

链动2+1模式，助力酒业渠道改革，快速引流！

产品名称	链动2+1模式，助力酒业渠道改革，快速引流！
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

中**行业亦是直接受益者，我们都知道，酒类消费与国家投资导向、社会经济活跃度、居民消费能力之间有着密切而直接的联系。尽快完成核心大单品的打造，在优势价格带形成垄断优势，规模性酒企要完善产品结构，建立多个利基市场，从而提高企业的抗风险能力。

进一步拓展团购渠道的受众与范围，并且把营销工作重心从渠道端向消费端转移，真正从产品端出发，以消费者价值来拓宽销售渠道，通过新零售、电商、酒庄、直营化等新模式来加快渠道改革，增强企业服务等系统竞争力。酒行业从“傻大粗”向“高精美”转变，基于“白酒之美”的文化类体验式营销成为新的趋势，消费者价值创新成为企业的核心竞争能力。——今天大伙分享一下，链动2+1模式，助力酒业渠道改革，快速引流

链动2+1主要是打造团队模式的同时又能快速的将销售额提升起来，是目前会员裂变*快的模式玩法，链

动2+1模式合理合规的同时又激励着用户的分润机制，在购物上能享受优惠，同时又能推广赚取客观的收益。对于酒业销售渠道改革，实现快速引流的工具之一。

链动2+1模式3.0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：D1和D2团队伞下订单超过10单，也就是F1、F2、F3、F4几位直推用户下单【也包括D1和D2两位代理下单】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。

链动2+1结合其他模式共用：

除了链动2+1本身的模式的广告奖励、购物币、购物基金、分红积分外，还可以结合分销、团队奖励、区域奖励一起调用设计在一套商业模式内，那效果更得到市场团队的认可。

链动2+1模式可以帮助平台引流卖货，但模式只是一个辅助工具，运营者只有遵循合法合规合理的原则，

才是企业长期发展的关键。