

今天刷头条刷到张庭

林瑞阳夫妇社交账号被禁言的消息，说真心话有点吃惊，其实我这个人平时并不怎么喜欢关注娱乐

八卦，关于张庭也只是看过她拍

的电视剧，偶尔刷抖音

会刷到她直播带货，我一般都是直接划过，最近传言说她搞传销，据说之前是微商模式起家的，就想着给大家分享一下微商的那点套路，避免更多人上当受骗。

- 微商发展模式

微商在微信

刚上线一年左右就有人开始尝试，主要就是卖家乡的水果，后来慢慢发展到卖内衣，衣服包包鞋子，首饰，后来有个团队居然开始卖面膜等养生产品，再到后来卖药，后面嘛就无所不卖了。

他们的发展模式大概是这样，根据拿货量将加入团队的人分成几个等级，从低到高依次是：代理商—县级代理商—市级代理商—省级代理商—独董—股东



- 赚钱模式

1.拉人头

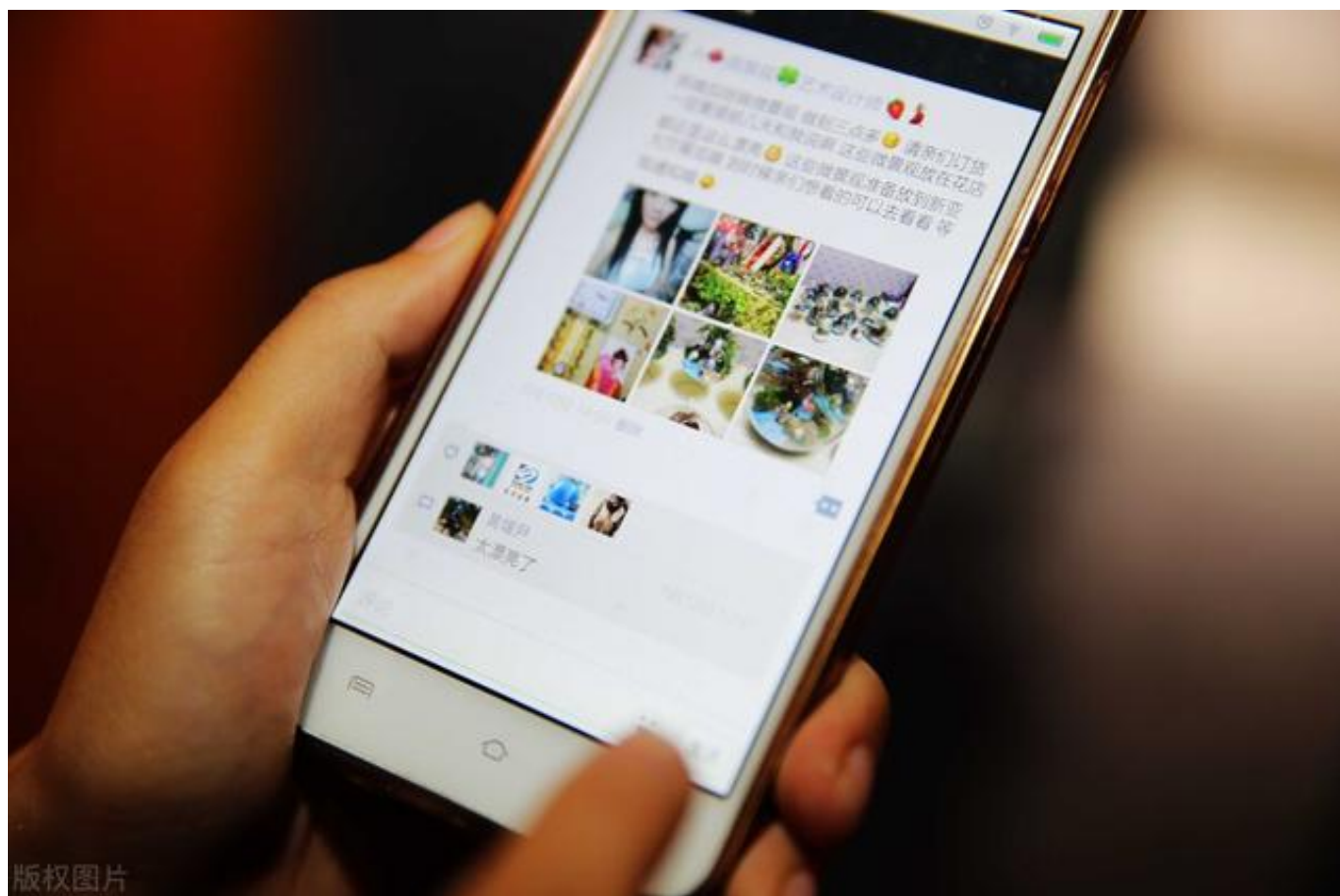
了解微商模式的人都知道，微商们赚钱大部分靠的是发展下线，而不是卖货，你仔细观察就会知道，很多微商朋友圈天天发的内容都差不多，早上发一些鸡汤洗脑，然后慢慢会发产品使用情况，因为发展的下线比较多，几乎每个人都会拍一个视频说自己的产品有多好，其实好不好只有他们自己心里清楚，况且你真的买他们的产品，售后也没有保证，出了问题只能哑巴吃黄连，你举报他们vx被封，他们又想办法解封，万一永久封了他们也不怕，因为大部分人手里都有至少3个以上的号，那些大代理商一个人10几个20个v号。



2.卖货

除了拉人头赚钱，卖货也成为微商们赚钱的渠道之一，他们每天不停地加好友，直到把vx的5000好友加满，然后就是打造朋友圈，每天鸡汤、产品使用场景，旅游、名牌包包，豪车、酒店各种晒，就是要别人相信他们做得好，为了让他人买他们的产品，大部分人都在搞虚假宣传。

比如几个不同层级的代理商用自己vx号互聊，虚假转账，然后截图，大家都用这些截图发朋友圈，还有一些是上一级大代理商拍个视频，下面的人就会不断转发，1传10，10传百，百传千，因为每个人的号人数都很多，基本上半个小时不到就可能让几十万人知道，真的是众人拾柴火焰高啊。



- 名人宣传

之前在广州听说某个大的微商团队请了一大批明星做宣传，这些人参加嘛都是看在毛爷爷的面上，活动结束后微商们就开始利用明星照片、视频做宣传，朋友圈各种发，有些年轻的明星粉丝非常多，所以看到自己喜欢的明星推荐多少会买点支持一下，微商们利用名人效应又赚了一把，然后继续发展下线，继续卖产品。



- 团队洗脑

做得好的微商好像得了成功学大师们的真传，每发展一个下线就会给洗脑，要他们制定业绩目标，一个月卖多少货，发展多少个下线，有的人还要求下线交对赌保证金，完成业绩奖励多少，没完成不退保证金，逼着这些人疯狂发展下线，除了逼就是造梦，给他们分享怎样在短时间买车买房，制作梦想板等，说得这些不知道内幕

的人一愣一愣的，干劲十足，但是到最后发现下线们并没有赚到钱，反而囤了不少货卖不出去。

本文完，喜欢的请点个赞[赞]