

# 微三云：链动2 + 1商业模式，如何借助社交网络，企业可以降低获客成本？

产品名称	微三云：链动2 + 1商业模式，如何借助社交网络，企业可以降低获客成本？
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

借助用户自己的社交网络，企业可以降低获客拉新、裂变流量的成本。此外，企业还可以借助社交电商模式，将用户转化为自己的分销商，进一步降低渠道的成本。对于企业而言，无论是线下商场、门店的流量，还是传统电商平台的流量，都属于公域流量，归属感并不属于企业。而公域流量的使用成本日益攀升，无疑增加了企业的获客成本。

而通过打造社交电商平台，企业可以利用社交玩法，吸引、沉淀私域流量，打造自己的私域流量池，将客户的终身价值最大化。私域流量为企业所有，可以反复使用，边际成本很低。此外，企业还可以借鉴传统商场、传统电商平台的做法，将自己的私域流量租给其他企业、商家使用，获取相应收益。——今天给大伙分享一下链动2+1商业模式，如何借助社交网络，企业可以降低获客成本

现在有很多的企业都在使用链动2+1模式，因为使用它可以省去很多的推广时间；是一种比传统分销，传统裂变具有更丰富玩法的一种营销手段。它的优势在于能够依照原有的爆款裂变商业模型加以底层逻辑，导入全新的实践思路，规避以往的风险和弊端，开辟了全新的招商和实体裂变的赛道。

链动2+1商业模式的逻辑：

平台有两个身份：老板、代理。用户购买线上商城活动专区的礼包就可以成为代理，成为代理后，邀请两个人购买活动专区的礼包成为代理，就可以晋升为老板，同时把这两个新代理留给自己的上级，我们要脱离上级出来自己带团队，相当于我们拿两个人去顶替自己走后的空位，以一换二。

成为老板后我们前期积极发展自己的下线，然后就可以躺赢了。推荐的下线越多，活跃度越高，那么收益越多。这就是链动2+1这个模式的核心。就是一个很简单的二级分销的模式，没有其它多余的步骤，只要你想，那么就可以躺赢。并且链动2+1这个模式在一个平台前期获取流量，是很符合的。

社交电商以社交起家，并借助分享、分销等模式迅速扩散、壮大。移动互联网时代各种社交工具的发展

是其出现的基石，社交是其内核，它更像是直销移动互联网化的物种。可以用于品牌招商、门店获客、以及消费者裂变，让品牌方、创业者、消费者都能获得需要的利益，从而形成一个强有力的裂变闭环和生态。