

佛山链动2+1现成案例源码出售

产品名称	佛山链动2+1现成案例源码出售
公司名称	广州量子云力科技有限公司-产品部
价格	.00/个
规格参数	佛山链动模式:链动商城
公司地址	天河区车陂
联系电话	15626225311 15626225311

产品详情

佛山链动2+1现成案例源码出售..佛山链动2+1模式开发、佛山链动2+1软件开发、佛山链动2+1制度开发、佛山链动2+1平台开发、佛山链动2+1案例开发

传统电商广告的投放，一般是通过广告引流跳转到直播间，用户跨APP实现商品购买。而这次穿山甲对广告SDK升级后，用户不需要跳转抖音，就能直接在外部的APP打开链接完成交易，将抖音直播间的所有必要信息同步到APP内，包括评论点赞、购买、转发、下单和交易。

这样消费者在站外APP中就可以完成从发现有趣的内容，到完成看播、互动、下单支付等所有环节，减少用户跳转其他app的潜在转化损失，提升广告收益，也保证了广告主的转化效果。

后，则是在穿山甲兴趣电商能力输出之余，为开发者带来了多种合作模式。比如CPS结算模式，将商品和直播间的分销预算以CPS的方式开放给开发者。

面对私域流量发展，我们要怎么把握住机会呢

一、链动2+1模式解说

1、两个身份角色：(代理，老板)用户任意消费499，即可成为代理(产品自选，不指定)

2、四个奖励：直推奖100元，见单奖200元，平级奖10%，帮扶奖20%

直推奖：推荐一个代理消费获得的直推分佣奖励。(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)

见单奖：推荐一个代理消费获得的见单奖励。(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元见单奖励)

平级奖：老板与老板之间两者身份一致的时候，平台额外补贴给上级老板的奖励

(A老板扶持出了下级B也成为老板，此时A.B是平级身份，那A可获得B收益的平级奖，如：B老板直推了个代理获得300收益，平台设置的平级奖励为10%，那么A就能获得30元平级奖励)

帮扶奖：1、完成平台设置的提现任务

(推荐2人成为老板，团队下需要"N"个代理，后才可解锁收益，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)

二、搭建私域流量有什么好处

私域这个词是近两年才被提出的，但私域玩法的雏形其实是在微商时代：无序添加好友——组建社群——朋友圈疯狂刷屏广告到转化(一定有人在这个机会红海里赚到了足够多的钱，于是就有了更多人涌入)。

过去流量红利时代，生意好做，企业偏重抢流量要转化，不太重视用户运营管理;获客成本很高，新的流量又少，企业才意识到经营用户，维护老客户的重要性。

客户的获取和流失对于企业的发展有着重大影响，通过搭建自己的私域流量池，可以很好的解决客户流失问题，无论是对于新用户还是老客户，通过运营私域流量，都能够有效地促进沟通，增加客户粘性和客户忠诚度，从而保证其不容易流失。

私域流量下的品牌运营时代，虽然品牌推广依旧是要多渠道、但是相比淘品牌时代来说我们的信任建设和用户心智的强化有个中心化的地方(品牌流量和取得流量的用户留存在私域中);这样我们可以在私域渠道里面、基于的人货场划分、社交服务等，对用户精细化运营实现品牌势能和销售的双线增长。

我觉得对于大部分企业和商家来说，只要你的投入成本和收益是成正比的话，好就采用广告投放这种方式，省时省力效果快，让你有更多的做好私域流量的运营，而不是花费精力来获客。

做好私域流量的用户运营，随时为你的用户提供一些有价值的东西，即使在他不消费时，也觉得能从你这里获取到一些东西。然后就是要更加注重本身产品的质量和服务，这是根基。

我司有现成成熟案例，独立源码部署，有需要快快联系我吧