

母婴品牌采用链动2+1的模式实现销量与用户暴增

产品名称	母婴品牌采用链动2+1的模式实现销量与用户暴增
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15989888821 15989888821

产品详情

人口红利：叠加“三胎”放开政策，消费市场持续上升

在2020年全年出生人口仅为1200万人，连续四年出现明显回落。今年5月31日，三胎政策正式公布，“生”与“不生”再次成为了热点话题，围绕三胎政策的各种段子在网上传播开。抖音上，“三胎”相关的话题的视频数量40万，累计播放量将近60亿。预计未来几年出生人口虽不会出现新的生育大潮，但会有一定幅度的回升。

消费升级：积极的消费观和消费实力，打开想象空间

现在人们对于养娃整体是向上积极的态度，越来越多的人愿意分享与娃的日常，与别的宝妈交流分享经验并且崇尚科学养娃。

从养娃观点上来看，46.5%的人会去主动分享养娃日常，与别的宝妈交流已经成为了很多人愿意去做的事。与此同时，40.3%的人们更相信科学养娃，用“爱”的方式来去关心培养自己的宝宝。从时间分配的角度来看，35.5%的人更愿意把生活重心放在孩子身上。从消费观点上来看，41.2%的人认为需要给宝宝提供一个好的生活品质，让宝

宝从小在一个舒适优质的环境长大。同时30.9%人偏爱购买新的产品包括养娃的各类产品。

母婴APP既有专业资讯内容，也有海量妈妈们的真实分享内容，是妈妈们了解和收集母婴品牌/产品信息的最主要渠道，其次是社交平台、电商平台及妈妈社群。

那如何快速的在母婴市场快速引流形成裂变增长呢？

假设平台拿出一款产品做活动，且也有做会员制电商，自购省钱，推荐好友可得平台补贴奖励，那假设这款产品是699元，直推奖励可得200元，团队奖励可得100元。代理平级可以获得直推收益的10%。

会员：购买所关联的商品、礼包，就会成为会员身份

成为会员后，直接推广用户去购买应用所关联的商品、礼包，就可以得到【直推奖200元】

代理：成为会员同时直推二个会员用户

成为代理，还是有会员权益直接推广用户购买得【直推奖200元】

成为代理后，下级直推用户（代理）再去推广用户去购买应用所关联的商品、礼包此时就可得【直推平级奖10%】

成为代理后【第三个推广的用户起】购买应用所关联的商品、礼包，可得【团队奖励100元】

成为代理后【下级直推用户的第三条线起分别推广的1.2条线用户】购买应用所关联的商品、礼包，可得【团队奖励100元】

下级推广的用户可获得【团队奖励100元】此时就可能获得【团队平

级】

模式特点

二级分销

二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益

走人机制

推荐两人消费699成为会员，即升级成为会员，关系脱离走人

留人机制

自身成为代理后，为上级留开始推荐的两人

上帮下扶

下级成为代理后，为上级留人

下级未成为代理，上级帮扶后可获得帮扶基金

假设我是用户 A，自己花699买了个产品，成为了会员，这时候我直推了两个人A1和A2，是获得400元奖励，系统会自动将我升级为，代理的身份，此时我推荐了第三个人A3消费，我就会获得300元，(意味着只要推荐三个人消费，我之前消费的金额就回本了)，而且我的直推的3个人，再次复购还可以再次享受收益。

然后假设A3他也推荐了两个人B1和B2，他就可以获得400元，此刻，A3就会脱离关系上供B1和B2给用户A，我用户A此时是代理身份可以获得他的1号位和2号位的团队管理奖100元。（简单说就是知道成为代理身份可以获得整个团队的1号位和二号位的团队管理奖）

走人、留人机制：走1个，留2个；收益：200元

走2个，留4个；收益：400元

走4个，留8个；收益：800元

走8个，留16个；收益：1600元

如此类推...

团队如每人直推2人为例，个人总收益为：直推和团队见点奖收益=200+300+100*2+100*4+100*8+100*8+100*16+100*N

平级收益= (300+100*2+100*4+100*8+100*8+100*16+100*N) *10%

模式总结

支付成功即可成为会员，推荐两个会员即可成为代理

第三条线开始才可以获得/团队奖励/团队平级奖励

当未达标情况下，在活动直推跟平级奖励时需要扣除手续费到帮扶基金余额

成为代理身份后，会贡献两个下级给自己的上级

具体方案模式可以和小编交流。