

微商起盘服务规划和系统开发

产品名称	微商起盘服务规划和系统开发
公司名称	云科技有限公司推广部
价格	.00/个
规格参数	微商起盘规划:微商起盘 微商起盘系统:微商起盘系统开发
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

微商起盘服务规划和系统开发，林小姐：135.3509.8836微电，微商起盘系统开发，微商起盘服务规划。

微商起盘服务包含什么内容？

1.起盘前期调研

运营情况调研、起盘资源流程

2.起盘方案设计

主打层级、招募门槛、时间节点、福利政策

3.招商文件制作

品牌介绍

品牌定位、品牌理念、品牌价值

产品相关

产品生产、产品展示、产品优势、产品功效

代理政策

代理返利制度

平级返利、跨级返利、顶层分红

常规政策

市场管理政策、提货补货政策、考核政策、保证金管控

4.线下沙龙策划

沙龙定向

流程设计成交设计

5.起盘海报设计

品牌相关、产品相关、政策相关、宣传造势、活动物料

期盼软文编辑

海报文案撰写、朋友圈文案撰写、招商邀约、线下活动新闻稿

做微商如何起盘

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。

在后微商时代，无论是个体微商从业者，微商团队长，还是小规模微商总部都将被这一轮的社交新零售所冲击下被洗牌，绝大部分都要成为平台型社交新零售的一部分，这是一种趋势。既然如此，越早转型反而在新体系下越早占据有利位置，获得先发优势。

无论社交新零售还是微商模式，都是一个平台或总部通过招募无数的人成为加盟者，然后给予加盟者利益驱动，激励他们通过社交媒体去推广信息，然后吸引更多的人来加盟或购买产品。