

蛋白粉相关健身企业参与到社交电商中，将会摩擦什么样的火花？

产品名称	蛋白粉相关健身企业参与到社交电商中，将会摩擦什么样的火花？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

如今随着疫情的居家隔离一声令下，大家也都只能一直处于封闭隔离状态，这是越来越多的人因为无法出门运动导致整个身体素质得不到改善，肥胖、虚弱、无神等词已然成为了他们的代名词，而随着居家隔离国家也开始呼吁大家全民健身，加强大家的身体素质。

正是随着健身、运动风潮的兴起，越来越多的健身补剂也出现在人们的视野当中，其中蛋白粉这一类健身塑形的黄金搭档也随着受到了越来越多的关注。据统计，光是如期蛋白粉的销量就已经达到亿元级别，蛋白粉主要用于治疗低蛋白，提高免疫力的作用。与运动配合可以起到增长肌肉的作用。

而如今正是有着这一次热潮我国随着大家对于健身的热爱群体越来越壮大，传统企业也都争先恐后地抢入赛道当中。

蛋白粉相关健身企业参与到社交电商当中，那将会能摩擦什么样的火花呢？

从产品来看，蛋白粉有着天然的价格优势，并且隶属于健身产品还在增长当中，利用社交电商以社交网络为桥梁链接身边人来传播的特性，能够将这一系列产品进行营销且打造良好口碑。

如今有着一款电商商业模式结合社交电商来使用，为健身行业而言绝对是事半功倍，不仅仅能够达到拓客引流的目的，还能解决拓客成本高，精准客户少并且在后续达到引流目的时，还可以将线下线上结合在一起使用。

链动2+1电商商业模式，采用二级分销原理进行开发升级，使用身份机制以及留人走人机制完美将用户关系进行链接，并且通过完整的奖励机制将用户推广力度一步步提高从而节省拓客成本高的问题。

身份机制：由于健身行业可将名称改为“健身大神、健身小白”，这里我们就统称为“老板、代理。”而代理只可以享受奖励机制其中的一个奖励，而老板则可以享受所有的奖励机制。

代理：想要成为代理就需要通过购买平台指定产品，健身行业可以指定其他产品或消费代理大礼包即可升级成为代理。

老板：想要成为老板则需要代理推荐两位用户（平台自定义）消费者成为代理，即可成为老板。

其中走人留人机制将整体模式，仅仅保留在二级的范围。

在代理推荐两位用户成为老板，则脱离上级关系，开始发展属于自己的主要团队；

而推荐的两位用户，需要留给上级，从而保证了上级的利益也保证的上级团队的可持续性。

奖励机制：直推奖、见单奖、平级奖、帮扶基金。

直推奖：在代理每推荐一位用户成为代理，即可获得平台分发的直推奖励；（代理、老板都可得）

见单奖：老板每推荐一位用户都可以获得见单奖励以及直推奖励，而老板所推荐的代理再推荐的用户也可从中获得见单奖。例如，A老板—B代理—C用户，而当C成为代理的时候，A老板可得其中的见单奖；
（仅老板可得）

平级奖：当上级老板推荐的代理也升级成老板时，上级老板可得下级老板总收益的额外收益，此收益由

平台进行发放；（仅老板可得）

帮扶基金：由于害怕出现“死号、坏号”的情况影响上级团队的发展，也为了阻止一些用户他“偷奸耍滑”邀请一些不会推广的用户来参与从而让自己升级成为老板的时候，这个时候则会将其30%的收益进行冻结成为帮扶基金，他只能获得70%的收益。

当然其中还有一些核心机制，可后台私我了解详情。

健身行业的发展，其中也掺杂着不少不合格的产品，万万记住所有的核心都需要以产品为本，以产品为核心，如果不以产品为核心的话，迟早会被发现实际与产品严重不符到时候就是神仙也救不了，所谓电商商业模式只是作为辅助手段，我们不应一股脑以卖货为主也要将产品质量一把抓！