

## 链动2+1颠覆个护产品渗透率，让自有品牌爆火！

产品名称	链动2+1颠覆个护产品渗透率，让自有品牌爆火！
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

个护产品也具有较高毛利率，但由于该品类品牌效应明显，消费者对于新品牌及自有品牌接受度低，总体自有品牌占比仍然较低（均低于15%）。细分品类中，洗面奶、身体护肤品、口腔用品中，漱口水，牙刷等较适合自有品牌开发。在整体自有品牌渗透率仍然偏低的情况下，拥有过多的子品牌不仅会给经营带来极大的难度，更会分散资源，让消费者难以形成清晰的认知。

品牌渗透率低不是方向选择错误，而是模式选择错误；不是新零售+互联网失效，而是互联网+新零售颠倒了主客关系。将模式功能设定为人、货、场资源流动加速器和效率提升器，并以此为原则设计交易结构及流程。根据零门槛和简单实用原则搭建平台及入口，快速汇聚起步阶段的平台流量。——今天给大家分享一下链动2+1模式，如何颠覆个护产品渗透率，让自有品牌爆火？

链动2+1模式已经基本成为企业的标准，使用链动2+1系统可以节省很多推广时间。链动2+1让每一个进入

分销系统的消费者进行消费并获得报酬，让每一个消费者都成为你产品的销售员，节省了大量的促销时间，拉近了与每一个消费者的关系。从而让个护产品渗透率，让自有品牌爆火，实现引流的捷径之一。

链动2+1模式的玩法:

链动2+1两个身份：代理商、合伙人。

以护肤品礼包，市场价599，现在平台福利售价499为例

代理商：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直推补贴）。

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见单补贴）。

链动2+1模式独特之处：

1.二级分销，无多层次，合理合规的佣金收入。

2.走人机制：推荐2人消费499，即升级合伙人，关系脱离，走人带新线。

3.留人机制：成为合伙人后，为上级留下\*初推荐的两人。

4.帮扶功能：平台会冻结合伙人a总收益的20%，除非达到条件方可解冻，条件为（在合伙人a开始推荐的那两个小伙伴，那两个小伙伴也成为了合伙人，并且拥有十单的收益）

5.换位功能：这也是在第四点，如果实在那两个小伙伴没有完成那样的条件那么我们就可以开始换位置，都换两个活跃的，已经成为老板，并且拥有十单收益的小伙伴，到合伙人a开始推荐的那两个位置

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。

8.分红池功能：设置门槛升级团队长身份D1、D2、D3，每个身份拥有独立的奖金池，按身份平分收益

从消费者的需求出发，认真研究不同客群的喜点和痛点，观察消费习惯的变化，从为消费者解决问题、创造更好生活这一出发点，拉近了与每一个消费者的关系，让自有品牌爆火，实现引流。