

## 链动2+1及泰山众筹模式，中小企业如何快速起步引流？播

产品名称	链动2+1及泰山众筹模式，中小企业如何快速起步引流？播
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

### 产品详情

目前传统企业受各方面的影响，生意越来越难做已成行业共识，但老杨认为互联网时代从不缺新风口，比如热门的社交电商，新零售，短视频电商，虚/拟/货/币各种模式涌现，各种模式层出不穷。那这个时候作为初创者或传统企业转型的老板来说，又有什么新模式来适合平台做引流推广，并快速建立会员渠道呢？

企业如何才能在错综复杂的公域流量中夹缝生存，通过构建自己的私域流量池并塑造平台品牌价值呢？那这个时候能带入一个好的商业模式就显得很重要了，从用户的角度来说都喜欢玩新的模式，而且对自己要有好处，才会长期留存在平台，从而构建薅有前景并新起盘的平台模式。

今年火的模式就属于“链动2+1及泰山众筹”，那这些模式搭配在平台都能有何共性呢？接下来给大家理一下，链动2+1主要是中小企业快速起步引流的一个模式，招商代理，合伙人，帮助平台的同时赋能用户留存。而泰山众模式是以购买商品获得资产，资产可用于参与平台所设置的限时众筹活动，通过参与活动认购成功后可获得各种丰富的奖励等。

首先，先来看看链动2+1的玩法逻辑

平台设有引流活动礼包专区，比如499,599,699礼包，综合商品专区，积分商城复购专区。0元体验专区等。

用户需要在礼包专区购买成为代理会员身份，将获得对应等级的身份特权直推奖，享受后续自购打折积分，积分可用于商城产品抵扣，推荐两个人购买礼包后可获得老板身份，获得多项奖励权限，比如：团队见点奖、平级奖、购买V3大礼包奖励，还有帮扶奖励机制、5.0版本新增了换点功能。身份奖励赋能用户的同时，还有商城分销奖励，区域奖励，分红奖励等。多元化的奖励机制激励用户持续为平台赋能。

成为会员后可生成自己的推广二维码，分享建立关系终身绑定利益关系，无论下级任何时候在商城综合产品或者是礼包专区、复购专区消费都有直推奖。

其次说下第二个模式，泰山众筹。

平台通过商城快速驱动用户自我裂变的一种促销活动。通过用户主动发起链接人脉，好友互助的模式，以低门槛参与并完成项目认购，同时实现平台引流与卖货的目的。

活动主要采取智能合约，消费共识满四出一、复利倍增、爆仓重生的模式，认购满四期出期的形式来返利，每一期都是按30%增长值及众筹金动态12%和静态13%来分红。如期设定值是1000；那第二期值就是上一期众筹值的30%+上一期的总值，即第二期值就是 $1000*30\%+1000=1300$ ；第三期值就是 $1300*30\%+1300=1690$ ；第四期就是 $1690*30\%+1690=2197$ 。当第四期大家凭众筹资产支付认购成功后，则会解锁返回期的消费本金+众筹金分佣，即期参与者奖获得共1000来均分+一定的分佣奖励。当没有资产时又得在商城继续消费才可获得参与参与认筹。

用户参与众筹都需要本金位拿2%的积分作为参与燃料销毁，提现燃烧销毁5%的活动币资产玩法：在商城购物所获得的活动币资产参与众筹活动，利用人性思维想法，反正做几期后不亏钱还能赚钱，而且有机会白拿产品，也不用担心会成为后的接盘侠。

如众筹失败倒数期退回活动币资产，倒数第2—4期退回百分比资产和积分（自定义），一定时间内再进行新一轮活动预告开启。

静态收益：12%

动态收益：13%（分享奖5%、团队长级差收益8%、6%、4%、静态分红1%）

平台收益：5%

平台也可设置每日签到送积分，积分可用于在积分专区兑换产品，或者参与认筹项目（此积分是用于认筹成功后提现要消耗的燃料）

总结：随着这几年各种电商模式层出不穷，不断在迭代升级，没有谁能保证做模式就一定能成功，但如果没有一个好模式肯定也是做不了平台的。因为没有好玩的模式机制，裂变机制又有谁会帮你推广呢？所以在没有明确是违规模式的情况下，尽可能去做创新玩法，当然这些模式也只能作为前期阶段性的补贴促销从而达到营销手段，后期也可以对接融合一些其他的模式和解决封控的去中心化解决方案APP。