

# 电商市场巨大，电商平台 微商转型 实体门店 未来应该选择什么模式？链动2+1来赋能

产品名称	电商市场巨大，电商平台 微商转型 实体门店 未来应该选择什么模式？链动2+1来赋能
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

电商平台发展到今天，除了电商的发展，我们在发展中也会发现有很多种模式。有的是基于社交工具的社交电商模式，有的是基于分销体系的直销电商模式，还有的是针对品牌商、商家使用的分销体系，你知道这套二级分销模式的优势吗？

### 1、拉新

不管是哪种电商平台，\*主要的拉新方式就是分销模式，我们可以通过分销体系来实现对用户的二次营销。分销体系\*主要的功能就是帮助品牌商或商家实现老带新的模式，通过培养用户的忠诚度，促进用户更多消费，除此之外，商家还可以利用分销体系帮助消费者降低商品价格，提高购买积极性，所以对于我们来讲，想要把业务做好，拉新是非常重要的。

### 2、裂变

所谓裂变就是让用户和渠道商直接在一个利益点上进行互动，并且能

够直接从消费产生转化，裂变就是通过一个人或者是渠道商触达更多的人，而我们在进行裂变时需要注意些什么呢？首先我们要有足够大的裂变范围，这样才能有足够多的人在这个裂变范围内购买你所售卖或购买过的商品，同时我们还需要有足够大的优惠力度，这样才能吸引更多加入这个队伍中。

### 3、推荐奖励

推荐奖励指通过直接或间接推广获得商品或服务的行为。推荐奖励的基本条件是：推荐者必须购买一个代理礼包成为代理，且推荐行为必须达到一个以上消费者才能获得奖励，在电商平台分销体系中，推荐奖励对用户之间产生桥梁作用。

这就是链动2+1模式的架构玩法

链动2+1这个模式非常的简单容易理解，两个身份：代理商、合伙人，以市场价599元，现在平台福利售价499元为例

例如：小明需要购买一个499产品，就可以成为平台的代理商，这个时候小明推荐朋友小王去购买个499产品时，小明就能争取推荐奖励100元。

这个时候小明在推荐个朋友小刘购买个499产品，小明又能争取推荐奖励100元。还可以升级成为合伙人，当小明成为平台的合伙人的时候在推荐了朋友小李购买了499产品，那小明就可以获得推荐奖励300元，这个时候小明还可以享受小李以及往后在推荐的朋友当中，他们推荐的收益分成。

例如：小李推荐了个朋友小周和小胡买了499产品，那小李就能争取推荐奖励100+100元，同时小明还可以享受200+200元的奖励分成。

链动2+1模式亮点：小明推荐了小王和小刘，小明可以得100元+100元的直推奖励，即小明就升级成为合伙人。当小王也想成为合伙人时，则小王要推荐两个朋友，小王得100元+100元奖励，而小明获得200元+200元的奖励分成。此时小王也成为合伙人就可以独立开发新市场了，而小王的这两个朋友需要留在小明这条线做业绩，当小王这个朋友也想成为合伙人时，那也要再推荐两个朋友留给小明，而小明就一直可以获得团队奖励分红200元+200元。一直有人帮小明做市场。

企业运营是需要一个完整的闭环，从会员的拉新->留存->促活->转化->裂变->拉新,如此的闭环,每一个环节都需要有用户行为路径预估,当平台达到了会员量时，一定要解决会员的留存和粘性问题，那可以接入第三方CPS服务平台，天猫、京东、淘宝、拼多多、滴滴、美团、话费、加油充值等市场上满足日常生活需求消费的各大主流平台资源。会员该消费的消费，就只需要经平台这边跳转过去消费还能获得一定的优惠返利，比如会员通过平台充值话费，电费等，不但可以打95折，同时服务商还会返佣金给平台，平台在把佣金依次分配给会员。

流量为王的时代，有流量就能抢占市场先机，当平台有了足够会员时可以逐步布局，充分的利用好资源的变现，对接第三方广告联盟，只要会员有进入平台浏览就能获得广告商的广告收益，包括现在产品是过剩时期，很多厂家手里都有压着大量的库存，没有好的渠道流通市场，那平台可以把链动区作为一个广告位曝光入口，和这些厂家协商合作，他们每年无畏投放效果一般的宣传广告，不如把这些广告费给到平台能够精准的曝光，因为平台的都是真实活跃会员。