本文目录

- 做微商没有客源，没有销量怎么办，怎么能快速加好友？
- 我是一名新手，想做代理，问下怎么才能找到客源呢？
- 做微商怎么找客源？
- 微商怎样引流精准客源？

做微商没有客源，没有销量怎么办，怎么能快速加好友？

这篇文章送给你吧萊垍頭條

1.你做微商必用三级分销，风险很大：萊垍頭條

你做微商必须要顶层设计，不设计层级分销，不给代理好处，不设人头费，找代理难，基座打不开，只要你做不起来，你一定赔钱；做三级分销设计，宣讲时，兄弟姐妹们认为是直销、传销，不敢跟着干；萊垍頭條

即便你设计的是两级分销，只招省级代理，市级代理，在法律法规面前。看什么人给你解读，可以解读为合法，只算两级【省级代理，市级代理】；也可以算四级：1，公司-2，省级代理-3，市级代理-4，消费者】，说你合法你就合法，说你违法你就违法；萊垍頭條

做大了的微商大咖都有经历，只要你销售过亿，就有主管单位找上门来，运气好的舍财免灾花几十万外联费，罚几十万或几百万，事情就算过了，你和团队核心成员就算安全着陆了；过几十亿的团队老大，罚千万的基本是常态，百度一搜有一堆，

还能看到跑路的和锒铛入狱的。萊垍頭條

2.你微商的不纳税风险很高：頭條萊垍

做微商的，都是用公账或私人账户收款打款。一个账户对多个账户收款打款，频繁往来，不开票不纳税，涉税风险极大，涉及税收一上手就是刑法。萊垍頭條

微商为控制携款跑路，只能把钱从最底层收上来，然后层层返利， 2019年1月1号《电子商务法》和《个人所得税法》的公布和实施，直接把微商的涉税风险提到了历史极值，稍不小心就会锒铛入狱！萊垍頭條

微商代理收钱后携款跑路，几乎在前几年的运营中，每个团队都有过。萊垍頭條

3.你的同行都是卖模式的：條萊垍頭

你的微商同行大部分都在卖模式，为了把钱收上来，一级教一级用炫富的方式包装自己，把想发财的宝妈吸纳进来，把货怼出去，一级压一级，最后顶端的都赚钱了，货物全压在末端代理手上，末端代理不会卖货，卖出去的产品因为产品不行，没有回头客，货物压在手上，顶端的大咖眼看新品在全国压一轮货，马上没有回款，就再推新品，再收一轮钱 。垍頭條萊

为了卖货你的同行把国宾待遇，明星背书导入招商会，一个会开始花费几百万请明星、租美女、租老外帅哥、走红地毯才能造势收钱，最后把招商会搞到一个会几千万，和中央电视台春节联欢晚会一样规模，把代理包装成政要、明星，让对方脑充血，刷卡交钱。萊垍頭條

同时只有层级分销才能打开基座，高毛利产品才能支撑层级利益分配，所以早期微商都是集中在化妆品，奢侈品，后来进入滋补品及其他高毛利产品。为了拉开利润操作空间，够分配，微商大咖只有挤压厂家利润 ，最后劣币驱逐良币，微商产品充满假冒伪劣，体验感不行，卖出去后没有回头客，几轮收钱后，末端代理的钱全部进入到少数人口袋，自己沦为微商难民，囤了一屋子的烂货，卖不出去，到最后，正品货利润太低，代理也不愿意卖，在你的团队根本卖不动。萊垍頭條

4.你的微商团队只做招商，不屑于做销售，不研究怎么解决最后一公里的销售：萊垍頭條

在你的微商模式里，只要招商就能赚大钱，库存转移的过程就能造就一大批百万、千万富豪，大家都只想赚快钱。萊垍頭條

你的团队只想怎么把产品怼给下家，收到钱赚到利润就行。团队从上到下心浮气躁，急于求成，追逐名利，没人会静心做销售，静心打磨产品，没人考虑为用户负责，没人想怎么卖产品。垍頭條萊

5.你的微商团队不上新品，就没有回款，新品上多轮，团队就散伙了：萊垍頭條

你不上新品，就产生不了销量。不断上新，就会造成层层压货。需要一个一个去找消费者买单，末端代理根本就没办法把产品卖出去，最终的结果，只能是让层层代理看着一屋子的库存无法处理，欲哭无泪。最后造就一批微商难民。萊垍頭條

6.你的产品品质没保障，没有回头客：頭條萊垍

早期，你为了扩大末端代理基数，只能采用层级分销的方式招代理，要层层分销，就要拉开操作空间便于利润分配，你想要降低成本只能挤压厂家，最后厂家只有造假来降低成本。你的团队包括你普遍存在，自己的产品不吃卖给别人吃，自己的产品不用卖给别人用，产品变成了赚钱工具。頭條萊垍

你的产品品质出问题了。自己不吃的产品，卖给代理用来赚钱；自己不用的产品，卖给代理用来赚钱；最后末端代理，因为不会卖货或卖出去产品最后体验不好，用户不回头，最后越做越死。條萊垍頭

你很无奈。卖假货，产品品质没保障 ，时时担心投诉、怕媒体曝光。不赚钱，团队散架，赚钱了，良心不安，自己不吃不用，特别是把劣质产品卖给了自己的朋友，到最后朋友都没得做，这种骗人的生意，自己都看不起自己。頭條萊垍

