

## 野蛮式的引流，链动2+1模式，你知道吗？.

产品名称	野蛮式的引流，链动2+1模式，你知道吗？.
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

口罩大环境冲击已近三年，加上这个期间的其他纷扰，人们的消费观念和行为发生变化了吗？尤其是年轻人的消费观念和行为正在发生方向性的变化。对这一变化的完整概括，还需要假以时日，但消费观念和行为在趋向于保守和稳健，已可见端倪。近年来，我国的储蓄率在经历多年下降后，出现小幅回升，可能是一个佐证。这一因素对于消费乃至经济的整体影响是不容小觑的。

在消费观念和行为发生变化，消费总量和结构都不同程度地受到影响的时候，供给侧应该如何应对呢？以创新驱动、高质量供给引领和创造新需求。在新产品、新服务和新业态层出不穷的新经济时代，企业如何创新快速引流，打造爆款呢？——今天给大伙分享一下，链动2+1模式，如何实现快速引流的

链动2+1模式已经基本成为企业的标准，使用它可以节省很多推广时间。让每一个进入分销系统的消费者进行消费并获得报酬，让每一个消费者都成为你产品的销售员，节省了大量的促销时间，拉近了与每一

个消费者的关系。在新产品、新服务和新业态层出不穷的新经济时代，是一个实现快速引流的工具之一。

链动2+1模式玩法：

假设拿一个优惠大礼包来做活动，售价为499。

消费者购买优惠大礼包，成为了代理身份，他再推荐两个伙伴购买礼包，那就升级成为了老板

老板身份享有直推奖励、见点奖励跟平级奖励，直推奖励贴100，团队见点奖励为200，平级奖励为10%（曾经的下级晋升老板之后每获得一笔奖金，他曾经的上级就会从平台得到这笔奖励10%的收益）。

消费者A在购买优惠大礼包后直推3人实现保本（成为代理时只有直推补贴，直推两个人后晋升为老板，成为老板后就会有团队见点补贴，总共有三个直推补贴和一团队个见点补贴，也就是 $3*100+200=500$ ）。

当A的手下D也想成为老板去争取补贴，就会直推两个消费者购买大礼包参与活动，让自己的上级拿团队见点补贴。并且成为老板后要把在代理时推荐的人让给自己曾经的上级作为副市场，成为老板后再次推荐的人为主市场。

这样就达到走一个留两个、走两个留四个的机制。走的越多来的越多，不断收取团队见面补贴。

促进团队的良好发展平台设定的制度有哪些？

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。

换位制度功能：这也是在第四点，如果实在那两个小伙伴没有完成那样的条件那么我们就可以开始换位，都换两个活跃的，已经成为老板，并且拥有十单收益的小伙伴，到老板a开始推荐的那两个位置

流失制度：就是没达到条件之前，那20%就流失了，达到之后的佣金，才能全部提现。这是激励快速建立团队。

## 链动2+1模式系统风险问题

模式都只是营销工具，主要是结合卖货来引流推广的作用，模式做入口，线下要做好服务，商家要实际性的发货。而且控制在国家允许的二级分销范围，是合法的裂变。关于模式这块也已经由法务部评估过模式风险问题。想要了解的也可以找小编提供信息。

1. 对接第三方支付机构和正规合法的税收团队，正常纳税。
2. 正常的商品交易信息，需要正常的物流发货，每一笔流水都要保障其真实性。
3. 更改运营玩法，从传统的现金流玩法，改为消费者购买同等价值的商品。