

疫情经济，线下门店究竟怎么才能活下来？唯有【链动2+1】模式

产品名称	疫情经济，线下门店究竟怎么才能活下来？唯有【链动2+1】模式
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

到底什么样的线下门店才能在这个残酷的环境中活下来呢？小编给你一个可以复制可以学习的好案例啊，我们有个客户呢，开母婴连锁店，他就打造了一套社群新商业模式，扛住了转型的压力，开了30多家店，年入几千个w。具体是怎么做的呢？这三步，看完，你也会做生意！尤其是后一步

步，打造私域流量——建立社群，锁定周围的小区，宝妈在附近做活动，扫码进群呢，就给小宝宝送小礼物啊，等到群里流量越来越多，在扫描进到商城，把每一个到店的顾客还有附近的客户都变成他的私域流量。

第二步，社群运营，通过的内容来进行价值的渗透，为群里面的宝妈提供的育儿知识啊，群里面的人越多呢，增加大家的信赖度和互动感也就越好。利用微信社交的信任感。并且搞线下活动，基于宝妈的痛点呢，定期开展线下活动，以此来达到快速的客户裂变以及信任粘性的提高。线下做服务，线上做入口嘛

第三步，打造线上商城，通过社群营销模式利用爆品来做成交，推出了优惠的套餐，限时抢购，把握了用户爱占便宜的心理啊，促进了大批的大额订单的成交。并且进行模式变现！

那么做社群运营怎么去做商业模式变现和盈利？

01 搭配会员管理系统，更的会员数据。

可以更深入的了解你的会员，更高效的管理会员，让分销效率大幅提升。

02 打造线上商城，将微商城升级为分销微商城，将门店分销与微商城的分销链接。

这里小编介绍的就是客户实测效果的2+1链动模式，那个老板就是用这套模式引流裂变，抗住了转型的压力！线上线下更好结合。前期已经铺垫完了。流量有了，就可以进行产品的推广啦！

一、2+1链动模式详解

首先咱们以699大礼包为例（奶粉加婴儿产品）

平台有两个身份：代理和老板

购买礼包获得代理身份，再推荐两个宝妈购买产品即可获得老板身份（简单粗暴，实用性产品，实际物流跟进信息可观，并且比以往需要很多人才可以升级身份的模式更得用户民心）

流程：到商城的创业区购买大礼包（礼包可设定499、599、699等等，根据客户产品利润自定义），推荐两个宝妈就可以跳出来当老板，享受自己的团队权益。

模式特点：

- 1、直推奖：消费者在礼包区购买产品，成为代理的身份，并且再推荐两个伙伴购买即可获得直推奖励100
 - 2、团队奖：成为老板的身份之后，每推荐一个宝妈，就可以获得团队奖励200
 - 3、平级奖：推荐的宝妈也和自己成为一样等级的时候，这时候可以从那位宝妈的总收益处得到百分之十
 - 4、帮扶制：为了防止有些宝妈只推荐给了自己的两个小号，就不继续往下推荐，不保障上一个团队长的权益，平台设定了冻结20%的总资产，除非达到（开始推荐的两个宝妈也成为了老板，并且拥有十单收益）的条件才可以解冻。——这一块也更新了【换位】的功能，进一步保障消费者的权益
 - 5、分红池：每一单拿出部分利润，按照不同等级对应的比例分发给那些宝妈们，增强优惠力度，奖励他们，才有动力继续推广。
 - 6、奖励奖和贡献奖，还有V3的身份等等，更多的功能就不一一细说啦
- （完整资料可以找小编获得哦）

所以呢，对小企业而言呢，这种社群新商业模式成本其实很低啊，但是回报率却非常高，而且呢，你没有什么风险，你完全可以复制应用落地，那些像屈臣氏一样的重资产企业迟早是要碰钉子的。所以老板们一定要看清楚时代的趋势，不能再用传统的思维来做这个时代的生意了。得民心者得天下，要去猜测消费者的心理和消费群体的习惯，现在的时代，消费者不再只是满足物质消费，更多注重于消费创业。可以得到产品，又能赚钱，哪个消费者不想参与呢？这套方法，不单单母婴店，其实，任何行业都能套用！

如果你有卖货难、推广难、顾客流量少的问题

一定要关注小编，私信我联系方式和行业，小编给你提供适合的营销商业模式！（完整资料 and 更多干货可找小编获得）！！！！

关注微三云吴金鹏，电商创业一定行！！！！