

2+1链动模式：让实体门店线上线下融合、数字化运营！

产品名称	2+1链动模式：让实体门店线上线下融合、数字化运营！
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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403室
联系电话	15989888821 15989888821

产品详情

电商的兴起，疫情的冲击，互联网的飞速发展，各种新技术、新模式纷纷涌现，如今的实体经济已经被重新定义，在如此激烈的市场环境当中，实体门店线上线下融合、数字化运营已经成为了一种新的趋势。

我之前有一个客户，在以前自己捣鼓的时候，线下门店刚开起来准备买酒，结果做了一两年被这反复的疫情搞的每天唉声叹气，怨天尤人。就是这样他的朋友就过来说“你要不转线上吧，线上就不用管这种房租水电了啊。”

他一听到这句话仿佛就抓住了一根救命稻草一般，于是就找到了我，后面他把他自己的想法给我详细讲了一下，我就发现了一些问题，首先就是营销模式。

他之前所使用的营销模式，就只是一味的降低价格，对于用户而言，除非这类产品真的是需要，不然一味的降价只会不断贬低自己产品的价值，其次对于他的用户来到他的店铺购物，清一色的产品，对于用户而言也是有些乏味。

我就给他设计了这样一种商业模式：

首先499的酒产品，只要有用户购买了就可以成为你平台当中的代理员，成为代理员即可去推荐其他的亲

朋好友来买酒，每一位买了酒他就可以得到直接推荐的100块钱的奖励，那么在代理员邀请足够两位的时候，就可以升级身份成为平台的“老板”。

成为老板之后，每推荐一位用户可以得到直接推荐的100块钱再加上200块钱的见点奖励，老板所推荐的代理员再去邀请新的用户购买，老板又可以得到200的见点奖励。

这个模式已推出就立刻吸引了大量的用户前来，并且因为只需要消费499，就可以持续获得收益通道，虽然用户多了那么老板又怎么赚钱呢？

这个就现的非常简单了，用户每推荐三位用户前来消费即可回本，在这段时间内，他为了烘托气氛，也是会时不时的推出各种各样的活动优惠酒品来刺激消费者，让这些用户不断燃起新的激情。

同时运用这样的方式，他也是渐渐盘活了他亏损的店铺，并且还找到周边的一些商家通过商家联盟整合线上线下资源，让这些门店老板就能够分析并且总结渠道，并且使用平台流量，从更大的程度上抓住客户需求，从而提高客户的体验感。