

2+1链动模式在新零售电商的作用

产品名称	2+1链动模式在新零售电商的作用
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

在如今时代，灯红酒绿的世界下，如果说你不喜欢数据，那你就是不喜欢未来，不喜欢钱。每天都有文章在阐述大数据如何帮助我们追踪消费者旅程，如何建立联系，终使其达成交易。从而不难看出大数据在当下的重要性。

近期新零售电商项目圈随着2+1链动模式的崭露，掀起了一阵阵风波热潮，打破了之前传统微商企业招募代理商，各地地方渠道囤货层层压价的卖货方式，2+1链动模式灵活机制就是抓住了消费者转化消费商的理念，让每一位消费者都能够通过借助平台的方式，提供低门槛创业方式方法，根据从产品成本与市场售价之间的利润差价中重新分配其中的利益。让消费者先获利，再到购买产品体验等，增强消费者与平台之间的信任和粘性，通过产品效果激励起消费者创业的欲望，再通过利润分配的过程把产品卖出去，从中产生不一样的效果。

2+1链动模式对于平台初期引流招商有着很好的爆发力，同时还能够在短期中吸引各大项目团队长的涌入，2+1链动模式在招商的规则机制上，与传统的方式大有不同，社交电商项目强调代理商之间不断的进行招商的形式去裂变，从而组建成代理商团队，代理商团队也能帮助企业、平台实行招商和推广，从而实现平台的代理商团队不断发展。

这里说到裂变机制，大多数企业都担心模式层级的问题，那么2+1链动模式是否存在风险呢？是否合法合理合规？

一、2+1链动模式分为两个身份体现：代理商、平台合伙人（身份名称可自定义）

举例：以客户一款健康产品饮品火神饮，创业福利专区499元为例。

成为代理商条件：通过推荐或自购方式，在平台礼包专区购买499产品，即可成为代理商身份，还可获得福利专区0元产品体验，同时每推荐一人可获得直推推荐奖励100元。

成为平台合伙人条件：同上推荐两个代理商，即可升级成为平台合伙人身份，这个时候推荐用户可额外

获得平台设置的第二份奖励,团队身份见点奖200/单+直推奖励100,团队下面代理商再次购买可获得间推奖200.

这个模式的核心亮点：获得平台合伙人身份，前面推荐的两个代理商则需要留给推荐自己的上级，持续为上级团队做裂变，同样你也会脱离上级团队重新组建属于你自己的团队市场，当团队里面发展的代理商也成为平台合伙人时，他们也会脱离你的团队来组建他们自己的团队，以此类推...正所谓前面讲的他们前面推荐的两个代理商必须要留下来帮助你开拓市场。

二、2+1链动奖励机制权益：直推奖励、拥有团队见点奖、平级奖、帮助机制冻、解基金、分红奖励、换位功能，以及V3身份权利礼包等等还有一些其他的功能