

如何打造社交裂变系统？链动2+1玩法逻辑是怎么样的？播

产品名称	如何打造社交裂变系统？链动2+1玩法逻辑是怎么样的？播
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

环顾一下zui新的营销关键词概括“口碑营销”、“流量池”、“黑客增长”、“小群效应”、“社交裂变”等。与过去通过广告推广获取用户的方式不同，在移动互联网时代，大家的抱团、集群效应太过明显。引导用户转发分享在用户圈子内传播成为重点。

如何打造社交裂变系统？社交裂变的具体方式有哪些呢？

接下来分享一个zui近在网上流传的社交电商火爆起来的营销裂变模式，快速招募代理商，也使不少地方区域代理赚到了人生的第一桶金，为高价的服务领域提供了一个免费的选择。这就是所谓的链动2+1营销模式。

那链动2+1玩法的逻辑是怎么样的呢？根据我的见解大致来讲一下。

首先是晋升机制

会员分两个层级：代理、老板

商城里面有创业区，有499、699、999等一系列产品，组合套餐也行。

这里的话暂时就以499大礼包举例（礼包对应有等值的产品）

代理：直接消费“499”元，获得该身份，同时可获得一个推广二维码，推荐用户即可绑定上下级关系，不定时在商城0元福利专区免费使用产品。

老板：直接推荐2个“代理”，获得该身份，成为老板拥有自己的主市场，把zui开始推荐的那两个人留给上一级，这个时候推荐用户进来消费购买礼包就获得一个直推奖励和团队见点奖励，后期发展下级成为老板身份，还可以获得这个老板团队下面的平级奖励。

再说说这个奖励模式

- 1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个代理/会员，会员消费获得的直接奖励。（比如A代理推荐B粉丝，B粉丝去下单，A代理就可以获得直推奖励）。
- 2、团队见单奖：顾名思义就是成为老板推荐一个代理/会员，会员消费后获得的见单奖励。（比如A老板推荐B代理，B代理推荐C粉丝，C粉丝去下单，A老板就可以获得见单奖励）。
- 3、同级奖：就是老板与被推荐成为老板之间，两者身份一致的时候，平台额外从下一级老板团队里面拿出一小部分来补贴给上一级老板的奖励。（比如A老板推荐B老板，B老板推荐C代理，C去下单，B拿见单奖，A老板跟B老板是一样老板等级，A老板可获得同级奖）。
- 4、帮扶制度奖：成为老板之前，留给平台的会员未能发展市场的情况下，平台设置条件，拿出来他一小部分资金冻结，完成平台设置的任务才可解冻。（例如：推荐“N”人成为老板，之后才可100%解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

再理一下这个玩法详情

这属于一种全新的商业模式逻辑，人帮人的一个商业模式玩法。

代理:只能获得一个直推奖励和代理区使用产品权限。

老板:可以获得所有的奖励模式（直推、见单、平级、帮扶）奖等等

走人留人操作玩法：

注：帮助直属下级代理，或者通过自己努力晋升成为老板，都需要留下两个会员，给自己的上级完成平台设置的任务，之后每次收益都将100 %获得，没完成平台帮扶任务，则是只能获得80%的收益，剩下的20%，需要等到完成任务之后才可解锁。（只需要完成一次即可）

模式收益参考图例：

用户数据统计：

模式也会随着市场不断的变化，更新迭代，每个功能都有它的独特可比性，运营平台的人也要有一个保持合法运营的心态，赚钱的同时也能赋能到用户消费者，一起来好好的维护起每一个平台，等到平台大起来的时候，同时也可以对接一些其他的模式和应用，来根深蒂固自己的平台。这样何乐而不为呢？

目前市面上的模式已经很普遍了，大大小小地遍布在各大平台和大家的视野中，很多创业者，还有创业初期的人都是在观望中，一步一步的来做考察，寻找合适自己的商业模式，这种无疑也是一种好的方法，但同时也会流失掉一部分盈利的时间，如果你还在为这方面纠结的话，可以关注加私聊下我，一起来探讨设计一个好的商业模式。