

链动2+1模式，如何带领休闲食品渠道变革？

产品名称	链动2+1模式，如何带领休闲食品渠道变革？
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

整体来看，休闲食品开始面临超出预期的成本上涨压力，加上口罩环境导致需求受压，休闲零食上市公司毛利率均受到不同程度影响。目前大部分公司已形成线上主流电商为主，社交电商、全民拼购、流通、社区团购、链动2+1多种渠道为辅的业务模式，通过多元化渠道布局模式，应对口罩环境等对线下客流的冲击，增强抗风险能力。

休闲零食销售渠道不断升级创新，并呈现多元化发展趋势。预计未来一段时间内，线下渠道仍保持主流渠道地位，但零食专卖店、便利店等现代渠道不断挤占传统夫妻店市场份额，渠道升级趋势明显。与此同时，传统电商红利日渐消失，电商销售形式持续创新，口罩环境加速直播电商发展，线上渠道的渗透率将进一步提升。——今天给大伙分享一下链动2+1模式，如何带领休闲食品渠道变革？

链动2+1模式优势就在于，通过重新设计分销模式和制定商业制度，开辟出一种创新招商赛道。更为重要

的是，链动2+1这个新的商业赛道能够融合供应商、平台、消费者，让三者都能根据自身需要获得利益，从而形成一个充满高活跃的商业生态圈。

链动2+1玩法：

主要有两个角色：老板，代理。

采用消费休闲食品499为例，消费休闲食品499即可成为代理，代理直推代理可以获得100的奖励。

当代理邀请两位代理即可升级成为老板。

成为老板有什么好处呢？

跳出之前的市场，开拓属于自己的一条新市场；

老板推荐一位代理直接可以拿300奖励；

可以拿团队**收益，也就是间推代理升级成为老板的200奖励；

老板与老板之间具有平台额外奖励的平级补贴。

也就是说，假设用户A成为代理之后，再推荐了A1与A2代理，A即可得到100+100的直推奖励，并且还能成为老板，当A1也想成为老板的时，则A1需要直推B1以及B2，这样A1也就拿到100+100以及成为老板，而A团队间推200+200的奖励。

与此同时A1也就可以开始独立开发新市场了，而B1以及B2需要留在A老板这边继续，当B1也想成为老板的时候，也就需要再发展2个代理，而A则可以一直收货到团队间接推广奖励，200+200。一直都有着团队新增代理的奖励，一直有人帮你做市场。

而当A1老板去开拓新的市场的时候，则需要继续发展新的C1代理，A1即可获得300.同理B想要成为代理也同样邀请两位代理，渐渐的以此类推，对于老板而言整个诱惑力将非常的大。

链动2+1模式系统特点

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成为小雄，即升级成为大雄，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

随着零食产品的不断创新，零食市场格局不断变化，结构性机会将不断涌现。企业需要面对后疫情时代零售渠道变革的行业新局面，主动进行业务转型，而链动2+1模式，就可以实现满足人们这种互利共赢的需求，它是对消费者和工厂双方互利共赢的模式。