

2+1链动为什么简单轻易打入市场？傻瓜式裂变模式如何精准引流，微三云钟小霞

产品名称	2+1链动为什么简单轻易打入市场？傻瓜式裂变模式如何精准引流，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

怎么赚钱？怎么打入市场？怎么做引流？这是所有企业老板所关注的问题！

在当今这个大数据互联网的时代，谁掌握了流量，谁就是王者！线下的流量大多是分散的，怎么做到整合一直是一个问题，而今天微三云吴丽萍要分享的模式是干货，各位企业家可参考。

最近市场爆炸的2+1链动模式，某客户提供过来的真实运营数据：仅仅半个月，销售额就超过了751w，平台快速引流拓客。

那么，一个好的模式必然离不开市场的推敲，商业模式最值钱也最廉价，在市场上太普遍了。一个好的模式要有好的逻辑、还要有合理的利润分享机制，既可以激励用户，又可以保障企业平台的盈利。

一、2+1链动模式的功能逻辑

在这里微三云吴丽萍以499产品为例

整逻辑：消费一次499，就可以成为代理

平台里面有消费创业区，里面全都是299、399、499、999等礼包专区（礼包价格可以自定义设置根据产品的利润）

身份：代理、老板

代理条件：直接在创业区消费“499”元，成为该身份

老板条件：直接推荐2个伙伴为“代理”，成为该身份

二、2+1链动的奖励机制和权益

- 1、直推奖：代理直接推荐一个伙伴购买创业区大礼包，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如A代理推荐B下单，A代理就可以获得直推奖励100）。
- 2、见点奖：成为老板之后，推荐一个代理/会员，会员下单，老板就可以获得的团队奖励。（比如BossA推荐B代，B代理推荐C会员去下单，BossA就可以获得团队奖励200）。
- 3、平级奖：就是两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如BossA推荐BossB，BossB推荐C代，C去下单，B拿团队奖，A跟B是一样BOSS等级，A老板可获得B那边总收益的百分之10）。
- 4、帮扶奖：代理或老板收益提现时，需预留冻结20%在平台，完成指定任务才能解冻全部可提现，设置的任务为（之前直推留给上级的A1和A2均升级为代理级别或老板级别且一共拥有订单10单）本机制主要预防下级脱离的时候留下两个不动的小号或僵尸账户，实现真正的下级帮助上级发展团队

5、团队身份点位分红奖（可设置不同身份等级的升级条件，或者直接购买不同金额的大礼包升级到不同的级别）平台每卖一个499，固定拿30进分红池，给董事联创合伙人等多个级别设置不同的比例根据对应身份人数进行平均分红，比如董事平分30%，联创平分30%，合伙人平分40%

6、省市区等区域奖励（跟原来云平台商城和大礼包分佣逻辑走）：省市区独家代理，享受级差收益，以用户下单的实际收货地址为准进行订单分佣

消费一次499，终身享受的权益：

1) .免费专区：下单扶持成为代理十元运费可以零元购，终生享受免费洗衣液，免费用洗面奶，免费用面膜，免费用各种美妆产品等。

2) .会员特权价：可以在农副产品区，享受最低廉的价格，获得更优质的绿色农产品

3) .推广奖励:直推奖励，第一单100元，第二单也是100元

4) 销售其它产品8%~40%利润，团队销售其他产品也均有差价利润

三、模式的亮点和部分收益数据参考

四、商城前端和后台展示

好的产品加上好的营销就能成功，不仅仅吸引来用户还要能留存用户，让用户复购、回购等等有粘性，毕竟，任何平台，流量为王