

小程序商城营销模式怎么去选择？链动2+1举例讲解，微三云钟小霞

产品名称	小程序商城营销模式怎么去选择？链动2+1举例讲解，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

很多企业家在企业刚刚创立之初，有产品，但是没有好的销售渠道和销售模式，也不知道如何推销自己的产品。这次我为传统企业家老板来解决这个疑惑。很多企业家会选择做商城的分销系统去帮助自己搭建一个合理合法合规的分销体系去帮助自己企业的产品推广，但是又苦恼不知道什么样的模式合适自己的产品和推广

1、什么是商城分销？

分销是企业销售的一种方法，通过一定手段、一定策略将产品推送到消费者面前，我们生活中看见的电视广告、派发传单等等都是分销的一部分。顾名思义，网络分销的意思就是指在互联网上进行的分销活动，招募网络分销商和代理商进行销售、门户网站广告、微博营销等等都属于这一范畴。

2、为什么要做网络分销

为什么要使用网络分销系统?因为网上分销将成为电商发展新趋势。

1. 打造属于自己的分销网络体系，使产品更多渠道、更加快速地传达给消费者;

2. 有机整合线上和线下的商业模式，使现有资源能够被充分运用;

3. 使用分销系统，可以很好地处理长久以来困扰企业的库存问题;

4.可以快速抢占互联网上高达150万数量的分销商家;5)可以同时开展多项业务，共享企业资源，大大提高资源利用率。

营销模式怎么选呢？

一个成功的营销模式主要体现在裂变效果、消费者动能方面。至于模式利润问题，则需要看企业家对营销模式到整个企业生态部署。有经验的运营者，应该知道营销模式有正负波比之分，这里就不详细解释了。

今天给大家分享的营销模式，叫链动2+1。

链动2+1模式特色：

走人机制：推荐2人消费499，即升级老板，关系脱离，走人带新线。

留人机制：成为老板后，为上级留下初推荐的两人。

二级分销，无多层次，合理合规的佣金收入。下面给大家简单介绍链动2+1的营销模式，链动2+1模式4个奖励：

礼包499，成本30%，直推奖励100，见点奖200，平级奖10%

模式两个身份：代理（购买499礼包成为代理），老板（成为代理后直推两人成为老板）。

直推奖励：推荐下线可以获得100。

见点奖：代理发展第三条线可获得见点奖（成为老板后，后续推荐每个人都可以获得见点奖）

平级奖：老板身份下，发展的下线成为老板可以获得平级奖，获取佣

金的10%。

帮扶基金：冻结20%消费者获得的佣金，帮助下线推荐10单后可获得冻结的佣金。

举例说明：

如图所示，A推荐了B,C。获得推荐奖励100+100，同时晋升成为老板。

当A成为老板后，B,C将留在A的上级帮助上级发展团队，而A成为老板后，跳出机制，重新发展下线。假设A的上级为平台，继续发展下线D,E。

A的1，2号线是B,C。A成为老板后跳出团队，继续发展下线，D是A的

三号线，E是A的四号线，因此A可以获得D,E的见点奖200，还有直推奖100，以此类推，后续A继续推荐别人购买产品，都可以获得见点奖+直推奖。

什么是平级奖？当A是老板身份时，B跟C，或者是D跟E，也成为老板的时候，A就可以获得平级奖。成为老板的条件是推荐两个人购买产品，所以这里可以算出假设B要成为老板，B的佣金收入是100+100（两个直推奖），因此平级奖励 $(100+100) * 10\%$

后跟大家说一下这个帮扶基金，其实帮扶基金也可以算是一种惩罚机制，假设A推荐B跟C，那么如果B跟C是个僵尸号（不活跃的号，例如小号，别人的号借过来凑数的），那么A跳出机制时，留给上级发展的团队就会没有了裂变效果。因此在获得佣金的时候，就需要冻结20%资金作为帮扶基金，待团队发展到一定数量的时候，才能全部解锁。