

# 微三云：再次深度分析链动2+1模式复购难的问题

产品名称	微三云：再次深度分析链动2+1模式复购难的问题
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

我指出链动2+1模式无法复购的弊端，引起了链动模式创始人的注意，他专门来信与我进行了深层次的交流和探讨，经过沟通和确认，他们在设计这套营销模式时，确实没有考虑到复购问题。

链动模式号称是新零售两级分销，事实上也确实如此，因为平台产生的任何一笔消费，只有推荐人和老板可以拿到其佣金，再无任何其它层级佣金。链动模式的走人机制是整套模式的精华和核心，也是引起大量关注和热议的关键点。恰恰也正是因为这个走人机制，导致任何老板名下看似有团队又似没团队，不停的走人和留人，谁也不是谁的固定上级，谁也不是谁的固定下级。经销商A推荐两人购买后成为老板并出局，A重新开始直推第三条线并发展自己的下级，可是下级推荐两个人后就走了，这两个人推荐四个人后也走了，团队一直在浮动变化，不固定也不稳定，无法形成级差奖励机制。我们都知道级差制度是打造稳定团队的核心要素，可是链动模式并没有形成级差的机制。

通过以上分析我们可以知道，链动模式主要是推荐首-次购买模式，成为团队领导人（老板）的门槛实在是太低，人人都是领导人，人人都是顶层代理商，虽然有团队机制，但成员又是浮动不定的，复购时根本就无法产生直推奖励和见点奖励，更不用提平级奖和帮扶奖这些了。如果什么奖励都没了，顶层代理商复购的动力何来？另外，每个顶层代理商都十分清楚链动模式的拨比高达60%以上，你让他们用什么价格复购？总不能赔本让代理商复购吧？

归根到底，链动2+1就是一个人人都轻松成为老板的模式，只能激励首-次购买订单，无法形成复购奖励机制。这是链动2+1模式的重大缺陷，也是我一直在不停思考并试图规避其缺陷、改良和创新其模式的动力所在。