

链动2+1：食品护肤行业*火爆的商业模式

产品名称	链动2+1：食品护肤行业*火爆的商业模式
公司名称	东莞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403室
联系电话	15989888821 15989888821

产品详情

随着国民消费水平的提高，以及疫情的进一步催化，人们健康意识不断增强，消费者对健康的需求持续增长；消费者对于健康的追求愈加迫切，我国食品行业进入了发展战略机遇期。正是在这个行业风口，立足消费者，按照行业要求把控每一款产品的质量，努力为消费者健康保驾护航。

某种程度上来说，电商平台正在成为市场营销的主阵地。随着品牌对布局多元营销渠道的旺盛需求，专业的电商工具迎来了新的市场机会。——今天就给大家分享一下当前市面上火爆的链动2+1商业模式。

链动2+1分销模式这个商业模式的优势就是用户分裂快，不仅仅增加用户的数量，而是让用户活过来，增加用户的使用时间。

这是一种厂家直销模式，跳过传统经销商代理的模式，直接让利给消费者。消费者经销是结合了二级分销的原则，合法合规的进行裂变，而用户只需要消费一次，就可以终身享受这样的优惠。

链动2+1分销模式大的优势就是裂变速度快，可以获取精准的用户人群也就是流量，可以节省营销推广费用，降低运营成本，还能够很好地维护客户并转化客户，刺激老客户分享推广传播，让商家的客户流量源源不断。

2+1指的就是其中的身份机制，一共设立了两个等级的身份：老板、代理。

举例：新产品美妆大礼包，市场价599元，现在平台福利售价499元；

【代理】：只需要自购买一个大礼包，就可以获得【代理商】身份，自购省100元，推荐他人赚取推荐奖100元。

【老板】：推荐两个代理商，就可以升级获得【老板】身份，自购省300元，推荐他人赚取推荐奖300元，团队下级代理商进货赚取间推奖200元

在一个代理推荐两个代理之后，如果想成为老板，就需要把之前推荐的两个代理留给上级老板团队，帮助上级老板团队裂变，然后自己重新成立一个老板团队，进行市场开发。

假设A推广了B,B推广了B1和B2两个499代理，满足条件升级成为独立老板时，之前直推的市场B1和B2两个市场需要留给原来的上级，B1和B2这两个市场如果也分别推广了两个499代理，(分别为C1，C2，C3，C4)升级独立老板时，也需要把他们的C1，C2，C3，C4个市场留给A，从而A可以获得2生4,4生8,8生16的团队架构，A实现团队的自动裂变！

当然能够让用户主动去发展，让身边更多的人来参与的必定是需要一个非常合理合规并且高收益的奖励机制：

直推奖：当用户成为代理之后，就等于加入平台可以通过直接邀请身边的人来获取收益，直接推荐奖励需要代理去直接邀请用户前来消费并且成为代理即可获得。

见点奖：当代理邀请指定人数之后，即可成为老板，当老板每邀请一位用户进入平台并且消费指定产品之后成为代理，即可获得见单奖励。

平级奖：是指当上级老板所邀请的代理成为老板之后，上级老板可以收获下级老板收益的额外百分比收益，这就是平级奖励。

其中还有一个为了防止出现死号的一个机制，帮扶机制：当代理所邀请的用户购买商品成为代理之后，却并未继续去推荐用户这个时候，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模式特点：

- 1、二次分配：二次分配，不存在多层次、合理、合规的佣金收入分配；
- 2、走人机制：推荐两人花499成代理，即升级为老板，关系分离后离开；
- 3、留人机制：成为老板后给上级留住一开始推荐的两个人；
- 4、上帮下帮：下属当上老板后，为上级留人。

社交流量的价值不容小觑，但归根结底，社交电商的落脚点依旧是电商，精细化运营和供应链能力仍然是核心竞争壁垒。因此，以流量起步的社交电商平台未来的发力点可从两大方向着手:一是以流量运营为核心关注点，与社交媒体深耕合作。二是不断深化自身供应链的布局建设，增强自身产品履约能力。

东莞市微三云是高新技术企业、双软认证企业，专注于移动应用系统研发和行业生态链建设的创新型科技企业。目前旗下拥有“卖货系统、云视商系统、云平台”等多种产品营销矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过构建技术、资本、运营“三位一体”的整体服务输出方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业！公司注重集团化发展及品牌国际化。经历5年深耕，微三云先后投资的公司近20家，并在日本、香港等地区完成了商标注册，进一步延伸产业链和布局国际市场。

我公司主要经营电商、运营、拼团、拼商、拼购、商业模式、系统开发、全网推广、引流裂变、模式变现