

《新微商》

图书基本信息

书名：《新微商》

13位ISBN编号：9787030431421

页数：212

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

内容概要

新微商定义

新微商，英文名称new wechat business。它是企业或者个人基于社会化媒体的新型电商，新微商区别于传统微商，具备互联网+的时代特征，新微商摒弃了过去微商暴力刷屏，疯狂囤货的经营方式，取而代之的是一种相对健康、可持续发展的商业机制，相比较传统微商零散小规模的经营活动，新微商已经成为了一种较为成熟的电子商务模式。由微赢首创，于2015年9月完善发布。

新微商六大模式

O2O模式

O2O即Online To Offline，将线上的交易与线下体验、运营结合起来。区别于传统微商，新微商提倡的O2O模式更加倾向于用户的体验和自身的分享。

众筹模式

社交工具与移动应用的改装和放大，让“人和商品”连接的机会被充分孕育，社群之内、社群之间横向协作的成本被急剧拉低，新微商时代的众筹活动是对彼此做一个深度的利益捆绑，从而充分发挥每一个人的社交能量并将之成倍扩散到其社群当中去。

自媒体模式

互联网时代的来临，让每一个人都成为了新闻的传播者，也成为了潮流的制造者和推动者，新微商时代的自媒体鼓励每个人都勇敢发声，各抒己见，而不是盲目跟风。

互联网金融模式

新微商与传统微商的一个重要区别是让微商不仅仅局限于微信、陌陌、贴吧等社交平台，而是以互联网思维去布局全网化营销，全面推动微商成为未来中国电子商务行业的主流。

会销模式

会销模式的出现对于微商行业将是一个巨大的变革，新微商区别于传统微商的一大特性就是，新微商会将产品和微商从业人员落地，通过会销将线上的营销拓展到线下。

教练模式

新微商时代的教练模式建立在当下的微商培训基础之上，鼓励微商企业通过更为实际具体的扶持政策来快速帮助代理成单，让微商从业人员有一个完整的培训体系作为技术支撑。

新微商十大标准

- 1、具备从零开始到运作传统微商成功的经验；
- 2、具备专业化培训系统；
- 3、具备系统化服务与支持；
- 4、具有众筹的运营模式，让客户参与进来；
- 5、具备自媒体打造的成功经验；
- 6、具备O2O落地的方法、规范与标准；
- 7、具备互联网思维；
- 8、具备运营移动互联网发展的团队；
- 9、具备营销策略；
- 10、具备适应移动互联网快速行销的高品质产品

新微商时代的品牌选择标准

- 1、选择能够让消费者重复购买并实现转介绍的产品；
- 2、选择一支拥有从零开始到成功运营的团队，能解决代理的实际需求；
- 3、选择一家成功运营1年以上的公司；
- 4、公司核心领导必须具有规划、梦想、格局、远见，并拥有做长久品牌的战略布局；
- 5、选择的品牌方必须拥有成功运营品牌的经验；
- 6、选择的品牌方必须具有简单可复制的专业化培训流程，能够让代理迅速落地；
- 7、品牌方必须拥有解决终端与招商的完善体系；
- 8、品牌方必须熟悉移动互联网发展趋势；
- 9、品牌方具有系统化的服务支持；
- 10、品牌方拥有强悍的产品供应链和完善的售后系统；

新微商的优势

1.团队规模化、规范化、

区别于传统微商的多以个体散户为主，还没有形成规模效应，新微商将以集约化、团队化来引领未来微商行业的发展。特别是针对传统微商存在上级代理压制下级代理的状况，新微商将以规范化的制度来管理各个团队，杜绝出现此类情况。

2.渠道立体化

新微商渠道结构将会呈现立体化，将厂商、批发商、零售商、代理商、消费者有机结合起来，构成一个有机的网络系统。通过建立渠道“面”的网络化与系统化，提高渠道网络的效率，通过社交媒体分销就可在线交易。

3.公司政策扶持，更人性化

传统微商对代理商或是分销商并没有太多的扶持政策，一味的拉代理进公司，销售公司产品。新微商更多实行工作+奖励的政策，提供给代理商更多人性化奖励支持。

4.宣传立体化

区别与传统微商，新微商的自媒体模式更是将结合音频、视频、杂志、文字、图片、动画于一体，以全方位、立体化的传播模式使得宣传效果得到进一步放大。

新微商

传统微商

全网营销，产品覆盖面广、渠道多样

产品覆盖面窄，渠道单一

不囤压货、线上+线下

层层压货、货品积压严重

团队成员黏性强，凝聚力高

团队成员沟通少，团队流失严重

没有乱价、没有串货

乱价、串货频发

售前、中、后系统健全

无完善的服务流程支持

产品质量安全,顾客满意度高

三无产品居多，产品质量无保证，顾客投诉多

顺势而为，市场前景广，利益驱动力大

利益驱动不够，难以吸引实力团队加入

懂营销，知人性，终端客户多

微营销小白，没有终端客户，小代理被动成为所谓“终端”

强悍的产品供应链与服务支持

产品管理混乱，供应链无法控制

熟悉互联网，掌握移动互联网发展趋势

不懂移动互联网规则，无互联网思维

新微商与传统微商的对比

新微商作用

新微商最大的好处在于沉淀用户，实现分散的线上线下流量完全聚合。事实上，微信的原点是社交而非营销工具，这就决定了微商比传统电商更能精准找到用户群和互联大数据，从而大幅提升企业服务和订单量。

对于传统微商而言。新微商模式针对性解决了传统微商假货、囤货、压货等众多问题，产品品质高、定位清晰，做长线品牌。公司层面上更注重完备的服务体系，品牌的支持、与策划性

对企业而言，新微商是去中心化的电商形态。新微商模式最大的好处便是将N种渠道所接触的客户通通汇聚起来，形成一个属于企业自己的大数据库，从而实现个性推荐、精准营销。而微信是一个绝佳的客户管理平台，将各渠道的客户汇聚进来后便能实现畅通无阻的通道模式，直接消除了一切中间障碍，商家在公众号上就能和消费者建立直接接触的渠道。

《新微商》

书籍目录

新微商定义

新微商六大模式

新微商十大标准

新微商时代的品牌选择标准

新微商的优势

新微商

传统微商

新微商作用

《新微商》

精彩短评

1、晕死，买了才发现在微商讲课的和书上的差不多，讲课的老师讲的更加简单易懂，根本没必要花买书的钱，推荐大家去听一下这些免费课程 V号：XR800820

《新微商》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com