

# 首创全新商业模式！顶级链动模式！

产品名称	首创全新商业模式！顶级链动模式！
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

链动模式：要想进入电商行业一个好的商业模式肯定是必不可少的，有一个模式可以说是集裂变与引流于一身，那就是链动模式。

有些了解过商业模式的老板可能就对这个模式有所耳闻，接下来小编就为大家仔细讲解整个链动模式的具体玩法（此文章仅仅只对此玩法进行讲解，小编不参与运营，想要获得详细玩法可看资料联系）

链动模式是利用商城应用来进行顾客吸引并主动进行裂变的一种营销模式，通过每一个顾客来进行主动的吸引其他的顾客达到我们链接顾客之间联系的目的，并且也是令其主动裂变的主要因素。以一种极其吸引的条件参与并完成任务，推荐下一位客户链接身边人脉的形式达成我们的目标——卖出货品。

首先先设立两个身份，老板与代理以及499的升级代理大礼包。

而这种模式有四个特点：

一、二级分销，二级分销，不存在多层级别，合理合规地分佣收益。

二、走入机制，在推荐两人消费成为代理之后，即升级为老板，脱离上级关系立刻走人。

三、留人机制，自身成为老板之后，为上级留下最开始推荐的两人。

四、上帮下扶，下级成为老板后，为上级留人；当下级未成为老板前，上级帮扶后可获得帮扶基金。

当想要参与链动模式首先需要先购买组合产品假设此产品499，顾客花费499之后便可终身参与无限链动收益。

接下来就是模式的详细内容一共具有直推奖励100、团队见点奖200、平级奖10%、帮扶基金奖20%、分红奖。

直推奖就很简单了，好比第一位顾客觉得我们平台的499礼包成为代理很不错，于是他购买了礼包成为了代理人，此时他的老板就是平台，我们称为第一位代理。

第一位代理推荐了他的两位好朋友来参与，于是两位朋友在他的推荐下也购买了499的大礼包，于是第一位代理就能得到相对应的直接推荐奖励100。也就是顾客的购买与代理有直接关系的就可以获得直推奖励。

当然第一位代理就脱离了老板，自己升级成为了老板。两位朋友也开始推荐其他的亲朋好友来购买这个499的大礼包，这时他的两位朋友每推荐一位顾客老板就可以得到200的见单奖励。也就是顾客的购买与代理有间接关系的就可以获得见单奖励。

而当老板与代理之间的关系通过升级达到持平之后呢？第一位老板直推并扶持了代理成为了第二位老板，此时平台将额外补贴给第一位老板补贴10%，也就是第二位老板通过直推获得了平台奖励的100收益，而第一位老板就可以收获由平台发放的他的10%也就是10的平级奖励。也就是由第一位老板推荐出来的老板，下面所得收益他都能从平台额外收入10%的平级奖励。

这种模式下肯定也有一些人会耍一些“小聪明”，例如：A通过购买499大礼包升级成为代理，推荐了两位好友也购买了499大礼包升级成老板之后两位好友却并不想升级成为老板也不想再次进行裂变了，A的收益将会冻结20%。而解锁这20%就需要完成平台所设置的提现任务（推荐两人成为老板/自己手下拥有

多个代理) 具体任务可通过平台后台进行设计。只需完成以此任务即可解锁。

当每一位老板手下的代理都足够庞大之后便可设立分红奖，并且设立团队队长以等级划分：

团队长L1：需20个老板/购买699升级大礼包

团队长L2：需30个老板/购买799升级大礼包

团队长L3：需50个老板/购买999升级大礼包

每一个身份都拥有独立的奖金池，而奖金池中的奖金为每购买大礼包时，大礼包中的利润。假设分红奖金总佣金为100，以等级划分就是:L1奖金池50%、L2奖金池30%、L3奖金池20%，当团队长L1人数一共10人、团队长L2人数一共5人、团队长L3人数一共1人。其分红为：

L1奖金池10人，每人获得： $100 \times 50\% \div 10 = 5$ 元

L2奖金池5人，每人获得： $100 \times 30\% \div 5 = 6$ 元

L3奖金池1人，每人获得： $100 \times 20\% = 20$ 元

当然等到平台后期也可以区域身份进行划分，以收货地址为分化来进行区域化奖励。

参与链动的要求也是可以多样化设计，类似大礼包之类的也可以进行活动优惠，或以多样化进行推荐。同时代理也能获得平台专属的二维码以及链接用于推荐推广，就算推荐的顾客并没有购买大礼包也可以购买平台其他的商品。

此模式的优势就在于能够以最快的速度进行流量引流、裂变以及流量转化一口气完成。前期利用此模式的直推，见单奖励进行流量的迅速增长，后期利用团队分红奖励以及区域分化将后期巨量流量进行合理分化。购买的大礼包也可以从中达到销量问题，当环节出现问题时利用帮扶基金也可以有效达到相对应的解决。

对于想在短时间内达到高流量、高效率的企业来说，此模式乃是最合适的既能合理合规地完成增长流量的目的，也能提高产品销量。