

链动2+1模式——美妆企业如何构筑全新价值链

产品名称	链动2+1模式——美妆企业如何构筑全新价值链
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

美妆行业正在科技赋能的浪潮之中迎来又一个春。从产品/服务的创新和消费市场的变化来看，传统的发展路径已经难以满足复杂的用户需求，尤其是对于美妆产业而言，细分化、个性化、便捷性、高质量等消费诉求日益凸显，使得美妆企业不仅要有深刻的市场洞察能力，还要在研发、生产、运营、服务等方面构筑全新的价值链。

数字经济的高质量发展推动着传统产业加快转型步伐，消费市场需求快速反弹。在中国，有着全球*大规模的中产消费者、数量增长*快的美妆消费者，以及丰富的线上/线下应用场景，这些要素为美妆市场的发展提供了优越的沃土。制定更好的营销策略，不断创造业务价值，创造更多的沉浸式新零售场景体验。此外，还要进一步利用大数据分析提高供应链的敏捷性，提高产品追踪溯源的能力，更好地为合作伙伴和消费者创造价值。

链动2+1可以快速建立团队规模，同时快速提升销量，是目前速度*快的裂变模式。链动2+1模式合理合规，同时激励厂家使用利润分享机制，让消费者在享受购物折扣的同时，也能获取收益。

“链动2 + 1”直销模式比较简单，只有两个级别：代理商、老板。商城购买599元大礼包就可以成为代理商，代理商直接推荐2个代理商，

就可以晋升成为老板。老板自动脱离跟名下2个代理商的关系。接下来老板直推发展代理商的时候，拿直推提成+团队提成，推荐的远多，提成越高。

举例子：代理商M推荐A和B消费599元后，分别拿A和B的推荐奖金100元。同时自动晋升成为老板，老板脱离A和B的关系，另行发展自己的团队。老板推荐C消费599元，可以拿100元的推荐奖金+团队奖金200元，当C推荐D、E消费599元，自己成为老板后，出局建立新团队，老板拿D、E各200元团队奖金。

避免副作用的市场，平台有什么解决方案呢？

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，不断收取团队见点补贴。

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。