

LINH PHAM - ATPSOFTWARE
18000096

BÍ QUYẾT XÂY DỰNG HỆ THỐNG CTV, ĐẠI LÝ CHO CÁC NHÀ PHÂN PHỐI

- XÂY DỰNG HÌNH ẢNH CÁ NHÂN CHUYÊN NGHIỆP -> Tạo sự uy tín**
 - Hạn chế đăng bài về bán lẻ
 - Tập trung đăng bài tuyên CTV, đại lý
- NỘI DUNG ĐĂNG BÀI**
 - Sản phẩm đang bán ntn, hàng nhập, hàng bán cho các CTV
 - Hệ thống CTV như thế nào, đào tạo ra sao
- TRƯỜNG HỢP CHƯA CÓ HỆ THỐNG CTV**
 - Xây dựng hệ thống CTV ảo
 - Cập nhật danh sách CTV 1 tuần 1 lần
 - Cập nhật Số lượng CTV
 - Đăng Feedback về 1 khách hàng CTV
 - CHỨNG MINH CTV CỦA MÌNH BÁN ĐƯỢC HÀNG
- LƯƠNG THƯỞNG, CHÍNH SÁCH**
 - Cho KH thấy lương thưởng, thu nhập của các CTV
 - Tạo cho KH sự ham muốn kiếm thêm giá tiền
 - Có những câu mời để thu hút CTV, Đại Lý
- Kết nối KH CTV, Đại lý**
 - Kết bạn liên tục những CTV, đại lý
 - Add những CTV, Đại lý tiềm năng vào Group chăm sóc

5. LÀM SAO ĐỂ CTV, ĐẠI LÝ THAM GIA ĐĂNG KÍ TRÊN FACEBOOK PROFILE

- LÀM CHO CTV, ĐẠI LÝ BÁN ĐƯỢC HÀNG**
 - Xây dựng các GROUP, nhóm CHAT để chăm sóc
 - Đào tạo hướng dẫn các CTV, Đại Lý
 - Livestream hướng dẫn cho CTV
 - Cung cấp các tài liệu content, hình ảnh
 - Hỗ trợ các công cụ Marketing Có thể Đại lý CTV (Có thể Áp dụng các Giải pháp ATPSOFTWARE)
 - Chuyển đơn Khách hàng cho các đại lý, CTV
 - Đưa top, khen thưởng giữa các CTV, Đại Lý
 - NHÀ PHÂN PHỐI CẦN LÀ NGƯỜI ĐƯA RA CÁC CHIẾN LƯỢC HƯỚNG ĐI CHO CTV, ĐẠI LÝ
 - LÀM SAO CHO CTV, ĐẠI LÝ BÁN ĐƯỢC HÀNG
- LÀM SAO ĐỂ GIỮ CHÂN ĐẠI LÝ CTV**
 - Cần tạo ra sức ảnh hưởng từ người đứng đầu
 - Cần phải cho Đại Lý, CTV thấy sản phẩm tốt, sự hỗ trợ từ NHÀ PHÂN PHỐI
 - Ràng buộc các Hợp đồng điều khoản

6. LÀM CHO CTV, ĐẠI LÝ BÁN ĐƯỢC HÀNG

7. LÀM SAO ĐỂ GIỮ CHÂN ĐẠI LÝ CTV

- NHỮNG VẤN ĐỀ CẦN PHẢI LÀM KHI XÂY DỰNG HỆ THỐNG**
 - Xây dựng, chính sách giá đồng bộ
 - Lựa chọn đại lý, CTV uy tín
 - không cạnh tranh trực tiếp với CTV, Đại lý
 - Đại lý CTV có thể chuyển sang bán cho đối thủ cần phải cân trọng tìm hướng dẫn giải quyết
 - Đại lý, CTV có thể trở thành đối thủ trong tương lai
 - Hạn chế chính sách công nợ, tồn kho
 - Không nên quá lệ thuộc vào Đại lý, CTV

1. TẠI SAO CẦN XÂY DỰNG HỆ THỐNG CTV, ĐẠI LÝ

- Viral thương hiệu nhanh chóng
- Không tốn chi phí trả lương, tạo ra Doanh thu cao
- Không tốn nguồn nhân lực, chi phí

2. CÁC LĨNH VỰC PHÙ HỢP

- Phân phối Mỹ phẩm
- Thời Trang, BDS
- Thực phẩm chức năng, Đồ Handmade...

3. NHỮNG ĐIỀU BẮT BUỘC CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

- Sản phẩm chất lượng
- Có nền tảng sản phẩm vững chắc
- Ổn định nguồn cung, Giá cả cạnh tranh
- Chính sách chiết khấu cho CTV, Đại Lý

4. TÌM KIẾM CTV, ĐẠI LÝ

- Tuyển Đối tượng sinh viên, văn phòng, mẹ bỉm muốn kiếm thêm thu nhập
- Đăng tuyển ở các Group bán hàng tìm việc làm
- Xây dựng content tuyển đại lý ctv chạy ads
- Xây dựng phễu khách hàng trung thành trở thành CTV, Đại Lý