

国旅酒店分销平台 彭山酒店分销平台 广东游小云

产品名称	国旅酒店分销平台 彭山酒店分销平台 广东游小云
公司名称	广东游小云信息技术有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广东省广州市海珠区琶洲大道东8号广州国际采购中心1215室
联系电话	18922358791

产品详情

国内2017年旅游出行研究报告

随着人均可支配收入的不断增长，国内居民旅游需求爆发，截止到2016年交易额达到3.94万亿元，大的酒店分销平台，同比增长15.2。旅游市场规模也逐年增长，16年国内旅游出行人次达到44.4亿，同比增长11%。截至2017年全国A景区近万家。其中5A景区共249个，17年新增22个。

中国旅游星际酒店规模

2016年旅游总投资接近1.3万亿，其中景区项目投资规模大，文化旅游投资比重继续领跑其他业态。文化旅游、生态旅游、乡村旅游等新型业态将进一步成为进一步成为全域旅游、旅游投资发展的重点。

国内旅游需求持续释放潜能，观光游和自助休闲游初步显现出并重的态势，散客化、自由行趋势明显，国民收入不断提高，国民多样化旅游需求的增强，未来在观光+自助游基础上，将进一步衍生出更多细分线路和产品，包括各种形式的特色游、网络定制游等，深度体验将是未来旅游出行的主旋律，当前在经济发达地区这趋势已经逐渐明显。

2017年的热门旅行人群中，25-34岁是出游主力军，18-34岁占比基本的达七成。随着越来越多游客选择在线预定旅游出行，OTA企业近年来快速发展壮大，同质化明显，差异性亦有之。全域旅游被写入政府工作报告，借政策东风将持续火热。全域旅游已成为当下最为热门的旅游词汇，当下无论是在线旅游龙头企业还是传统景点景区，都在积极探索和实践旅游的各种发展模式。

编者注：本文内容来自游小云旅游SAAS云系统采集，如有侵权请联系删除!

最适合微信分销系统的人群与产品是什么？

2019，微信内部的大整顿，一大批不规范的微信商家微信号被封号。也就在这个时候，微信分销系统应声而起。可是，你知道什么人群，什么产品是最适合做微信分销系统的吗？今天，小编就来跟大家聊一聊这个问题。

一、微信分销系统适合哪些产品

- 1、高毛利：保证有50%的毛利，甚至越高越好。低利润的产品比如牙刷、茶杯，花费同样的时间和精力，当你卖出100件时所收获的还不及黑枸杞一盒所带来的利润就算了，这样只会让你中途放弃。
- 2、竞争少：如地方特产，衣服，鞋子建议不要在微信上销售，因为太多了。
- 3、质量可控：朋友圈销售卖的其实是人品，一旦货物质量不行，影响的是你整个人的信誉，所以在选择销售哪种产品时，一定要对该产品知根知底，哪怕前期辛苦点，多去“蹲点查访”，换来的是对自身产品的信心和人品背书。
- 4、大众需求：大家都可以有需求，如吃的产品，人人都愿意尝试，如果是衣服，鞋子，要不不满意款式，要不就是不合适等，后期将会花费你大量的时间去退换货，将直接导致朋友不满意，透支你的朋友圈。
- 5、易传播：在微信上不方便写太多字，放太多图片，所以产品能再200个字以内说清楚是更好的，也方便大家记住。

二、哪些人适合做微信分销系统及微信分销商

1、大学生

大学生空闲时间多，头脑灵光，对网络应用得心应手，非常适合做微信分销商；

2.初创业者

微信创业风险小，国旅酒店分销平台，只要能有点收入，就会很开心。开通个人微信号，需要的只是些时间和用心；

3.有单品货源的小商户

有货源，但只有单个产品，彭山酒店分销平台，无法各方面满足客户群，不能进行产品组合营销，微信产品联盟可以做到产品组合促销，深度定制，比如朋友圈有人要结婚，他需要：红酒、蜜月旅行、招待用茶、特色婚装、个性定制的戒指等等，你能提供的是戒指，而其他的需求你无法满足，这时你可以向他推荐比如红酒、招待用茶、蜜月旅行套餐等等，价格便宜而且质量非常好，对方何乐不为，你在其中获得的是除戒指带来的受益外，还有其他打包产品的提成，并且其他产品的微信号也能推送你的服务，增加销量。

4.自由职业者

不少资源职业者喜欢上网发微博玩微信，而且喜欢寻找一些志趣相投的圈子，其实这也是资源而且是非常优质的资源，好好维护好这个圈子，为后续产品落地做好铺垫；

5.特别喜欢聊天的女孩子

微信分销，最核心的部分其实是互动，当你是个擅长沟通的聊天达人时，再加上女性身份，你

开展的会比其他人顺利的多。

6.白领和家庭主妇兼职

有许多上班的白领和家庭主妇会在业余时间经营一个淘宝店，一个是兴趣爱好，一个是想赚点零花钱，我在这不讨论淘宝的优劣，微信分销系统是非常适合这类人群的，没有复杂的产品上传下线，不需要一直盯着旺旺服务询问的客户，一部手机在手，所有销售轻松搞定。

