

如何让团队留存在平台当中，不断地引流裂变,链动2+1模式来赋能，微三云钟小霞

产品名称	如何让团队留存在平台当中，不断地引流裂变,链动2+1模式来赋能，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

目前在各种各样行业转型网上都会遇到一个很棘手的问题，便是——怎么才能把自己的精英团队，怎样可以让精英团队留存在服务平台之中，不断地引流裂变。

这儿为大家推荐一款非常火的营销裂变方式，采用迅速征募很多代理的方式，也使得许多参与其中客户赚到了第一桶金。

链动2+1

一、真实身份体制

采用二种真实身份规章制度，代理商、老总。在平台早期设定一款适宜的礼包作为代理商礼包，选购豪礼就可以变为代理商，我们这边就以499商品为例子。而代理商再直推二位客户就能变成老总。

二、推广奖励

1、直推奖赏：在成为代理商以后，强烈推荐客户选购豪礼，即可领取直推奖赏，我们以100直推奖为例子；

2、精英团队见点奖赏：变成老总以后，之前所直推的下属强烈推荐客户选购豪礼，即可领取见点奖赏，我们以见点奖赏200为例子。（A老总分享了B代理商，B代理推荐了C客户提交订单，因此A老总便能得200的见单奖赏，A老总分享了一位客户提交订单就可以享有直推与见点）；

3、同级奖赏：自己当老板与经营者中间发生真实身份一致的情形下，而且二者以前存有直推关联时，服务平台将附加补助给上级领导上司的奖赏，大家设置一个同级奖赏为10%。

而且设置权限四个特性：

二级分销：不会有双层多级别，选用有效合规地开展分销模式盈利；

离开体制：在强烈推荐两个人交易499礼包以后，即更新变成老总，关联马上摆脱上级领导；

留才体制：本身变成老总以后，为上级领导留有一开始强烈推荐的两人；

扶持体制：在一开始为上级领导留有二人的情况下，设定扶持每日任务，在这两个人并没有达到目标时，立即冻结该消费者的20%的总收益，作为扶持股票基金。

实际上，消费方式的每一次更新便是在前面一种的基础上的。传统电商及其新零售即将迎来各自全盛时期，必定是要面临属于自己高峰时段以及自己的低潮期。但不管销售市场怎么变，我们能够追求方式的红利，但是我们务必把握住顾客端及其生产端业务实质。

公司团队凝聚力至关重要。针对好的团队以及一些跟随你称霸世界的内部人员，你需要将社会属性融合在一起，树立良好的关联，并没有较好的关联及其一同的期待整个团队就无法平稳，有权益基本社会化服务还会务必及时。