

链动2+1模式的二大致命缺陷：复购难和无级差

产品名称	链动2+1模式的二大致命缺陷：复购难和无级差
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

链动2+1模式只有二级分销，简单粗暴，可以快速裂变团队。链动模式适用于利润率高的快消品，例如养生保健品、化妆品、酒水、健康食品等，大部分的利润都需要拨出去，薄利多销，以扩大销量为**位。

要想驱动销售团队裂变和扩张，必须要有足够的奖金和吸引力。拿499产品举例子，产品成本需要控制在3.5折左右，要分出去325元的利润给团队，常见的奖项有直推奖、老板奖、平级奖等。

前边的文章我讲过链动2+1的帮扶机制，为了规避代理商用2个小号协助自己升级成老板，需要增设帮扶奖，暂扣老板奖金的20%，老板的2个下级必须发展出来6个老板，才能解锁拿走这20%的帮扶奖金。除此之外，链动模式还有二大致命缺陷。

****个缺陷：复购难。**

链动2+1所有的努力都是为了开拓市场，为了增加产品销量，却忽略了产品复购的问题。当消费者再次购买产品时，缺乏刺激消费的动力机制。

第二个缺陷：无级差。

什么是级差？其实就是传统的县级、市代、省代、合伙人等。链动2+1模式发展老板很容易，但制度把所有人都变成以赚钱为目的，没有人关心产品的复购，没有人会考虑公司的未来发展，没有人会想着成为公司长久的合作伙伴，没有人会把这件事当成长久的事业。

复购难和无级差，这两大缺陷是困扰链动2+1模式的**核心问题，大多软件开发公司从不会告诉客户怎么规避这两个问题，是因为两个原因。一、开发经验不丰富，链动模式可能都没吃透，怎么能想到这些缺陷呢？二、从制度模式上来讲，解决方案确实很难设计，难以根治这两大缺陷。

说了这么多，我们*关心的问题肯定是：复购难和无级差到底有没有解决方案？答案是：当然有！必须有！因为你遇到了经验丰富的我们，欢迎多找我交流。

市场营销的学问如同浩瀚大海，我们都是沧海一粟，粟米集聚起来就是大学问。欢迎朋友们前来沟通，一起探索和进步，共同探讨和完善链动模式。