

创业起步快的商业模式，链动2+1和众筹卖货

产品名称	创业起步快的商业模式，链动2+1和众筹卖货
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/个
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

在日常生活里，我们都会有这种体会：请客吃饭时习惯性会进入到常去的酒店，买衣服时会习惯进入上次消费的场所，汽车有问题时会习惯去常去的汽修厂，购买化妆品时也会习惯去同一家店面，这一切，都是由习惯性而产生的，由习惯性行为所产生的交易我们称之为惯性消费。

惯性消费在现在的门店经营中，占据着越来越大的权重，大化地培养顾客的惯性消费是保证门店正常现金周转率的重要经营手段，本文从如何分析影响顾客产生惯性消费的角度来探讨现代商业模式经营的新思维。

如何打造自己的盈利模式？很多人都希望通过创业赚大钱，实现人生的财富自由。互联网赚钱模式其实只有两种：卖产品和提供服务。这两个的本质其实一样。什么是好的商业模式：关键是能不能帮用户解决问题，提供价值。一个好的商业模式需要符合五个标准：定位准、市场大、扩展快、壁垒高、风险低。

给大家分享两个创业起步快的模式，链动2+1和众筹卖货。那他们是一个什么样的模式的呢？下面给大家简单讲一讲，如果有不同的看法的朋友也可以关注加私聊一起探讨。

首先，讲一下链动2+1模式，之前有几个朋友，也是做实体门店的，问我现在用什么商业模式来做转型线上，我就告诉他，如果前期在没有资源、没有团队的情况下，建议使用链动2+1来做入口引流，聚焦流量为前提。

链动2+1模式主要分为两个身份，一个老板，一个代理（身份名称可自定义），商城有一个购买大礼包代理区，礼包假设定价为499。消费者A通过推荐或引流到平台专区购买特定的499大礼包，成为代理身份，这个时候推荐引流他进来的人享受平台所设置的直推奖励，价格自定义，A成为代理后同时也可享受代理权限，拥有自己的推广邀请码，邀请朋友或其他人进来消费，即可绑定上下级关系，每月可享受0元购物体验区，推荐两个人购买商城大礼包升级成为老板身份，同时享受推荐直推奖励，跳出代理副市场，拥有自己的主市场专区，之前推荐成为代理推荐的两个人要留给上级。

同时拥有升级老板身份后的团队见点奖励，根据产品成本波比调配，邀请两个人可获得直推和见点奖励，加上之前代理身份推荐的2个人得到的奖励，相当于推荐三个人就可回本。如果下面推荐的这两个人也想成为老板，也是按同样的方法来推荐2个人。

A推荐的下面团队下B或C升级老板的同时，A可享受一个平级奖励，比例可调配，假设百分之十，那么A可享受B跟C下面推荐总收益的百分之十。同时平台也为了防止有人上来薅羊毛，设计了帮扶奖励机制，什么意思呢？假设A成为老板之前给上级留下的那两个人根本没有做市场的潜质，只是自己为了快速达到自己的条件，邀请的家庭号，平台设置这两个人必须要满足条件，有什么条件呢？达到一定的业绩或推荐N个人，否则就会冻结A团队下面业绩的百分之二十（自定义）。

那怎么来解冻这个收益呢？平台有一个换点功能，可把A团队下面活跃的号换两个上去，达到了平台设置的条件，即可解冻这百分之二十收益。5.0版本还新增加了不少功能，并且模式也会随着市场不断的变化来做更新迭代，对此感兴趣的朋友可私聊做沟通了解。

案例分享：

再介绍下众筹卖货这个模式，这个模式是商城应用快速来使用户自我裂变的一个促销活动，通过消费者主动发起链接人脉，朋友互助的模式，以更低的门槛条件参与进来并完成项目，同时能实现平台做引流和卖货的目的。帮助平台、用户实现双方共赢。

那么具体是一个什么规则流程呢？平台组织发起限时众筹活动，用户A和用户B购买平台商品，赠送额外的众筹币，这个币是参加活动唯一的入场条件，购买的商品平台按正常发物流，活动在规定的时间内进行，如果本轮活动结束，平台看设置的贡献值是否达标，达标的继续进行第二轮、第三轮、第四轮的活动进行，活动主要按满四出一的制度来完成对参与用户的奖励发放，每期按30%同比来递增。

另外，用户注册成为平台会员后，拥有自己的推广邀请码，推荐分享好友在商场下单购物，即绑定上下级关系，享受相应的推广分销奖励。

再说下具体奖励机制规则，众筹满四期返回期参与的众筹币资产，同时可获得平台给予的静态收益12%和动态收益13%，这里的收益均可以提现到零钱，对于用户来说这么好的活动有没有吸引力呢？买产品的同时还可以享受平台活动的奖励，帮助平台解决资金问题、快速裂变用户，获客等优势。

如随着活动期数，众筹币的数量不断增加，导致某期出现未达标、爆仓的情况，平台退回后一期活动币和倒数2—4期众筹币的百分之数或额外赠送一些积分来做补偿。积分可用户在兑换专区兑换商品，平台再重启开启活动的通知。

案例分享：

总结：对于一个可执行、有投资价值的商业模式在创业之路上非常的重要。全世界的管理大师彼得-

德鲁克说过：未来企业直接的竞争，不再是产品和服务的竞争，而是商业模式的竞争。