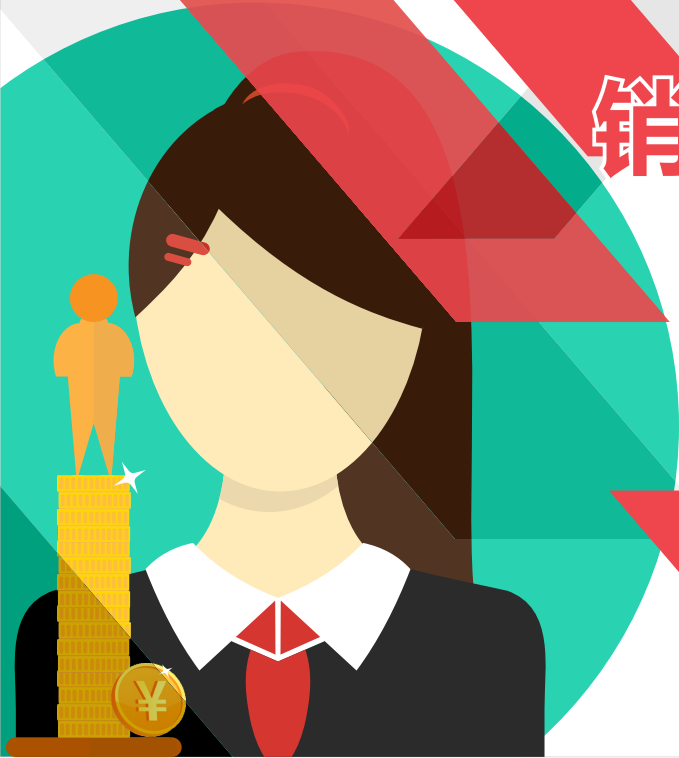




怎样设置不要业务员 销量反而大增的营销工具?

节省成本，减少工资支出



实体店后台操作示范

怎样可以不要业务员，销量反而大增？

节省成本
减少工资支出



- 1、登录实体店后台，点击展开左边菜单栏【促销工具设置】，点击【会员分享产品佣金拨比设置】，点击右边页面的【添加设置】进入设置页。在【选择产品】下拉列表里是没有设置佣金的商品，选择一个。【该产品售价】里价格是100元，成本30元，【总拨比】就是佣金占价格的百分比，设置成30%就是30元佣金。下面【直接推荐人】设置20元，【间接推荐人】10元点击【保存】。

- 2、打开手机花兜App，设置好佣金的商品下面多了个【会员分享该产品获30%佣金】。如果顾客“张”点击按钮在微信分享给“王”，“王”打开了商品就被终生锁定，只要“王”在这家店消费佣金商品，“张”做为【直接推荐人】就能即时到账佣金奖励。如果“王”把店铺里的佣金商品分享给“李”成为“李”的【直接推荐人】，“张”就成了“李”的【间接推荐人】。假设“王”和“李”都消费了上面那个商品，“张”得到20+10=30元，“王”得到20元以此类推。

通过这样的分享奖励把消费者变成业务员，可以不需要专职的业务员，节省成本而销量大增。这是移动互联网手机时代中小企业节省成本，推销产品的最好方法。

