

# 现在\*火的网络营销方式有哪些？链动2+1模式解析

产品名称	现在*火的网络营销方式有哪些？链动2+1模式解析
公司名称	东莞市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402室
联系电话	13728755927 13728755927

## 产品详情

近年来，随着新技术、新产业、新业态、新模式的不断出现，许多企业选择接近互联网，并在互联网的帮助下发展自己的网络渠道，不同的企业有不同的选择，有些选择搜索引擎营销作为主要渠道，有些选择进入其他平台。那么，今\*天我们将讨论企业选择搜索引擎优化的优势是什么呢？

### 一、成本低

百度是市场上的主流搜索引擎.搜狗.360.谷歌等，SEM市场营销，主要选择这些搜索引擎，企业需要开立一个投标账户来存储资金，然后支付促销费用，而网站优化的基本成本非常小或没有成本。

### 二、SEO效果稳定

网站的排名将根据您选择的关键词和支付的费用来确定，点击费用进行排序，如果是热门的，有竞争力的关键词，你会支付更多的点击，仍然有恶意点和点击，如果点击付费太低或者不续费，网站排名将下降，网站会失去流量，优化后的网站排名长期相对稳定，如果网站优化做得很好，网站不需要支付流量，流量可以通过网站本身的自然排名获得。

### 三、良好的用户体验

良好的用户体验和改善用户体验是网站优化的重要步骤，如果网站用户体验不好，即使通过其他支付渠道吸引流量，也很难有一个良好的转化率，这是一种浪费，在优化用户体验后，一个好的企业网站和活动将得到两倍的努力。

#### 四、搭建私域流量

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域流量。在如今这个时代，大部分的流量都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取流量，只有两个办法。第一个就是“烧钱”买流量，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的流量，可是这个流量很难去转化，并且伴随着巨大的风险。

而搭建属于自己的私域流量，传统的品牌营销方式，要么找明星代言，要么找渠道打广告，要么找网红带货，无可否认，这些营销方式还是有一定的效果的，能提升品牌的知名度，也能带来一定的销量。但是与此同时，这样的营销也是需要成本的，而且这笔成本还并不低。但是借助私域流量宣传，那就不一样了！不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。接下来小编就给大家简单分享一个可以快速搭建私域流量的方法。

链动2+1模式：

开发2+1链动模式软件详情有哪些呢？

##### 一、晋升机制

会员层级：代理、老板

代理：直接消费“499”元，获得该身份

老板：直接推荐2个“代理”，获得该身份

## 二、奖励模式

- 1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个代理/会员，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如a代理推荐b粉丝，b粉丝去下单，a代理就可以获得直推奖励）。
- 2、见单奖：顾名思义就是推荐一个代理/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐b代理，b代理推荐c粉丝，c粉丝去下单，a老板就可以获得见单奖励）。
- 3、平级奖：就是会员老板与老板之间，两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如a老板推荐b老板，b老板推荐c代理，c去下单，b拿见单奖，a老板跟b老板是一样老板等级，a老板可获得平级奖）。
- 4、帮扶奖：完成平台设置的任务（推荐“N”人成为老板，之后才可100%解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

## 三、玩法详情

这是一种全新的商业模式逻辑，人帮人的一个商业模式玩法

代理；只能获得一个直推奖励

老板：可以获得所有的奖励模式（直推、见单、平级、帮扶）

留人、走人操作玩法：

帮助直属下级代理，或者通过自己努力晋升成为老板，都需要留下两个会员，给自己的上级

完成平台设置的任务，之后每次收益都将100\*%获得，没完成平台帮扶任务，则是只能获得80%的收益，剩下的20%，需要等到完成任务之后才可解锁。（只需要完成一次即可）

开发2+1链动模式类软件的特点有哪些？

1、二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益

2、走人机制：推荐两人消费499即升级老板，关系脱离，走人自己带新线

3、留人机制：自身成为老板后，为上级留下开始推荐的两人

4、奖金每天都可以提现，公平公正公开，人人平等，团队以2的倍速裂变倍增，轻松升级，直推2单晋升为平台高\*级别(老板身份)，享受利润大化，老板直推奖励300，利润拨比高，老板间单高收益200。

杨永华表示，酒商运营私域，前提都是给顾客提供增值服务，再将服务转化为销量。在这一过程中酒商要坚持线上引流线下成交，并注重产品高性价比和诚信原则。

从上述案例看，酒商运营私域的收益往往大于付出。机遇总留给有准备的人，经销商只要做好准备，完全能够玩转私域成功转型。