

产品单一时该运用怎样的方式去带动产品销售呢？

产品名称	产品单一时该运用怎样的方式去带动产品销售呢？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

很多人在思考产品如何卖出去时，往往都有一个思维误区，就是产品单一只能走分销，代理商这一条路，认为自己的产品相较于同类产品无明显优势，只能依靠传统电商的方式去推广产品。

实际上产品单一也可以搭配奖励模式去销售，用奖励去促进用户分享，并带动产品销售，链动2+1模式在这些方面就独具特色，能够在合法合规的二级分销领域内搭建一个消费分享自循环的消费生态。

链动2+1模式的具体操作如下：

首先产品单一没有关系，可以对接供应链，获取价格低于市场价的实惠商品，并将商品作为一个引流的入口，设置一个优惠价格使客户留存。

销售这些商品不是主要目的，主要还是要售出自己的产品，那些供应链选品也只是为了作为丰富商城的一个手段。

然后，将自己的产品做成一个价值礼包，当普通用户进入平台后，购买了这个礼包就会成为平台得代理专员。

代理专员身份享受直接推荐奖励，代理专员每直接推荐一人来到平台购买礼包就可以获得直推奖励。

当代理专员推荐满两人购买礼包时，代理专员的身份就会自动升级为代理队长。

当用户成为代理队长后就会跳出原来的团队，将自己原价推荐进来的两个会员留给推荐自己的推荐人的副市场，跳出来做自己的主市场。

在成为代理队长后，只要自己的团队下成员推荐的用户购买了价值礼包，就可以作为见证者获得见单奖励。

后面当自己的团队成员都陆续升级为代理队长后，你也可以享受到他们所获得收益的10%，这10%完全是由平台进行补贴。

这个模式的厉害之处就在于合法合规的利用产品利润去驱动用户去分享去消费，完全无泡沫，只要带出一个团队，后面可以实现收益躺赚。

要运用该模式前期只需要对接一些供应链选品，等到了中期还可以对接线下实体商家、第三方生活服务、加油服务等，扩大引流入口。

后面可以陆续丰富消费场景，包含用户的衣食住行，实现一个全领域的消费打通，成为一站式的消费服务平台。