相信看到这，很多人已经对于如何选择产品，什么样的人适合做微信分销系统及分销商有了一个具象的认识。希望这些能帮助大家更好的认识微信分销系统，做好微信分销系统。

商家都知道，现在都是移动端的天下，那么做分销有货源的供货商就没有出路了吗?小编认为这完全取决于自身系统的强大里，全国酒店分销平台，通过B2B2C分销系统网罗移动端和PC端的全部流量入口才最为重要。小编认为可以从以下十点长期为维护：

1.百度贴吧

贴吧也是个非常精准同时也很活跃的鱼塘，里面充斥着很多优质的软文，大家没事可以在里面学习学习。以自己的微信号注册个贴吧用户名，准备一篇以个人经历为内容的软文，比如“减肥5年心酸路，我终于瘦了”类似这样的标题，同样不能广告痕迹太重，而且也不能直接留微信号，否则很容易被删。

写的尽量真实，语气接地气点，然后分段发布，这类帖子一般反应会比较热烈，你在最后可以来一句，感兴趣的加我微信(贴吧用户名称)，一篇帖子加个十来个人不是问题，如果能持续顶在前面，会天天有人加你。

2.大号推荐

和互推一个道理，就是借力。

关注和你目标客户比较接近的自媒体人，绝大部分的自媒体人都提供广告业务，观察他的真实流量，付给他一笔广告费，会为你带来可观的粉丝。

参加圈子，贡献价值，想办法和牛人产生关系，搞定了牛人，他的粉丝也会变成你的粉丝。

3.原创文章

这是很多高手常用的一招，分享干货，只要有价值会在网上广泛传播，会为你带来大量粉丝。

4.论坛引流

这个不用多说，发布软文，在文章中间巧妙地插入微信号。

但是帖子一定要写的好，标题夺人眼球，价值感强，同时要给读者足够的想象空间，让他来加你。

有几个要注意的事，一定要发在对应的论坛，这样才能防止被删，引流来的粉丝才会相对精准。那种50块钱发3000条的就不要考虑了，完全瞎胡闹。

5.群文件引流

QQ群这个大鱼塘，会玩的引流高手有很多种玩法，其中有一种我觉得是比较轻松的，就是做一篇价值类的文章或者文档，做成PDF格式的，带上你的微信号，上传到群文件。

如果标题设置的足够引导，会有很多人来看，在内容里留下鱼饵，自然会有人来加你，但是要设置的足够巧妙，否则也会被管理员删掉甚至直接踢你出群。

另外一个前提是量必须要大，至少要准备上百个群，这样，一次引流几十上百个人应该不是问题。

6.手动添加好友

严格来说，主动加人不算引流，但是这个工作是每天都要做，虽然一天加不了几个，但是日积月累，力量也不可小试。

客户微信号从哪来呢?QQ群。

做网络营销的都知道QQ群是精准鱼塘，你只需要导出对应QQ群的群成员QQ号码，每天挨个加就行了，微信里面添加好友有3种方式，微信号，QQ号或者微信名，所以，有了QQ号码也就等同于微信号。

7.百度文库

和论坛引流一样，只不过文章的名字要注意，根据目标客户的搜索习惯来确定合适的关键词。

8.互推

如果你的朋友圈人数达到一定的级别，这个时候可以找一个同样级别的人互推一下，交换一下粉丝，一人一千粉丝，交换一下每人变成2千，还是有很多人愿意做的，主动去收集一些大号联系方式，想办法搞定他。这个效果应该是最明显的，但是粉丝不一定精准。

9.邮件

准备大量精准客户邮箱，在正文里留下诱饵，吸引他加你微信!

10.微信群

和QQ群一样，微信群同样也是鱼塘，所以引流的方式大同小异，一种方式是在群里勤互动，多贡献价值，吸引别人主动加你，另一种方式是推广，准备大量的微信群，用小号发软文吸引客户加大号，这种方式的前提是要准备大量微信群。

以上十条常见方法，商家可以依照自身行业的特色和经验手法实际入手。并不是生搬硬套上去的。要知道，找准合适B2B2C分销系统的方法，来引精准流量，大量的精准客户才是我们真正的宝藏。

国旅酒店分销平台-彭山酒店分销平台-广东游小云(查看)由广东游小云信息技术有限公司提供。广东游小云信息技术有限公司(www.yuoun.com)实力雄厚，信誉可靠，在广东广州的旅游服务等行业积累了大批忠诚的客户。公司精益求精的工作态度和不断的完善创新理念将引领广东游小云和您携手步入辉煌，共创美好未来!