

2022链动2+1模式是如何玩转招商引流

产品名称	2022链动2+1模式是如何玩转招商引流
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	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

正常的消费返利模式对于消费者来说应该是这样的：花着与市面上差不多价格的钱购买到产品，还可以参与商家发布的活动来获得产品部分利润。

对于商家来说：由于市场竞争、产能过剩、高库存等因素，从促销、扩大销售规模和利润总额、提升品牌、维护用户忠诚度、打击竞争对手等利益考量，消费返还是行之有效的竞争利器。

消费返利是消费者在购物的同时，能得到平台给予的相应的现金返还，体现的是消费者的消费得到优惠。同时，消费者也可以借助消费返利平台，得到相应的推广平台的费用，从而实现消费创业。给消费者搭建了一个是让消费者通过消费以后，经过平台可以获得一定收入的舞台；裂变营销的本质是以存量带增量，让已有消费者帮你寻找潜在消费者，从而达到快速获客的目的。那时至仍然火爆的电商引流卖货模式之一的，链动2+1模式热度依然居高不下，很多企业平台都接连问链动模式的玩法，这也代表了链动2+1模式的成功，这期我们来盘点链动模式的优势都有哪些。

一、链动2+1两个身份：代理商、合伙人。以自酿酱香型白酒，市场价599元，现在平台福利售价499元为例

【代理商】：需要自购买499产品，就可以获得【代理商】身份，自购省100元，推荐他人赚取推荐奖100元。（比如A代理推荐B用户，B用户去下单，A代理就可以获得100元直推奖励）。

【合伙人】：推荐两个代理商，就可以升级获得【合伙人】身份，自购省300元，推荐他人赚取推荐奖30

0元，团队下级代理商进货赚取间推奖200元（比如A合伙人推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A合伙人就可以获得200元见单奖励）。

链动2+1核心亮点：成为合伙人身份的时候，前面推荐的两个代理商就需要留给推荐自己的上级，帮助上级团队裂变，同理，你就会脱离上级重新创建自己的团队市场，当团队后面发展的代理商也成为合伙人时，他们也会脱离你的团队创建他们自己的团队市场，但是他们前面推荐的两个代理商要留下来帮你做市场。

二、线下招商板块

服务点：加盟费2万+3万铺货押金，享受用户核销产品5%奖励

3万铺货押金用于给门店铺货一定数量，让用户到提货点提货核销，核销后减库存，达到警戒值自动补货

用户在平台下单后，可以选择附近服务点去提货，平台给予服务点一定的服务提成，这样就可以线下招商招一些加盟服务点（类似天猫养车途虎养车），加盟服务点需要交纳一定的加盟费或者押金，平台对服务点进行铺货，用户来店核销减库存，低于警戒值平台再进行批量补货，有利于平台快速收取加盟资金，掌握现金流。

三、招商区域合伙人

区级/县级/镇级代理：5万，享受区域内订单3%的奖励，可设置区级代理价给予对应5万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可以享受区代价格

市级代理：20万，享受区域内订单2%的奖励，可设置市级代理价给予对应20万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可享受市代价格

省级代理：50万，享受区域内订单1%的奖励，可设置市级代理价给予对应50万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可享受省代价格

可设置区代、市代、省代，大区代理，按收货地址为准计算区域内的所有订单的收益，是代理，区域代理奖可以方便平台线下招商会招商收钱，通过卖地图方式吸收一些区域内有影响力有推广能力的大团队长。

前端会员引流用2+1链动奖励模式，二二复制门槛低，人人均可推广，团队上下帮扶，轻松赚钱，二级分销比较合规，避免了团队级差奖的传销成分，股东分红奖弥补了大团队长的巨大贡献，区域的代理奖满足了一些投资性拿管道收益的客户，因为买了一个区域的代理，这个区域多有的订单都有分成，管道收益