

# 单款产品的商家如何用链动模式打造一个优惠消费的会员制平台？

产品名称	单款产品的商家如何用链动模式打造一个优惠消费的会员制平台？
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

当商品供过于求，卖主之间竞争激烈时，买主处于主动地位的市场，这样的市场称之为买方市场。

市场商品供给量超过需求量，卖家降低销售条件，想方设法将自己的商品销售出去，以致廉价抛售商品，这对买方十分有利，对商品有充分地选择余地，引起市场商品价格下降。

这种竞争不仅表现在价格上，而且表现在质量、花色、式样、功能、服务、交货期、包装等方面。

当商家有有多款产品时，还可以让用户拥有更多选择，那只有单款产品的商家该如何发展互联网市场？

现在分享一个2+1链动奖励模式，看看这个模式如何让只拥有单款产品的商家来发展互联网市场？

商家先是将对接好供应链的产品放入商城区，只要成为平台会员，在商城区购物就可以享受到相对应的优惠。

这样对于只拥有单款产品的商家来说，可以吸引到更多的用户，而用户拥有更多的选择，才会留存下来。

然后，商家把自己的单款产品做成一个礼包，当普通用户进入平台时，购买礼包就可以成为平台的会员。

会员身份享受直接推荐奖励，会员每直接推一个人购买礼包就可以享受直接推荐奖励。

当成为会员的用户成功推荐两个其他用户购买礼包成为会员后，就可以从会员身份晋升为超级会员身份。

用户成为超级会员的身份后，必须跳出原来的关系链，把原先自己推荐进来的两个会员身份的用户留给推荐自己的推荐人作为自己的副市场（若是从平台直接购买礼包，那就把两个下级会员留给平台），跳出来后再经营自己的主市场。

在自己的主市场中，超级会员只要见证自己的团队里的用户购买了礼包或者在商城进行了消费，这个超级会员就可以获得见单奖励。

这个模式对于平台来说，前期只需要对接一些供应链的产品，到了中期可以多对接一些线下实体店、第三方生活服务、加油服务、充话费等等。

这样就可以给用户打造一个多元化的消费场景，让用户吃穿住行在平台上消费都可以获得优惠后，难道这个礼包还很卖不动吗？