

链动2+1的商业模式解析

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 链动2+1的商业模式解析 |
| 公司名称 | 东莞市莞带大数据科技有限公司 |
| 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402室 |
| 联系电话 | 13143659518 13143659518 |

产品详情

链动模式是什么？分析链动2+1方式详细信息

链动商业运营模式也称链动2+1商业运营模式，2+1指的便是这其中的真实身份体制，一共设立了2个级别的真实身份：老总、代理商。

当客户想得到盈利想参加在其中时，就必须变成代理商才能够得到盈利，而变成老总就能得到三种奖赏，代理商只有有一种奖励制度，想要成为老总则必须代理推荐服务平台所制定的总数才可以变成老总。

或许可以让客户积极去发展趋势，让身旁更多人来参加的一定是须要一个十分有效合规管理而且高回报的奖励制度：

直推奖：当客户变成代理商以后，就相当于添加服务平台能通过立即邀约身边的人来获得盈利，立即推荐奖励必须代理商去立即邀约客户前去交易而且变成代理商就可以得到。

见点奖：

当代理商邀约特定总数以后，就可以变成老总，自己当老板每诚邀一位客户进到服务平台而且交易特定商品以后变成代理商，就可以得到见单奖赏。

同级奖：就是指当上级领导老总所邀约的代理商变成老总以后，上级领导老总能够获得下属老总盈利的另外百分数盈利，这就是同级奖赏。

在其中还有一个为了能避免出现死号的一个制度，扶持体制：当代理商所邀约的客户购买商品变成代理商以后，却并没有再次去强烈推荐客户这个时候，根据服务平台检验发觉往往会立即冻结代理商盈利的80%，剩余的则冻结为扶持股票基金，假如强烈推荐的客户再次强烈推荐下来则能解除冻结。

这对线下推广实体店店家来讲，这一款商业运营模式无论什么领域可以开展，只要管控好自己的百分比就可以马上进行裂变式，直至中后期就可以线上与线下一同融合应用。