

市场适应消费新变化，链动2 + 1商业模式怎么玩？

产品名称	市场适应消费新变化，链动2 + 1商业模式怎么玩？
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

积极适应消费新变化，凝心聚力创新谋发展，为聚合传导积极有为搞经营的市场正能量，发挥市场组织作用保有经营活力，起到了集思广益的促进作用，展现了东都市场及商户以“适应、融合、协作、赋能”为主导的创业新风尚。打造优良品质内含的品牌商户、利用网络开辟新渠道、运营品牌精准营销新模式、开展面向零售渠道特色活动的创新经验。对以满足和适应零售营销新变化需求，抢抓品牌运营商市场新机遇，在思想观念上起到了开拓市场认知维度的积极作用。

无论是线上电商平台还是线下实体店，都需要在如今的市场环境中抢夺更多的用户流量，将这些流量转化为自己的用户从而达到变现。而如今日渐增加的获客流量也成了各个商家头痛的点，而这个时候就需要一种好的营销模式，来帮助这些商家完成流量积累。——今天给大伙分享一下链动2+1商业模式

链动2+1模式主要是打造裂变团队的同时又能快速的将平台销售额提升起来，是市场上都较为认同的一个引流模式，大部分行业都能够使用这个模式去进行引流，如果企业能够抓住这个机会，用这个模式建立起自己的平台，那么在与其它企业的竞争中，就能够凭借庞大的私域流量领先一步，利用网络开辟新渠道的商业模式。

链动2+1商业模式的玩法解析：

平台只有两种等级身份制度：销售员以及老板

当用户想要从平台获取收益，就要为平台做推广做业绩，但是用户想要获取业绩收益时，就需要购买平台的链动专区的礼包成为销售员；而当平台代理想要获取平台更多业绩奖励，则需要成为老板身份，成为老板即可自己去发展自己的业绩团队，即可获得平台三种业绩奖励机制和分红奖励。

同时想要成为销售员需要购买平台制定的链动专区的礼包；想要成为老板则需要去推广做两单业绩（也就是两位销售员身份）即可成为老板享受平台的三种业绩奖励制度和分红奖励。

奖励模式

1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个销售员，销售员消费获得的直接分佣奖励。（例如a销售员推荐b用户，b用户去下单，a销售员就可以获得直推奖励）。

2、见单奖：顾名思义就是推荐一个销售员，销售员消费获得的见单奖励。（例如a老板推荐b销售员，b销售员推荐c用户，c用户去下单，a老板就可以获得见单奖励）。

3、平级奖：就是会员老板与老板之间，两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如a老板推荐b老板，b老板推荐c销售员，c去下单，b拿见单奖，a老板跟b老板是一样老板等级，a老板可获得平级奖）。

4、分红奖：每成交一笔订单，平台可设置放5%到奖金池，每周平台会根据所有平台老板/代理的业绩按照对应比例发放。（该奖项平台可自定义）

5.为了防止出现空白的一个机制，帮扶机制：当销售员所邀请的用户购买商品成为销售员之后，（触发帮扶（平台任务）：完成平台任务可享受100%全额收益，未达标者就只会到账80%，剩余的20%，则冻结在个人的独立帮扶基金池中却并未继续去推荐用户这个时候），或通过平台检测发现则会直接冻结代理收益的80%，剩下的则冻结为帮扶基金，如果推荐的用户继续推荐下去则能解除冻结。

链动2+1对于一系列产品都是可以进行匹配，无论是一些化妆品类，还是一些酒水行业、套餐形式类等一系列，用链动模式就对了！