

# 长沙链动2+1新零售系统开发

产品名称	长沙链动2+1新零售系统开发
公司名称	广州量子云力科技有限公司-产品部
价格	.00/件
规格参数	链动2+1:新零售系统
公司地址	天河区车陂
联系电话	15626225311 15626225311

## 产品详情

长沙链动2+1新零售系统开发、长沙链动2+1新零售模式开发、长沙链动2+1新零售代理系统开发、长沙链动2+1新零售平台开发

把用户沉淀在私域流量池只是步，这还不叫精细化运营，精细化运营一定是有选择，有筛选。所以培养超级用户尤为重要。

超级用户是指在未来时间，有明确意向持续消费产品和服务老用户。它们高复购、高消费力、高忠诚度，还愿意分享。现在主要是通过付费会员制识别。

他们对你的品牌认知、产品认知非常相信，在付费掏钱的刹那，其实明确告诉你未来我要消费。像京东Plus会员、淘宝的88VIP会员和亚马逊的Prime会员，就是通过会员制筛选超级用户。

面对私域流量的发展，我们要怎么把握住机会呢

### 一、链动2+1案例分享

链动2+1两个身份：代理商、合伙人。以自酿酱香型白酒，市场价599元，现在平台福利售价499元为例

【代理商】：需要自购买499产品，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。（比如A代理推荐B用户，B用户去下单，A代理就可以获得100元直推奖励）。

【合伙人】：推荐两个代理商，就可以升级获得【合伙人】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（比如A合伙人推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A合伙人就可以获得200元见单奖励）。

## 二、链动2+1奖项解析

1、直推奖：代理a推荐一个小伙伴可获得平台奖励的直推奖100

2、团队奖；老板a每推荐一个小伙伴，可获得平台奖励的团队奖200，再包括直推那部分，一共有300

3、平级奖：老板a推荐了代理c，当代理c也升级成为了老板c。老板a可以从老板c的所有收益里面得到10%的平级奖励

4、帮扶制：平台会冻结老板a总收益的20%，除非达到条件方可解冻，条件为（在老板a开始推荐的那两个小伙伴，那两个小伙伴也成为了老板，并且拥有十单的收益）

5、换位制：这也是在第四点，如果实在那两个小伙伴没有完成那样的条件那么我们就可以开始换位置，都换两个活跃的，已经成为老板，并且拥有十单收益的小伙伴，到老板a开始推荐的那两个位置

## 三、如何有效构建私域流量？

企业构建私域流量池，主要包含5个步骤：

第1 IP化，在微信生态经营用户一定要让品牌人格化，建立品牌IP打造人设。

第2连接，想办法吸引用户主动添加个人微信号，建立连接。用户微信化成为一种时尚，这就是源源不断地把用户连接到微信的私域流量池里。

第3促活，用户进来了，不能变成僵丝，所以必须通过内容、活动和日常互动来不断与用户交流互动，深化信任。

第4分层，要想实现精细化运营，首先得做到用户分层，分层是为了找出高净值用户即超级用户。

第5复购，当做好前面4步，复购是会自然发生的事情。只要用户有需求，无论是通过朋友圈、微信群、点赞、评论等，每个触点都是在提醒他购买。

我司有现成成熟案例，独立源码部署，有需要快快联系我吧

