

颠覆传统销售方式，让利消费者，让消费者赚钱就是最好的商业模式，微三云钟小霞

产品名称	颠覆传统销售方式，让利消费者，让消费者赚钱就是最好的商业模式，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	38000.00/套
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

传统渠道模式，是总代理、省代、市代、县代、店面，最后到消费者这么一个途径。逐层批发价，逐层代理商，各个等级都要挣钱，好几个阶段都是有进库、仓储物流、物流环节，这都是成本费。以某泉举例说明，批发价四五毛钱，终端门店卖你2元钱，定倍数达到四五倍，这一只是一个很正常的高耗费热销品。倘若碰到并不是热卖，并不是高消耗的商品，定倍数只会更高。到今天，电子商务成为了所有品牌的一个标准配置。你网上开店，无论你怎么样赚钱，网店平台4-5%的提成一定要拿，这个叫渠道费用。

现况我们很清楚了，推广费用持续上升，方式和营销开支昂贵，更为关键的是不论是传统渠道，或是电子商务，全是火爆一片，现在都是知名品牌大佬在完成收种，并且也还说日子伤心。

社交媒体电商的本质就是把渠道和营销的成本费用，作为了会员的推广奖励。根据VIP去解决方式、推销产品、拓客三大问题。

每一个VIP便是社区电商平台的途径，营销是VIP根据微信朋友圈完成的，新人是老VIP拉来的英文。因此你非常少看到一个社区电商平台商品每天做广告的，除非是就是为了公关必须。

如同100块钱的产品，之前你一直在方式和营销里的开支会耗费30块，现在这30块你不要给别人了，就全部给到VIP，这也是VIP收入的实质由来。

所以从零售的角度来讲，社交媒体电商的本质就是把渠道和营销的花费作为了VIP推广奖励。VIP是导量深深地关联在一起的，我不能没有你，你也不能没有。

大家懂了实质，我们两个看一下链动2.1是如何搭建的电子商务系统，权益如何分配的。

一、链动2.1的商业运营模式情景

商城系统里面有一个自主创业区，专业激励顾客交易自主创业，点进去里面选购豪礼，比如499、699、8

99这些，金额店家能设

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

留有规章制度：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提供图

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。

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。