

营销妙招：私域流量搭建，链动2+1模式

产品名称	营销妙招：私域流量搭建，链动2+1模式
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

用私域流量任意使用免费使用，基接触达与人“信任关系的精细化运营。特点是自己的社群可以反复利

私域流量包括把握用户需求，进行相应的引流，成交，复购，裂变，形成正向循环。

的都会觉得很多流量重要，但不合运营，要么不知道怎么吸粉，要么不知道怎么激活和转化，慢慢

新消费时代，一切以消费者为中心！企业/商家要学会从流量为中心向消费者为中心转变！

全网营销的私域如何搭建？用户是一个个鲜活的个体，不能单一的看成流量数据，我们通过小程序或者公众号，给用户多元化的内容，建立良好的社交生态，让用户可以长时间活跃或者长期关注群聊，也可以不定期搞活动，推送粉丝福利等等，留存好自己的目标用户。

因此，他们是因为一定的需求才会在你的社群里留存的，或是为了粉丝福利、或是为了某种便利，不论什么原因，本身都不能违背用户的日常习惯，要记录用户的阅读习惯和各种行为动作，并能进行有效的数字化管理，打造良好的留存系统。

链动2+1两个身份：

1.代理

2.老板

举例：面膜套装市场价599元/盒，平台现优惠价499元即可

代理：需要自购499产品，获得身份，自购省100元，推荐新用户购买一套获得100元奖励。

代理A推荐用户B下单，A代理获得100元直推奖励。用户B升级为代理。

老板：推荐两个代理，升级为老板身份，自购省300元，推荐他人下单获得推荐奖300元，团队下级代理下单获得间推奖200元，下级代理推荐新用户下单，获得200元。

老板A推荐了B代理，B代理推荐C用户下单，老板A获得200元间推奖，B代理获得200直推奖

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也成为老板身份时，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要留下来帮你做市场。

以“云平台”为核心，展开技术开发、产品研发、运营合作等一系列子项目，致力于打造全球化移动应用软件供应链平台，当前已完成跨境项目落地。