

2+1链动：运营“平台”需要倾听客户反馈，数据驱动决策！微三云钟小霞

产品名称	2+1链动：运营“平台”需要倾听客户反馈，数据驱动决策！微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

很多在电商人在运营的过程中都会抱怨说电商真的好难做啊，经常会遇到一大堆的问题，一点都不让人省心！其实电商运营可以说是一个非常复杂的工作，一不小心就会掉进防不胜防的众多“套路”里！

无论是链动2+1，众筹卖货，还是全民拼购，一切模式起盘的关键还是得看数据，模式只能说，更新迭代利用数据针对性优化，做出符合消费者的模式。没有zui好的模式，只有更好的模式。因此经常都会见到我推荐大家去做源码，而并不是买saas账号。是因为互联网时代“

流量就是金钱”数据都不掌握在自己手中，平台做起来你zui多也只能为别人做嫁衣顺带赚点“工费”。况且“一个模式走天下”的时代已经过去。saas账号不支持二开，经营多年的营销经验都不能在平台中大展拳脚，这样的平台，运营起来的难度可想而知。

有一次，客户咨询链动2+1，觉得模式挺好，想了解一下，搭建起自己的分销渠道，发展团队。后来因为价格的问题停在那了。这个客户之前并没有做过线上平台，这次留意这个项目也只是因为想试试线上的渠道效果如何，现在想做个模式试试水，节省成本去测项目。后来我只跟他说了，让他回去考虑一下。过了三个月左右吧，这个客户回来找我做了这个系统。

其实很多时候大家都可以节省很多时间成本的，一个项目成功与否，分有信心与没信心。没有信心的项目没有必要去做，有信心的项目直接做源码系统不是直接就能节省时间成本还有saas试错的成本吗？当然，选择合作的软件公司也是非常重要的，会不会主动研发新营销模式，售后服务做得如何，都是考验软件开发公司的主要标准。

回到主题，数据驱动决策，为什么会这么说？

小程序商城为例：所有小程序商城，在推出的第/一/天，就该做好数据监测和分析，用更少的成本和更短的时间获得更多用户，维护并发展自己的优势。

并且，要用数据验证小程序和用户的匹配度，而不是只重视用户的数字增长，那只是一种虚假繁荣。商家通过数据寻找愿意付费的潜在客户群体，获取更多收入。同时围绕用户完整的生命周期，帮助客户在小程序商城中获得自己需要的，留住客户，培养客户对商家的忠诚度。

真正找到愿意分享商城并自动传播的用户，让数据驱动的精细化运营最终形成闭环。

虽然，微信团队提供了小程序数据分析的后台，但在数据维度方面，

官方提供的分析维度十分有限，无法实现用户分群，无法做到提供精准的用户画像，还缺乏分享传播的深度分析，裂变传播也难以统计；在扩展支持方面，没有数据明细就无法进行深度分析，商家无法导入已有数据，进行综合对比分析。

这些简单的运营数据远远无法满足运营工作人员的实际需求。在实际的运营工作中，常常需要由点及面找准运营失效的具体路径和位置，以便满足需要的更多维度和拓展功能的精细化运营分析。

因此，商家需要一款精于数据分析又能做到精细化运营的小程序商城，解决商家跟踪分析小程序数据的要求。所以说数据驱动决策，而聆听客户需求则没有必要多说，营销模式都是需要持续升级的，客户也是，参考客户需求能更有效地优化模式还有增加客户体验把留存做好，才能多次转化自己的流量池。

下面又到了小编的恰饭环节：链动2+1分销系统

直推奖，直接推荐别人

见点奖，下级新增人数的奖励，增加一个人给予一定的奖励

平级奖

直推平级奖励,即产生等级相同的情况时,平级的推广员可以获得的奖励。

间推平级奖励，即下级团队产生等级相同情况时，推广员可以获得的奖励。

帮扶奖，帮助下级推动团队裂变，获得的奖励

电商平台怎么用这几个奖励设置出一个比较好的营销模式呢？

两个身份，代理，老板。

消费者通过商城购买499礼包，通过分享别人购买此产品获得，这个机制里面的直推奖励100/人。购买礼包后推荐两个人，身份产生变化，成为了老板身份。此时再去推荐别人获得直推100+见点奖200。

如图所示，假设推荐人推荐了A购买产品499成为了代理，推荐人获得100直推奖励。此后A推荐了B1.B2。这里A获得直推奖100+100，并且成为了老板身份。成为老板身份后，独自跳出团队，继续发展下线。此时情况是B1.B2留到A的推荐人团队里帮助这个推荐人发展下线。A成为老板身份后，推荐每个人都可以获得直推奖励跟见点奖励，即每次直推都可以获得300的奖励。

平级奖励：

如图所示，A已经是老板身份，当团队下的A1也成为老板的时候A可以获得平级奖假设平级奖设定为10%、A1直推B1.B2.这里A1的收益为1

00+100。A的平级奖励为 $100*10\%+100*10\%=20$ 。

帮扶奖励：

消费者获得收益的时候，系统自动冻结每次收益的20%（这个比例可以自由设定），完成平台设置的任务（推荐“N”人成为老板，之后才可百分之百解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

模式的亮点1

.不仅仅是上面的那几个奖励,还有一个巧妙的“走人&留人机制”：
成为合伙人身份后,直推的第三条线(开始),后面成为合伙人身份的人“走开”，其发展的“代理”留给上级

模式亮点2。

为了更好的实现“上帮下扶”，推动团队良好的裂变，以上所有奖励的20%会暂时冻结！当直推了两个合伙人，及其下面团队订单数量达到10人（举例），那么这20%即可“解冻”，可全部提现。

从消费者的角度看，499的产品，只需要推荐三个人购买等于免费获得产品，而上帮下扶的机制可以加速裂变团队，走人机制有效地规避风险。