

# 工具改变实体命运，卖产品时代已过，链动2+1模式助力转型电商，微三云钟小霞

|      |                                       |
|------|---------------------------------------|
| 产品名称 | 工具改变实体命运，卖产品时代已过，链动2+1模式助力转型电商，微三云钟小霞 |
| 公司名称 | 东莞市莞带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402室                |
| 联系电话 | 13143659518 13143659518               |

## 产品详情

专用工具改变人生，2022年是公司电子商务年间，谁失去公司电子商务都是会输了。拿咱们传统式工厂企业而言。传统行业销售业务途径是怎么来的？最先是否工厂，随后寻找总经销商，然后找这些代理商，那一个省代，省代找完了再找市代这些，印证了逐层代理商，先给谁店面，最后再卖给顾客，全部市场销售途径出来，顾客永远都是花最多的钱买到了原先工厂出去最便宜的东西，而工厂拿到的利润点，不如那多层代理商抽的点多，在这样的情况下，销售市场就推出了一个商业运营模式——2 1链动方式

一旦有新方式发布，这方式一定会推动销售市场，这就要提一提近期受欢迎销售市场的新模式——2 1链动方式，它怎么会这般火热呢？它究竟有什么有吸引力的点呢？下面，大家深度剖析一下这个方式

在当今大数据技术商务网站环境下，电子商务行业兴起，消费方式方便快捷，伴随着观念不断发展，大家早已不满足于特惠特性的消费，客户既想取得物美价廉的工厂直销的商品，又想要合作共赢式消费方式，而2 1链动方式，就可以实现达到大家这类合作共赢的需要，它应该是消费者和工厂彼此合作共赢的方式。相对于工厂而言，工厂已是价廉物美了，可是工厂供应给商家的利润一定是比不上提供用户端高，如果想推广宣传得话，对工厂而言，最好的方式就是知名品牌广告效果，找一线明星来做广告看经济效益，这需要非常高的经济发展费用预算，这也是有一定的风险性，不一定做广告就一定有实际效果。2 1链动方式解决了这一宣传策划难题，它是一种销售的方式，省去了很多零售商，让厂家直接抵达顾客，从而使顾客去推广消费者，里边的方式激励消费者参与并增加顾客

### 一、2 1链动方式的流程

服务平台只有一个真实身份，老板和代理商

升级的标准；便是强烈推荐2个客户

商城系统里面有一个自主创业交易区，有499、699、999

这里我们以499的商城系统豪礼举例说明

顾客a选购，499的豪礼，变成了代理商真实身份，他再强烈推荐2个小伙伴选购豪礼，那么就更新变成了老总

环节中可获得的特惠规章制度：

- 1、直推奖：代理商a推荐一个小伙伴们可获得服务平台奖励的直推奖100
- 2、团队奖；老总a每推荐一个小伙伴们，可获得服务平台奖励的团队奖200，再包含直推那部分，一共有300
- 3、同级奖：老总a推荐了代理商c，当代理商c也更新变成了老总c。老总a能从老总c的全部盈利里边获得10%的同级奖赏
- 4、扶持制：平台会冻结老总a总收益的20%，除非是做到标准即可解除冻结，标准为（在老总a最初推荐的那两个小伙伴，那两个小伙伴也成为了老总，并且拥有十单收益）
- 5、互换制：那也是在第四点，如果实在那两个小伙伴没有完成那样的标准那么我们就可以开始换位置，都换2个活跃的，成为了老总，并且拥有十单盈利的小伙伴，到老总a最初推荐的那两个部位
- 6、奖赏奖和荣誉奖，还有v3大真实身份

## 二、21链动方式的特性

离开规章制度：跟过去的团队不一样，不用说一下子要强烈推荐十几个朋友，仅仅强烈推荐两个小伙伴就能蹦出来更新做老板

留才规章制度：最初推荐的那两个小伙伴在用户蹦出来之后就留给了消费者的上级领导

二级分销：在国家允许的二级分销范围之内开展合理合法裂变式，并没有泡沫塑料，零风险

帮扶制度：为保障每一位顾客来参与商城购物都是有实质性的获得，能够完备的裂变式下来，而且得到自身相对应的盈利

## 三、21链动方式数据信息参考图和用户供图

来源于真正给予的信息

## 四、21链动方式风险性难题

方式都只是推广工具，通常是融合卖东西来引流推广的功效，方式做通道，线下推广要做好服务，店家要实质性的送货。并且操纵在国家允许的二级分销范畴，是合法的裂变式。有关方式这方面已经由法律事务部评定过方式风险性难题。想要了解的也可以找我提供数据。

下边另附一部分商城系统彩图

你看这个时期早已发生变化，大众的消费观念一直都在更改，从2022年逐渐是公司电子商务年间，老板们做电商，不能在一成不变了，要了解跟随大众的交易更改。揣摩顾客的心理状态，改变传统的营销方法。转变思维。消费者便是总流量，在大数据的互联网时代，有流量者为王。

假如你正犯嘀咕卖东西难、获客难、营销推广难，欢迎评论，我很乐意为你解答

详细材料计划方案可找我得到！！