

“葡萄酒+”新业态链动2+1模式是这样炼成的

产品名称	“葡萄酒+”新业态链动2+1模式是这样炼成的
公司名称	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区落户宁夏以来，当地加快构建更加完备的葡萄酒产业体系，积极探索拓展“葡萄酒+”新业态新模式，将葡萄酒产业打造成为多业态融合、高综合产值的复合产业。

做品牌的无不关心如何做到营销、投放，如何建立品牌与消费者“高质量”的关系，破圈后又如何提升品牌长期价值，保持品效稳定持续增长。营期主义过程。销关乎一个品牌从冷启动发展到一个吸引用户且有一定热度的爆款，再通过沉淀这种热度变成一个品牌资产，达到品牌溢价的长主义过程。

新型消费更能打动消费者，平台推广直接的可以靠模式引流分享机制让用户自裂变，传统企业要如何促进消费循环、赋能实体企业，振兴实体经济？如何让消费用户直接参与供应链价格进行抢购所需商品、转售商品等行为，让消费用户参与商品流通利润分配，实现消费既券赚？直接消费返利

目前市场特别火爆的链动2+1模式，已经带火了很多电商品牌产品，这个模式，颠覆传统的分销，算是一个创新，更能吸引客户，稳住客户，拓展新客户，并且已有多个平台依靠这个模式取得不菲的成绩。

链动2+1的玩法:

链动2+1两个身份：代理商、合伙人。以葡萄酒为例，市场价599，现在平台福利售价499为例

代理商：需要自购买499产品，就可以获得代理商身份，自购省100，推荐他人赚取推荐奖100。（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直推奖励）。

合伙人：推荐两个代理商，就可以升级获得合伙人身份，自购省300，推荐他人赚取推荐奖300，团队下级代理商进货赚取间推奖200（比如A合伙人推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A合伙人就可以获得200见单奖励）。

例如：A推荐B,B推广了B1和B2两个499代理，满足条件升级成为独立合伙人时，之前直推的市场B1和B2两

个市场需要留给原来的上级，B1和B2这两个市场如果也分别推广了两个499代理，(分别为C1，C2，C3，C4)升级独立合伙人时，也需要把他们的C1，C2，C3，C4个市场留给A，从而A可以获得2生4,4升8,8升16。。。的团队架构，A实现团队的自动裂变

链动2+1的优惠补贴方案与功能：

- 1.分享补贴：经理A推荐任意推荐一个用户可获得平台的直推补贴100。
- 2.团队补贴：拥有总监身份的人每推荐一个新用户，可获得平台的团队补贴200，再包括直推补贴那部分，一共有300
- 3.平级补贴：总监推荐了经理C，当经理C也升级成为了总监身份。总监A可以从总监C的所有收益里面得到10%的平级补贴
- 4.帮扶制度：平台会冻结总监A总收益的20%,满足达到条件方可解冻，条件为（在总监A开始推荐的那两个用户成为总监身份，并且拥有十单的收益）
- 5.换位功能：这里的功能相当于是在解决第四点，如果确实那两个用户完成不了设定的条件，我们就可采用换位功能，把主市场活跃有条件的用户跟不活跃号进行互换，达到条件即可解冻部分冻结的收益，而这里的条件是什么呢？1.成为总监身份；2.推荐十单，可从总监A开始推荐的那两个位置自身算起。
- 6.白名单功能：对你平台有贡献的人，把他设置成白名单里，他就不需要完成任务，也可以全部提现
- 7.激励功能：就是没达到条件之前，那20%就流失了，达到之后的佣金，才能全部提现。这是激励快速建立团队。

链动2+1系统的优势：

- 1、对接第三方支付机构和正规合法的税收团队，正常纳税。
- 2、正常的商品交易信息，需要正常的物流发货，每一笔流水都要保障其真实性。
- 3、更改运营玩法，从传统的现金流玩法，改为消费者购买同等价值的商品。

促进新型消费，加快线上线下消费有机融合，扩大升级信息消费，培育壮大智慧产品和智慧零售、智慧旅游、数字文化、葡萄酒+ ”新业态新模式等消费新业态。