

微商管理系统微商起盘服务策划

产品名称	微商管理系统微商起盘服务策划
公司名称	云科技有限公司推广部
价格	.00/个
规格参数	微商管理系统:系统搭建 微商管理系统:软件开发APP
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

微商管理系统微商起盘服务策划咨询黄经理:158.1816.6626/电微 微商起盘方案系统APP定制开发平台
微商后台系统定制 微商起盘软件开发APP

现在主要做两个方面的事，一个是微商系统，经过一年的独立，已经被评为微商系统第一人，也被评为微商系统第一服务商，最懂微商的系统，第二个就是顶层模式设计。因为在我们看来，传统企业转型微商，唯一不懂的就只有顶层模式，顶层模式也是一个品牌发展的天花板。

那么今天就给大家简单阐述一下我们平时给品牌方做顶层模式考虑的七大核心要素。

代理层级

对于微商的代理层级，很多人以为不能超过三级，超过就有风险？其实不是，是同级返利超过三级，也就是三级分销才有风险。一般情况下微商的代理层级是3-7级，最好不要超过7级。这个主要还是根据产品所在行业，以及利润空间和裂变的预期倍数。利润空间高，那么就可以多设置两个层级，因为代理层级越多，层级裂变的效果就越好。

代理头衔

对于代理头衔，最开始的微商都是模仿传统的招商加盟的方式，总代，一级，二级，三级，分销，特约。这样其实客户一看就知道你就是个小代理。对于在之前微信还没有出现信任危机的时候，是完全没问题的，让人一看就知道你是在做代理。但是在现在这个信任缺失的时候，这样的代理头衔，已经很难去产生信任，所以，现在的头衔一般都是联合创始人，合伙人，董事，最后是总代，甚至还有CEO和品牌方这样的身份。

拿货价

对于微商产品的代理拿货价，我们一般的设置规则是1:3:7:10，也就是说一块钱成本，最低拿货价3块，最高拿货价7块，最后零售价10块。

但是因为品类的扩增，以及竞争难度的加大，所以很多产品达不到1:10的利润率。

但是我们还是建议，最低拿货价，留在成本的2.5-3倍之间，这样才会有返利和营销活动的空间。公司也才会有利润空间。

代理门槛

关于代理门槛，这个最大的考虑因素应该是我们身边的资源的接受能力。

一般情况下，代理门槛的决定因素就是需要拿多少货，就可以得到价格，然后价格和数量就决定来拿货门槛。

建议设置一个高一点的拿货门槛，然后方便前期起盘的时候，做一个优惠政策。优惠力度在1-5折之间，然后通过阶段招商，最后恢复到原价。

保证金

保证金是大多数品牌方都会设置的一种保证机制，一般我们建议在前期招商的时候，不设置保证金。因为微商是完全建立在信任基础上的，收保证金，就说明你对代理商不够信任。对于代理而言，可能他们也意识不到，但是也增加了一个代理的门槛。不收保证金，也是对他们的一份额外信任，会让他们更加原因为品牌付出。

那么设置保证金的最佳时间，应该是第一波招商活动结束，代理开始出货的时候，可以制造一个乱价事件，然后拉代理们一起开会，确定通过保证金的模式来解决这个风险。我们系统通过代理直接向品牌方支付定金即可。而且保证金一定要全部收到公司才算对。

补货门槛

对于补货门槛，一般有两种方式，一种是直接半门槛拿货。一种是按照下一个级别的拿货门槛拿货，那就是说你招一个下级，给他发货的时候，就可以下单给上级。但是现在有很多品牌方实行一件代发的模式，这样就不会限制代理商的一个拿货门槛。

这种模式，我们系统的解决方案是通过订单免审的功能，但是我们最新的方案采用的是云仓功能。每个代理打款之后，都会从上级那儿转移一部分货物到自己的云仓，然后自己需要提货的时候，直接下单就好，公司会直接收到订单信息，然后发货即可！

这样既可以解决钱都在公司，不会停留在代理手上，也可以减轻公司的库存风险。公司收了1000万的钱，却只需要200万的货在公司就完全可以周转。还可以帮助品牌方更好的确定接下来应该向工厂下单做什么产品！对于代理来说，也不用囤货，也能够清晰的知道自己赚了多少钱。让微商做得更加健康。

奖励政策

对于目前的微商模式越来越复杂，但是万变不离其中，所有大代理返利，无非就三种方式，一种是同级推荐，二是跨级推荐，三是业绩奖励。

我们经过所有的微商品牌的奖励机制总结出一套最简单的返利机制分享给大家： $70\% + 30\% = 100\%$

1)同级推荐奖励：一次性奖励级差利润的70%，后期补货理论的30%。最高级代理的返利为级差利润的100%。

2)跨级推荐奖励：一次性奖励极差利润的70%。后期补货没关系。

3)业绩奖励：整个团队业绩奖励按照梯步方式递进。