

产品卖不动，流量引不来，互联网真的能帮助实体店起死回生吗？2+1链动模式和全新乐分享商业模式助力实体店起死回生

产品名称	产品卖不动，流量引不来，互联网真的能帮助实体店起死回生吗？2+1链动模式和全新乐分享商业模式助力实体店起死回生
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

如今早已全方面进入互联网时代，大众的消费习惯早已经发生天翻地覆的变化，因而实体行业受到新型消费带来的冲击，再加上电商平台的迅速崛起与发展，实体门店更加是步履维艰。

那么，在这种电商霸屏市场的情况下，实体店还有可能起死回生吗？

微三云吴丽萍告诉大家完全可以。哪怕电商平台在时期，都不能完全取代线下实体店，更不用说如今各大电商平台竞争颇大，市场饱和度高，量多质少导致很多电商平台也在走下坡了。

微三云吴丽萍想说的是其实真正制约实体店发展的，是时代和市场的新变化，线上消费本就是大势所趋，这是市场的行情，不是某一个人或者某一个平台就可以决定的。在互联网这个大背景下，实体店要想起死回生，重获流量和商机，就必须拥抱互联网，转型线上。

在这一点上，当下做的成功的当属私域流量平台，作为时下火热的线上营销平台，诸多企业纷纷加入私域平台领域，抢夺庞大的线上消费群体。因

此对于实体店来说，单方面线下流量已经不能够满足需求，开拓线上渠道才是正解。

接下来微三云吴丽萍带大家了解如何线上打造私域流量平台结合线下实际流量，做到线上做引流入口，线下做服务接口，线上线下的双结合。

1.线上促销带动销售，线下提货推广

疫情期间线下门店很多被迫闭店，商家们在线上开拓出了很多卖货方式，社群、朋友圈、直播等等，通过线上拉新裂变、直播发券等方式沉淀攒下私域流量。线上的社群、直播间、朋友圈里开展促销活动，引导顾客到门店小程序微商城中下单，比如库存商品的、上新产品的折扣抢购，来减轻线下门店的库存。同时，我们不仅可以满足顾客的商品交付体验，还可以开通线下自我提取的方式，引导顾客到附近的商店提货，将线上流量转化为线下商店客流，配合商店促销活动，推动顾客进行二次连接，大限度地发挥顾客价值。线上也可以邀请会员线下参与VIP活动、推新品试装、品尝沙龙等，线下营销场景丰富，提高用户回购率。

2.线下销售快速拉新，线上营销推广回购

疫情让服装零售品牌有了留在店铺客流线上的意识。每一个顾客都能带来的价值，不仅仅是店铺的消费，注册会员，保留信息，添加微信，建立联系。当顾客离开商店时，商店导购员仍然可以在网上触摸它，并探索更长期的价值。

在商店购物的顾客信任品牌、商店和购物指南。这样的顾客更容易重新购买。商店购物指南必须抓住机会引导顾客注册会员，并以分享产品维护知识、分享优惠券等原因添加顾客微信，与顾客建立强大的联系。顾客离开商店后，他们可以在网上联系，推荐商品，再次在互联网上形成转型，促进再购买。对于没有在店铺购买产品的顾客，同样要重视与他们建立离店后的连接，将在店铺错失的销售机会，转至线上场景弥补。

零售业线上线下融合已成为一种趋势。在数字时代，品牌为增长而战的战场不会局限于单一的线上线下场景。借助数字化能力，可以为消费者提供全方位的需求升级体验，抓住增长机遇，赢得持续的长期胜利。

每周促销是一个专门为实体店提供本地化营销推广服务的平台驻商家可随时发布拼团、议价、抢购、团购、代金券、优惠券，VIP消费者可以搜索当地商家发布的优惠促销活动，形成线上推广和线下引流O2O实体营销模式。

每周促销是一种连接线上和线下的工具，每周促销平台是线下门店的营销平台。为了解决实体零售消费的痛点，如过去商场客流不均、客流少、店内销量差等。为广市民带来全新的优质购物体验，提升品牌传播价值。实体店希望实现线上线下融合“每周促销”这是一个选择。

2+1链动结合分享购——市场商业模式

一、2+1链动全新版的商业逻辑

链动2+1方式主要有两种身份：代理、合伙人。以499一个礼包为例子【代理】：必须自选购499商品，就能获得【代理】实际身份，自购省100元，推荐别人获得邀请有奖100元。【合伙人】：推荐2个代理，就能更新得到【合伙人】实际身份，自购省300元，推荐别人获得邀请有奖300元，团队下属区域代理拿货获得间推奖200元

