

“链动2+1”模式的弊端和克服方法

产品名称	“链动2+1”模式的弊端和克服方法
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402室
联系电话	13728755927 13728755927

产品详情

被美丽天天秒带红的链动2+1分销模式，以简单粗暴裂变的优点叱咤风云，受到市场的青睐。但在喧嚣浮躁的背后，我们也要冷静的思考和分析，链动2+1模式的不足有哪些。以下是我总结的链动模式的4大弊端：

- 1：链动2+1模式擅长分销机制，主要针对消费端裂变，难以形成稳健的代理商团队。
- 2、链动模式的资金奖励和拨比太高，低利润率的产品很难使用这个模式。而高分佣伴随的必然是产品成本低，产品质量差。
- 3、晋升“老板”门槛较低，很容易出现找2个小号做自己下线的行为。帮扶机制难以根除躺平赚钱党，很容易把人养懒惰，“老板”角色动力不足，难以根除割韭菜思维。
- 4、链动模式虽然简单粗暴，裂变快速，可以快速吸引庞大的人流量，但链动模式没有闭环设计，人虽然进来了很难留存和二次消费，忠诚度也比较低。

以上4个弊端如何去克服呢？以下说说我的看法。

- 1、想把链动模式用好，首先要提高产品的附加值，在确保拨比的情况下，也要保证产品的质量和口碑。
- 2、其次要在模式上创新，增加消费者的复购动力，配合级差和代理商制度去留住优秀人才。
- 3、擅长利用帮扶奖，增设其他机制，克服团队懒惰和动力不足的问题。

综上所述，这世界上没有一个商业模板是100%完美的，链动2+1模式虽然存在不少弊端，但其快速裂变的优点也是显而易见的。只要我们善于总结，及时发现和克服问题，就没有利用不好的模式制度。

市场营销的学问如同浩瀚大海，我们都是沧海一粟，粟米集聚起来就是大学问。欢迎每一个朋友前来沟通和交流，一起成长和进步。

