

链动2+1模式解析，商业模式转型新概念

产品名称	链动2+1模式解析，商业模式转型新概念
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

如今，大数据时代，分享经济其实就是粉丝经济，你拥有的粉丝越多，你的客户、潜在客户就越多，以后你的收益就越大。以人为本的理念，同样适用在经济领域。所谓分享，就是把好的理念、好的机会、好的产品让更多人知道。因此，我们能够带给用户什么？让用户得到什么？正是我们销巴生活解决的，而且也是一直追求的目标和努力方向！新经济时代的来临，消费者成长为消费商，花本该花的钱，赚原本赚不到的利润！选对平台很重要！

就给大家分享一个近市场上点击和咨询率，以及使用超高的一款电商商业模式，链动2+1，起步创业无泡沫的模式，有些客户平台运营了仅仅半个月，销售额流水就达到了700多W，平台用户的裂变速度也非常的快。

当然，一个好的模式再好，必然也离不开合理的利润分配+分享机制，可以更好地激励消费者，这样消费者不仅可以享受到优惠购物，甚至还可以轻松的获得可观利益，把一些在外零零散散的用户通过分享优惠，推广获利的形式来聚集到一个平台上，为其赋能。

那么，电商模式链动2+1究竟是一个什么的项目？

先举例说明：平台以一款499的产品为例，消费者购买499，就可获得平台设置的代理身份。

身份层级分为：代理人和合伙人，他们之间都有什么样的身份奖励机制和关系呢？

代理人：直接消费499，获得该身份，同时享受一个单独的奖励。

合伙人：直接推荐2个代理人，获得该身份，同时获得多个奖励。

那具体都有哪些奖励机制和权益呢？

1、直推奖：直接推荐一个代理或者会员购买平台创业区的专属499礼包，会员消费可获得直接分佣奖励（比如A代理人推荐B用户去下单购买，A代理人则可以获得直推奖励100）。

注:代理推荐两个用户后可直接升级成为合伙人，同时需要把推荐的这两个人留给平台或者上级，继续为其上级在平台赋能。

2、见单奖：推荐两个人购买后，成为合伙人后，推荐一个代理或者会员下单，可以获得见单奖励。（比如A合推荐B代，B代推荐C会员去下单，A合就可以获得团队见单奖励200）。

3、平级奖：当A合推荐的B代，也成为A合同样的身份后，A可享受B团队下面总收益的部分（比如B合推荐C代，C去下单，B合拿直推跟见单奖励，B合是A合推荐的，则A合可以拿到B合团队下面的10%）。

4、帮扶机制：合伙人团队收益提现时，需预留冻结20%在平台，完成指定任务才能解冻全部可提现，达到设置的任务（之前直推留给上级的A1和A2均升级为合伙人级别且一共拥有10个订单，则可解冻被冻结的资金）本机制主要预防下级脱离的时候留下两个类似“闲人”的小号或僵尸账户，此机制可实现帮助上级发展团队。

5、换位功能：如果实在帮扶不了自己开始推荐的那两位代理晋升为合伙人或者一定业绩，但又想解冻被平台冻结的20%的提现资金，可开启换位机制，把之前副市场不活跃的伙伴跟主市场活跃的伙伴进行交换，进而保持可以正常提现。

6、V3身份权利礼包：平台设置V3专属礼包专区，针对V2身份使用权限，购买后可获得换位上去副市场收益的一部分，这部分由平台来出，对于平台和合伙人来说基本是双赢的效果。

7、团队身份点位分红奖：可设置不同身份等级的升级条件，或者直接购买不同金额的大礼包升级到不同的级别（平台及平台的人每卖出一单499产品，固定拿5%进分红池，给董事联创合伙人等多个级别设置不同的比例根据对应身份人数进行平均分红，比如一星合伙人平分30%，两星合伙人，30%，三星合伙人平分40%）

8、省市区等区域奖励（跟原来云平台商城和大礼包分佣逻辑走）：省市区代理，享受级差收益，以用户下单的实际收货地址为准进行订单分佣。

消费一次499，终身享受的权益:

1、免费专区：下单扶持成为代理十元运费可以零元购，终生享受免费用洗衣液，免费用洗面奶，免费用面膜，免费用各种美妆产品等。

2、会员特权价：可以在农副产品区，享受低廉的价格，获得更优质的绿色农产品。

3、推广奖励:直推奖励，单100元，第二单也是100元。

4、销售其它产品8%~40%利润，团队销售其他产品也均有差价利润。

总结：线上线下做任何的一个模式，平台本质应该还是要以卖产品和销售为导向，不要做收钱不发货，搞集资，不要卖假货和伪劣产品，违背生意规律，这样的话，平台自然不会长久，只有在合理合规的模式上运营，互利共赢，才能长远发展。

