

什么样的模式才是商家的好帮手？链动助你圆梦

产品名称	什么样的模式才是商家的好帮手？链动助你圆梦
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

互联网的发展速度令许多商家猝不及防，线上电商的发展在短短十数年间就迅速击溃了当年如日中天的线下实体产业，我认为这些实体产业商家之所以被击溃了，主要还是没能及时将线下转为线上经营。

但如今疫情的冲击，社交电商的崛起，线上与线下相结合就是一个大趋势，未来会将线上服务与线下体验及各种现代物流进行融合升级成新零售。

链动2+1玩法：

主要是以499化妆品为例，用户在进入平台后购买499的产品，可以从普通用户身份升级为平台代理。

而一位代理想要升级为多收益获得者老板身份时，就需要推荐两位用户成为代理，而升级为老板后则需要将刚开始推荐的两个种子用户留给上级，帮上级发展团队，这个就是核心裂变机制——感恩机制。

帮扶机制：平台在防止有人恶意刷代理上面设置了一个帮扶基金的制度，这个制度主要是在感恩机制的基础上，防止留给上级的种子用户是两个无法裂变的“僵尸号”，所以必须要完成平台设立的解冻任务，否则就会冻结该老板后续团队收益的20%为帮扶基金。

玩法裂变这么快当然是有原因的，没有丰厚的酬金，用户当然也不会无缘无故的帮你推广。

499产品为例

直推奖励100：代理、老板每推荐一位用户，就可以获得100直推奖励。

见点奖励200：老板每推荐位用户，自己可以获得200的见点奖励，而老板团队下的代理推荐一位用户，除了会给到代理100以外，另外200也是会给到老板上的。

平级奖励10%：老板A推荐了代理B,代理B推荐了C、D后，代理B成为老板B，老板B再直推一位用户可以获得100直推加200见点，那么老板A就可以获得 $300 \times 10\% = 30$,这30都是由平台出，不会损伤到用户利益，

用户又有什么理由不帮你裂变呢？