

# 链动2+1系统已经基本成为大企业的标准给大伙分享一下链动2+1商业模式

|      |                                     |
|------|-------------------------------------|
| 产品名称 | 链动2+1系统已经基本成为大企业的标准给大伙分享一下链动2+1商业模式 |
| 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

私域是一种能够与用户建立连接并能有效维护长远而忠诚的客户关系的手段，而非只是单次交易的广告投放。于线上而言，公域好比自来水管，私域是每个品牌接到“自来水”后打造的“蓄水池”，“蓄水池”里的用户运营得当，将会带来企业增长的“飞轮效应”；另一方面，线上与线下的界限日渐模糊，跨平台用户的身份识别也被技术所解决，“全域”这个全新的概念诞生。

私域是全域的基石，在流量成本高企的时代，它提醒品牌商必须通过精细化运营来提高流量的使用效率，也预示着商业步入存量时代，留住从流量上导入的用户及客群，才会产生持续的商业价值，总之，全域经营才是未来商业的关键，越来越多的行业和品牌正在积极实践。——给大伙分享一下链动2+1商业模式

链动2+1系统已经基本成为大企业的标准给大伙分享一下链动2+1商业模式，使用链动2+1系统可以节省很多推广时间。链动2+1系统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

链动2+1商业模式的流程：

平台只有两个身份，老板和代理

升级的条件：就是推荐两个用户

商城里面有一个创业消费区，有499、699、999

这里我们以499的商城礼包举例

消费者D购买，499的礼包，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

