

适合传统商家转型互联网的商业模式——2+1链动模式

产品名称	适合传统商家转型互联网的商业模式——2+1链动模式
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
价格	.00/请来电咨询
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302室02
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

凡是平台，只要你有自营商品，就意味着你对自营商品其实是有明确定位的，这个定位可能是引流也可能是利润，如果单纯只是为了自营而自营且没有任何明确的定位，在未来运营当中都是要吃亏的。

假如你有一个好的平台，好的商品，好的供应链，这是时候要如何来选择一个好的模式来做融合，也是十分重要。市场上更新迭代的商业模式太多了，如何选择一个好的模式帮平台快速去引流变现呢？

其实互联网电商的本质其实就是流量之争。如何快速获取流量、拓客、裂变团队。那么就要看采用什么样的商业模式。之前也有多次分享过一款适合传统商家转型互联网，灵活性的一款商业模式玩法，链动2+1的模式，对于平台前期拓客引流是非常有爆发力的。

下面针对这款链动2+1模式玩法给大家做下分析：

模式框架主要分为（两个身份）：代理、老板

还有多种奖励机制（可自由选择搭配使用）：直推奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖、换位功能、V3身份礼包、福利奖等等。

商业模式玩法（列举）：在平台设置的专属区购买礼包成为代理身份，拥有直推分享权限，代理直推两个代理会员成为老板身份，每一个代理晋升为老板的同时，都需要按平台所设置的规则，给上级代理或老板留下zui初始推荐用户，该环节被称“感恩留人机制”。

其次还有一个重要的帮扶机制（平台强制任务）：需完成平台指定任务才可享受全额收益，个人团队未达标者就只会到账80%收益，剩余的20%收益则冻结在个人的独立帮扶基金池中，完成指定任务即可解冻，只需完成一次，终身无需再被冻结。

帮扶任务：

1、开始直推留给上级的两个会员均升级为代理身份或老板身份。

2、两个会员团队伞下订单超过10单，假设两个会员分别直推四个直推用户下单，同时包自身两位代理下单，也是算在10单以内。

那么具体要如何成为平台代理和老板呢？

- 1、成为代理条件：完成直推两个直属会员，会员每人买（假设指定为499产品）成为代理。同时享受直推奖励，奖励配比由平台调控。
- 2、成为老板条件：在成为代理身份后直推两个用户购买指定礼包，成为老板身份，同时分别获得这两个用户的直推奖励，每单100，拥有自己的主市场团队。
- 3、老板身份见点奖：比如A老板推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A老板就可以获得200见点奖励，B代理获得100直推奖励。
- 4、平级奖励：拥有老板身份推荐的代理，该代理也晋升平台老板身份后，上级老板身份可享受下级老板团队的一部分奖励（按比例调配）
- 5、上帮下扶（帮扶机制）：假如下级变成老板身份后，同样要为上级老板留有两个人，下级未变成老板，上级老板扶持可得到扶持基金。
- 6、换位功能：如扶持不了自己zui开始推荐的那两位代理达成上面所说的两个条件，但又想解冻被平台冻结的部分提现资金，可使用开启换位机制，把之前副市场不活跃的伙伴跟主市场活跃的伙伴进行交换，进而保持可以正常提现。
- 7、V3身份权益礼包：新版本平台设置V3专属礼包专区，针对V2及以上身份使用权限，购买后可获得换位上去留给之前副市场会员所产生收益的一部分，这部分由平台来出，对于平台和拥有老板身份来说就是“双赢”的效果。
- 8、团队分红奖励：自身团队下每成交一笔订单平台可设定放5%到奖金池，每天平台会根据所有平台老板的业绩按照对应比例发放。

其次还有多种身份奖励机制，可根据平台选择需要，同时也可结合商城体系奖励机制进行会员层级裂变，持续有平台赋能，让平台有身份的人都能享受到多重奖励。

