

什么是链动2+1模式？数字倍效来解答，微三云钟小霞

产品名称	什么是链动2+1模式？数字倍效来解答，微三云钟小霞
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

再好的环境也要有与之匹配的模式，越差的生态越能造就****。现如今获客成本越来越高，中小企业想要生存下去，已经是道难题，随着信息传播速度的加快，企业和机构的商业模式也更加多变，链动2+1的超级裂变模式也逐渐被越来越多的人知晓。

本篇文章将由数字倍效的小编为大家解析链动2+1的模式运用，专注互联网十四年，助力企业数字化经营转型。

什么是链动2+1？

链动2+1的本质是一种激励手段，是帮助机构或品牌方，快速构建获客团队、扩宽客源渠道、提升销量的一种裂变模型。它是基于传统的分销的模型之上建立的，并且合理合规，主要用于门店激发员工积极性、激励客户带新客户，目标群体不仅可以享受购物的折扣、也可以获客下线客户消费的相应佣金和奖励。

入局门槛：

首先要设定至少两个不同的等级，通常是门店自行设定，也可以直接设定合伙人——老板这两个等级。

购买固定套餐/消费固定金额，即可获得“合伙人”身份；

推荐两个朋友成为“合伙人”，即可升级成为“老板”；

代理和老板，所享受的自购折扣不同，同时所享受的奖励也有不同。

非常简单的模式，但这个模式规避了传统分销那种“推销”属性，让员工、代理、客户，能够主动去裂

变，并且实现真正意义上的激励。初次之外，门店还可以利用后台的更多功能，来设计更多的优惠政策给到两个不同等级，自行丰富该模式。

以上就是关于“链动2+1”的模式解析，是不是很简单呢？我还将继续围绕经营裂变、获客营销进行文章的更新，更多裂变小技巧请查看往期文章