现在，你觉得有钱了，你想卖良心产品，卖品牌产品，但是一分钱一分货，品牌产品，质量有保障，成本也要上扬，你不知道怎么给代理讲要涨价。條萊垍頭

——你不能说以前的产品都是无良产品。萊垍頭條

——你的核心成员告诉你，卖品牌产品，成本变高了，价格也需要拉高后，消费者不愿意掏钱，销量会下滑。萊垍頭條

不调整产品，你内心更恐慌，国家监管越来越严，说不清那天产品被抽检就要出事。还有一堆竞争对手，说不清什么时候使个小坏，你和你的公司就要出大事頭條萊垍

7.虚假宣传：萊垍頭條

你的微商同行都是通过各种造假炫收钱记录、证明自己挣了多少钱，炫快递单、证明发了多少货，炫各种和企业家政要明星在一起，证明自己混得好，勾引别人做代理；你的团队想销售产品，如果不宣传，根本卖不了货。而所有的代理都不专业，拿到产品后，自己不会卖，只能夸大宣传，胡乱承诺，虚假宣传。萊坦頭條

乱讲话，乱宣传的结果是违反广告法，被监管部门发现，逮住就是重罚，惹了乱子，只能你来买单！萊坦頭條

8.你一直在经历团队被洗被挖，下级跳墙，成员不稳定：條萊坦頭

你最怕的是团队叛逃，团队被挖，社团散架。一旦是代理带着团队跟着跑了，整个团队全部散掉，一夜回到解放前。萊坦頭條

大团队洗小团队是微商常态，你的微商团队小的时候，根本干不过其他大微商的宣传轰炸，分分钟被对方洗掉收编，你一点脾气都没有。條萊坦頭

好容易你的微商团队长大了，你一点一点抚养大的能人，带着团队另起炉灶，成为你的对手，一次分裂你几万、十几万人，跳过你直接找到厂商，用你的政策、用你的团队把你干倒！萊坦頭條

你赚钱的时候，你下面的人都很义气，口口声声说一辈子跟着老大干，市场反应稍微差一点，就有人闹情绪，撂挑子不干，甚至揭竿起义，成为你的竞争对手。萊坦頭條

稍微有点儿良心的代理，不成为你的竞争对手，但是看到有政策更好的竞争团队或产品抛来橄榄枝，还是会带着团队跳墙，慢慢的整个团队都被挖走分解。頭條萊坦

9.你干了几年的微商最后还是掌握不了团队数据：坦頭條萊

没有任何代理愿意在总部备案，干几年微商，代理数据全部都没有，谁在卖你的货，谁在买你的货，谁在用你的货，你这个微商老大都不知道。頭條萊坦

你的团队就算是制定了再严格的管理制度，仍然是有人不遵守规则。没有软件平台，根本无法掌握团队成员数据。就算是有软件平台，代理都怕总部掌握下级信息，不愿意把下级数据在总部备案。微商干了好几年，代理数据几乎全部都没有，用户是谁都不知道萊坦頭條

10.乱价你胸口永远的痛：萊坦頭條

你的代理乱价、直接影响微商团队的市场价格管控，各级代理群里总会有几个刺头，在群里乱讲话，一旦被人看到，直接影响军心，轻则影响代理信心，重则挑起代理们的集体讨伐。就算是把刺头踢出群，他发表的言论仍然能被看到，群主完全没有办法。條萊垍頭

文章来源石富强玩社群萊垍頭條

我是一名新手，想做代理，问下怎么才能找到客源呢？

作为一名新手，首先是要学习才行，而不是盲目的选择了产品。比如说没客户，没有销量，遇到这种问题你解决不好就会想到放弃的。所以我觉得你可以先学习，或者选择找你懂的行业去做。做微商客源不在于多，而在于精准！要的不是大众粉，垃圾粉，要的是高质量精准客源！第一、必须是别人主动加你的，千万不要乱加人。萊垍頭條

第二、找到精准客户和潜在客户。加你的用户必须是精准的目标用户。这样成交量就会提高很多，这就是所谓的精粉。萊垍頭條

第三、用户必须是愿意关注你的朋友圈信息，具有互动性的，要和客户多互动。萊垍頭條

第四、维护好旧客户，发展新客户，让自己的路越来越宽。垍頭條萊

第五、朋友圈感情营销。萊垍頭條

做微商怎么找客源？

1、做微商最大的问题就是怎么扩展你的朋友圈，然后在你的朋友圈发布消息，让更多的人看到，添加好友就显得格外重要，首先打开微信頭條萊垍

2、点击来到“发现”菜单。通过附近的人选项，添加好友，也是最快和最有效的方法，你只有先拥有了更多的粉丝才能把你的产品推广出去，点击“附近的人”

3、软件提示你可以在此查看附近的人，但是你的位置信息也会暴露出来，点击“开始查看”，查看附近的人功能将获得你的位置信息，你的位置信息在地图上会保留一段时间，当然你也可以手动清除这个位置信息，单击“确定”

4、现在就查到附近的人信息，你可以根据你的产品大略的筛选一下要添加的好友，找到你认为相近的人群，点击进行添加即可

"

微商怎样引流精准客源？

一、定位你的客户群体埤頭條萊

首先要明白你做微商的定位是什么，简单的说，就是你想要让哪些人从口袋里掏钱，购买你卖的东西。萊埤頭條

比如你是做护肤品的，关注这类东西的人群多以女性为主，买你东西的也是这部分人，那么你的客户群体就是女性，也就是你的定位。萊埤頭條

二、通过推广找到客源頭條萊埤

客户去哪里，微商就去那里。既然你是做护肤品的，知道了你的客户是女性，那么你就应该去女性活跃的地方进行推广。直接找到对护肤品感兴趣的女性，这样才能起到最大的效果，吸引到精准粉丝的同时，也提升了你卖东西的成交率。萊埤頭條

三、微商做推广的技巧萊埤頭條

通过了解知道微商入门的一些基础知识，差不多就可以开始着手进行推广了。做微商推广也是有技巧的，我在这里就免费奉上一些个人收藏的技巧跟心得。萊埤頭條