链动2+1的核心闪光点：变成合伙人的身份情况下，前边推荐的2个代理那就需要交给推荐自己的上级领导，协助上级领导团队裂变，同时，你会摆脱上级领导再次创建自身的团队销售市场，当团队后边持续发展的区域代理也成为合伙人时，他们也会摆脱你团队创建他们自己的团队销售市场，但是他们前边推荐的2个代理要留下为你做销售市场。从全部体系架构来看，链动2+1的商业运作逻辑的方式是在国家合法的二级分销范围的管理体系来运做。

二、链动2+1的奖励特点

假定邀请人推荐了A购买产品499变成了代理商，邀请人得到100直推奖赏。自此A推荐了B1.B2。这儿得到直推奖100、100，变成了创业合伙人的身

份后，独自一人跳出来精英团队，再次发展其他关系团队。这时情况是B1.B2留在A的邀请人团队里协助这一邀请人发展市场。A变成创业合伙人身份后，推荐每个人都可以得到直推奖赏跟见点奖励，即每一次直推都可以获得300的奖赏。

直推奖：推荐一个代理商交易所获得的直推分销模式奖赏。（例如A代理推荐B客户，B客户去提交订单，A代理商就能获得100元直推奖赏）。

见单奖：推荐一个代理商交易所获得的见单奖赏。（例如A强烈推荐B代理商，B代理推荐C客户，C客户去提交订单，A老总就能获得200元见单奖赏）。

同级奖：二者身份一致时，服务平台附加补助给上级领导老板的奖赏。（A帮扶出下属B也成为创业合伙人，这时A.B是同级真实身份，那A可获得B收益的同级奖，如：B直推了一代理商得到300，服务平台设定的同级奖赏为10%，那样A就能获得30元同级奖赏）。

扶持奖：1、完成平台设定的每日任务（推荐2人变成创业合伙人，精英团队下必须“N”个代理商，后才可开启盈利，并没有达到每一次只有开启80%盈利，剩余20%冻结成基金，达到目标以后才可以开启）（只需完成一次就可以）

（完整资料可找小编获得）

二、分享购绑定用户粘度，捆绑任何日常消费的盈利关系

上述的链动是结合卖货商城做裂变做引流卖货，流量进来了，格局打开，不仅仅局限于客户的商城消费要求，更是在不改变消费者的其他消费习惯下，捆绑住他每一笔消费与商城平台的盈利关系。

款集成了淘宝、天猫、京东、拼多多、美团、饿了么，滴滴打车等主流的购物平台了。分享购模式是一款网购优惠券平台，在乐分享可领取主流平台网购优惠券，生活缴费优惠充值，app会员折扣充值。是一个全网CPS+本地CPS的综合导购返佣平台。用户可以在高省App中领取主流商城的商品隐藏优惠券和拿高额返佣。

模式机制：五人排滑落+循环上级共富直接奖(避免传销)+区域订单奖

1：5人公排滑落模式:1队*5的结构，55复制，一楼5人，二楼25人，三楼125人。每个人都有5个以上的直接推下属点，直接推第六个开始滑向同一个部门的下属，所以一共有2444105人到9楼，这样上级就可以帮助下属，下属就会被激活，帮助上级，扩大深度，互相帮助。

2:循环上级共富直推奖：您的第1笔消费产生的共富收益返给您的上1级。你的第二笔消费产生的共富收入返还给你的第二级，以此类推，第十次消费产生的共富收入返还给你的级，第11次消费产生的共富收入返还给你的第二级，依次循环。

3:区域奖励：按照用户注册地决定区域订单归属，每次该地区出现一个订单，区域台伙人均有管道收益。

经营者也要明白，不论是自己开公司还是合伙创业，都要懂得变通思维，不能一成不变，要创新思维能力，线下难做，咱们就结合线上线上，打造互联网的入口。还要通过商业模式吸引更多人到你这个平台上来创业，这样你就可以用社会的人、社会的钱、社会的资源把公司和平台做大，成就更多的人。那还有更多的合伙人创业模式，通过互联式盈利思维借助东风到达彼岸。

(万物皆可做线上，不管任何行业，只要你想，就可以成功依靠模式转型，具体的详情方案欢迎找小编咨询)

未来已来，不管你是否看懂

唯有跟上，才不会被市场所淘汰

想要获得完整资料可找小编获得

如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询小编，结合现有资源梳理适合的方案

