

简析2+1链动模式的奖励机制和运营成绩

产品名称	简析2+1链动模式的奖励机制和运营成绩
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

2+1链动奖励/美丽天天秒 ” 这个模式的奖励机制和运营成绩。

作为一个既能快速提升销售额和打造团队的模式，逐渐被越来越多有商业嗅觉敏锐的企业/操盘手采用，并且还获得了令人惊喜的效果。

与此同时，作为运营的人都知道，一旦模式投入市场运作，必然会有各种反馈。因此，模式也将会跟随市场实际情况进行升级迭代

“ 如何对团队长细化激励，让做得的团队长收益更多？ ”

“ 如何进一步引导用户复购，实现平台销售额的二次增长？ ”

“ 平台如何更好的进行数据管理？ ”

“ 小程序版本何时出来？ ”

.....

以上种种一线市场需求，让“2+1链动奖励2.0版本”得以快速出来。在此，给大家分享其中6大重磅升级点，各位一定要吸收、消化并运用。

一、团队长升级机制细化：灵活设置不同等级的团队长升级条件

【运营举例】平台从每个499订单中，拿出18元分别用于“初级”、“中级”、“ ”团队长的分红，比例分别为3元，5元，10元，每天分一次（按各等级的数量均分）。通过优化升级机制，让业绩更好的团队长可以拿到更多的奖励。

二、复购设置：引导团队长复购，提升平台销售额。

【运营举例】通过分别设置“初级”、“中级”、“ ”团队长每月的复购条件，团队长才能享受次月每天的“分红收益”，避免平台“养闲人”，同时也提升了平台的销

三、帮扶基金递减模式：帮扶下属团队达到相应条件，可降低“冻结奖励”比例。

【运营举例】通俗点来讲就是，帮助直推团队的人成功，你就能“更快”拿到奖励。比如，直推一个用户消费499，可以拿100的奖励，其中（默认）20是暂时冻结的，即可提现的金额为80，如果后续帮助团队成长，达到了条件，再直推用户消费的时候，则可以直接拿到100，且可提现，从而真正达到“帮扶”的作用。

??

【运营举例】由于奖励机制的设计（参考上篇文章的模式讲解），第三条线起的团队发展对团队长的收益影响较大，所以团队长可以在手机前端调整直推用户的“位置”，让更有能力的人作为主要的市场推广人员。

五、数据统计：市场发展情况，平台运营者一目了然。

六、小程序版本：即方便用户使用、分享，也方便平台更好的推广运营。

还有更多实用升级功能，在此就不一一例举了

如需获取完整方案、体验前后端、了解更多案例，可以致电咨询。