

商业解析/传统电商流量已过期，如何为企业打造新鲜血液，链动2+1模式 升级版，源码部署saas

产品名称	商业解析/传统电商流量已过期，如何为企业打造新鲜血液，链动2+1模式 升级版，源码部署saas
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

很多的企业家朋友就在问吴金鹏我想转型做线上电商，但是没流量，我要怎么去激活我的老代理商，且打造新鲜血液，那华宇导师给大家分享一个可快速激活老代理商，创造新鲜血液（会员），从而可行成自己的私域社群，打造属于企业的私域流量的商业模式——链动2+1商业模式是目前商业模式中裂变引流快的商业模式营销玩法，且链动2+1商业模式基于合理合规的同时，又有着合理且可以激励用户的分润机制，代理商（用户）在平台上购物专区上购物能享受优惠的同时又能为自己（或平台）创造业绩的同时为自己赚取客观的收益。

为了各大企业家方便理解，本文由吴金鹏就以某名贵品牌的一套499元的化妆品（或以大礼包）作为例子，其余业绩奖励（也会用数字或百分比表达模式实际利润分配由客户市场落地根据自己的产品进行相应的奖励比例设置。）

链动2+1商业模式为两种身份架构：代理、老板

模式由四大奖励机制：推广奖（100元）、团队见点奖（200元）、平级奖（下级老板收益的10%）、帮扶基金

1.直推奖：用户在平台购买一套499的化妆品即成为代理，从而可去发展市场，代理即可享受100元的直推奖励

2.团队见点奖：你在团队里做两单（499）业绩，你即可走出现有团队，成为老板身份即可以去发展自己的市场，在做自己的市场在做业绩，再收一单即可获得100元直推奖与200元的团队见点奖。以此类推团队在有创造出业绩（一单）我可以获得200元的团队见点奖。

3.平级奖(平级, 10%): 成为老板后, 可拿直推“老板”收益的10% (举例, 你在市场上创造两单业绩, 即可以成为了“老板”, 成为老板身份后, 在发展市场即可, 获得“直推奖100元+团队见点奖200元=300元, 那么老板A作为其平级发展人, 则可获得300元的百分之十也就是“ $300 \times 10\% = 30$ 元”。可获得30元的平级奖, 由平台额外补贴给A老板)

帮扶机制 (80%冻20%): 其中还有一个为了防止出现死号的一个机制, 帮扶机制: 当你发展的市场出了一单业绩后, 却并未继续去创造你的业绩这个时候, 通过平台检测发现, 评判过后为死号则会直接冻结你收益的20%, 剩下的80%则是可以提现的, 你去把他激活在为以前团队创造业绩 (或完成平台指定的业绩任务) 则能解除冻结。

总结: 链动2+1模式的优势就在于, 能够依照原有的微商商业模式推导出全新的商业理论及实践思路, 通过重新设计商业模式和制定商业规则, 开辟出一种创新招商赛道。更为重要的是, 链动2+1这个新的商业赛道能够融合供应商、平台、消费者, 让三者都能根据自身需要获得利益, 从而为平台打造形成一个充满高活跃的商业社群生态圈。

4.分红奖励: 设用户A每创造成交一笔订单, 平台会设置本单总金额的3%的额度放到平台奖金池, 每周或每月平台会根据所有平台老板代理的市场的业绩按照相对应的 (比例或百分比) 从奖金池进行释放。

还可以结合我们微三云的云平台电商卖货系统里的营销玩法: 链动2+1商业模式、+广告电商+积分商城:

用户消费或者购买产品的时候, 平台可以赠送他相对应的【积分】, 【积分】可以用到平台的积分专区进行积分免费兑换产品, 【用户在积分专区兑换的产品都是包邮免费兑换的产品】

也可以可使用【消费积分】每天固定看广告, 释放多少比例的金額, 消费积分越多, 释放的金額越多。

链动2+1商业模式何如合法合理的运营? 如何规避风险?

- 1、更改参与玩法, 不以现金直接参与活动; 消费购物赠送——同等价值购物币【积分】。
- 2、对接第三方支付机构和正规的税收团队 (灵活用工) 正常纳税;
- 3、正常的商品交易信息, 正常物流发货, 真实流水
- 4、从而进行消耗用户留存的积分, 变相的同等于消除平台可能存在的泡沫。

以上就是小编对链动2+1这个商业模式的一些分享

下期分享更多商业模式方案, 如果您对这个商业方案有所了解, 您的企业也想涉足这块, 或者有想法的朋友来找小编将和您一起探讨分享, 如需完整方案, 请找小编获取