

## 如何打造属于自己的商业生态圈？线下线上如何利用链动结合？

产品名称	如何打造属于自己的商业生态圈？线下线上如何利用链动结合？
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

如今各种商业模式以及营销模式的出现，为大部分企业都带来了不错的营业额，但是随着时间的推移，很多其他的企业也将这些模式和方式都运用在自己的行业当中，这也让原本一个非常新颖的模式变得不再使用，因为客户的思维都在逐渐提升，大家都在喜欢更加有新意有创新的东西。

想要打造好属于自己的商业生态圈，那么首先重要的就是企业与用户之间的互动，消费者永远都不会是一成不变的，他们会随着时间的变化，将他们的需求、认知等等进行变换。所以我们作为平台方、企业方不能再是一味地去追寻低价策略用优惠去吸引消费者，这样后损耗的还是自身的利润。

链动2+1模式，相信已然成为了快速将平台销售额提升起来的，链动模式可以说是颠覆了传统的分销模式，作为一个创新更加能够吸引用户，通过稳定住会员，拓展新客户的商业模式。

当然这款商业模式相信大家都有所了解，但是通过链动跟另外一款商业模式结合起来，可谓是一种新的创新。以下内容也是一位客户自己做的平台模式分享给大家。

首先他是一位做健康产品并且有一定线下门店的企业，他的产品一共分类了399、499、599等等，并且通过与多位线下商家进行整合，打造了属于自己的消费生态闭环。

用户进入平台当中，就可以发现，在本地生活服务当中，就可以看到很多线下商家可以直接在线上下单，然后直接到点享受服务就可以了，而且每一笔订单消费，都可以在平台当中储存一定的积分奖励，还可以通过积分去进行抵扣、兑换服务、产品。

那么通过在平台其中的一个指定“链动代理区域”当中，购买其中的指定产品，即可成为当前产品的代理，那么推荐两个用户购买指定产品即可成为老板身份。

当然链动的区域当中，是一种人帮人的一个商业模式玩法，通过帮助直属下级代理，或者通过自己的努力晋升成为老板，则需要留下两个会员给自己的上级，并且当你持续输出价值的时候，客户也会认可你。

其中包含了4种奖励机制：（以499产品为例）

直推奖励：在用户成为代理之后，每推荐一位用户即可获得100直推奖励；

间点奖励：例如在代理成功推荐两位用户成为了老板之后，A老板推荐B代理，B代理推荐了C用户，C用户下单A老板可获得200的间点奖励。

平级奖励：在通过老板直推的代理也成为了老板之后，那么A老板推荐了B代理，B代理成为老板之后，A可获得B总收益的10%

帮扶奖励：该奖励也可称为“机制”，为了避免出现“闲人”的情况导致平台推动缓慢，于是在老板开始直推的两个用户还没有完成平台所设立的初级任务，则老板只能够获得总收益的80%，剩下的20%冻结成为帮扶基金。

并且在链动当中的身份，在他的线下门店当中还是可以享受各种各样的折扣优惠，通过不断邀请新用户，还能通过这样的方式不断为自己获得利益，平台也从中获得了流量与用户量，平台也得到了盈利。

如需完整方案，软件开发、模式设计，可后台私信获取。