

解析链动2+1模式，如何为企业达到快速引流，微三云钟小霞

产品名称	解析链动2+1模式，如何为企业达到快速引流，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	.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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

社交电商以“人”为出发点，当下企业应该打造集商家、消费者、轻资产创业者的一站式共享服务的电商平台，以“让利于客”理念在此基础上发展过程中由始至终贯彻“惠民”的宗旨，结合互联网技术将线上和线下融合在一起，进行流量裂变，快速实现拓客、锁客，重塑人、货、场关系，抢占社交电商流量红利。

如果要用一句话来概括私域流量的话,那就是:借助一些商业模式及营销工具,持续做好引流和服务,最终实现低成本获客、高频率转化、高收益创造和多频次转介绍的一套思想体系，在整个过程中，会涉及到的主要核心点:引流、成交、复购、转介绍和裂变。

流量决定销量，营销的本质就是让你的产品“被看见”，增加产品在消费者面前的曝光率来提升销量。而高曝光率的达标，就需要有足够的“流量”，企业都是需要度过一个前期招商引流的过程，所谓万事开头难，那当下电商市场非常火热的链动2+1模式，能够解决企业招商引流体系的链路难点问题呢？-软件开发定制、营销模式策略-微三云大凯（kai0916-）

首先企业要考虑到能够吸引消费者关注的点，人的动机永远是自己的利益，站在消费者的角度肯定是想能够优惠买单，甚至是免费买单，那么链动2+1模式机制就可以提供个低门槛创业方式，让消费者参与平台从产品成本至市场售价之间的利润差价分配，通过产品效果激起消费者创业的欲望，在利润分配的过程中把产品卖出去。让消费者体验购买产品到能挣钱的乐趣，增强消费者与平台的信任和黏性。

一、链动2+1两个身份：代理商、合伙人。以自酿酱香型白酒，市场价599元，现在平台福利售价499元为例

【代理商】：需要自购买499产品，就可以获得【代理商】身份，自购省100元，推荐他人赚取推荐奖100元。（比如A代理推荐B用户，B用户去下单，A代理就可以获得100元直推奖励）。

【合伙人】：推荐两个代理商，就可以升级获得【合伙人】身份，自购省300元，推荐他人赚取推荐奖300元，团队下级代理商进货赚取间推奖200元（比如A合伙人推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A合伙人就可以获得200元见单奖励）。

链动2+1核心亮点：成为合伙人身份的时候，前面推荐的两个代理商就需要留给推荐自己的上级，帮助上级团队裂变，同理，你就会脱离上级重新创建自己的团队市场，当团队后面发展的代理商也成为合伙人时，他们也会脱离你的团队创建他们自己的团队市场，但是他们前面推荐的两个代理商要留下来帮你做市场，这就是2+1链动的核心亮点，能够快速的自传播裂变