

链动2+1模式，教你如何快速搭建自有品牌爆款效应

产品名称	链动2+1模式，教你如何快速搭建自有品牌爆款效应
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

消费行业已经从卖方市场颠覆为买方市场，零售渠道和品牌竞争白热化，经营视角变成围绕消费者需求组织生产和销售活动。自有品牌能够发展到什么程度，和一个国家的地理环境、人口密度、经济发展程度等多方面自然因素有密切关系。其次还和零售行业的集中度呈高度相关，当零售行业集中度接近或超过25%，自有品牌将会进入快速发展期。

“品牌和产品多样性”成为消费者选择零售商的首要原因，比促销活动多、配送方便、价格吸引人等因素高出3个百分点，说明差异化是影响消费者选择零售商的主要原因。零食糖果品类自有品牌占比较低，市场极度分散，消费者追求新、奇、特，产品爆款效应明显，且技术门槛低，消费频次高，毛利高，零售商利用自身渠道优势纷纷引入自有品牌。——今天给大伙分享一下快速搭建私域流量，产生爆款效应的方法，链动2+1模式

链动2+1模式的特点：

1.二级分销：二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益；

2.走人机制：推荐两人消费499成为代理，即升级成为经销商，关系脱离走人；

3.留人机制：自身成为大雄后，为上级留开始推荐的两人；

4.上帮下扶：下级成为大雄后，为上级留人，下级未成为大雄，上级帮扶后可获得帮扶基金

链动2+1模式玩法

模式框架：代理、经销商

奖励机制：平级奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖

每一个代理晋升为代理的同时，都需要给上级代理留下“两个原始种子用户”，咱们这里就俗称“感恩

机制”。

帮扶机制（平台强制任务）：完成平台任务可享受****全额收益，未达标者就只会到账80%，剩余的20%，则冻结在个人的独立帮扶基金池中。

帮扶指定任务；

1：之前直推留给上级的个团队X1和X2均升级为代理级别身份或经销商级别身份

2：X1和X2团队伞下订单超过10单，也就是Y1Y2Y3Y4几位直推用户下单【也包括C1和C2两位代理下单】也是算在10单以内。

帮扶机制的意义：如果一开始还是代理时想推荐两个僵尸号（不活跃的号）作为副市场帮助自己快速成为老板去裂变自己的团队，这样平台会不会塌得很快？

对于这种情况我们的帮扶机制就能用到上了，帮扶机制就是为了防止有人推荐僵尸号作为副市场。

帮扶制度就是作为副市场的那两个位置下，如果没达成固定的业绩目标，那就会被冻结20%奖金（百分

比可以平台自由设置)，奖金收益越多冻结的奖金也就越多。

商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。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。所以成为企业的标准的原因。