确。

一、微商复合模式后台管理系统；做层级微商可以获得如下利益：

①按照自己所在等级的价格进货，零售出货获得价差；

②推荐代理成为自己的下级、平级乃至上级，可以获得奖励；

③当业绩达到一定区间，上级或者品牌方可能额外还有奖励；

④其他奖励等

二、复合型就是结合了上面两种或以上的微商模式。详细看了我上面的描述和分析就知道，没有一种模式是完美的，各有利弊，各具所长。在资源和运营能力允许条件下，品牌方可以组合一下模式，实现利用他们的优势，摒弃弊端，那么就可以探索出全新的微商模式。

三、微商复合模式后台管理系统；关于发展方向

①今天整个微商环境是怎样的，发展的趋势是怎样的，我们可以把握的机会点是什么？比较适合的发展路径是怎样的？

微商未来几年发展势头还是不错的，更多传统企业会进来，而且更多人接受微商这个行业。可以把握的几个机会点：线下流量、会内微商合作资源、直营代理混合制微商。比较适合的发展路径是营销上积累种子用户，然后再裂变，扩大用户量。势能上打造个人IP，吸引代理团队加入。

②微商当下面临的最大问题和挑战是什么，对我们这些新进入者意味着什么，我们如何面对？

最大的挑战是代理流量的获取。这一点大部分是产品力以及运营能力来驱动。微商复合模式后台管理系统；产品好，口碑扩散快获取流量就相对容易。产品力一般就需要靠运营从互联网上获取流量来弥补。新进入者需要利用好自己的资源优势即可。其他可不必太在意。

四、微商复合模式后台管理系统；关于微商模式，B端囤货制+会员分销制是当今品牌方选择的大主流。

①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。

②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。

选择这种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。

微商复合模式后台管理系统；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。

③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，在这其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。

④B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。微商复合模式后后台管理系统咨询小小编。