

酒水电商行业如何使用链动2+1模式裂变营销？微三云钟小霞

产品名称	酒水电商行业如何使用链动2+1模式裂变营销？微三云钟小霞
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

由于疫情酒企生产活动受到很大影响、酒类经销动作被迫停止、诸多消费场景被“冻结”，疫情对酒业的多个领域和品类都带来了不同程度的影响，也导致了很多人“生态”处于瘫痪状态，很多白酒代理商都在做一些打折的活动来吸引更多消费者的关注。但随着时代的发展，网络逐渐深入到普通家庭中，如果我们把这些传统的营销做到互联网上去，会不会产生更好的效果呢？

疫情期间，商务场景、聚饮场景、宴请场景等消费场景处于冻结状态，这些场景对于瓶装酒来说都不是主力消费场景。随着消费的不断升级，消费者的消费思维也在发生变化，消费者在用自己的主权思想选择适合自己的产品。因此，产品要回归本质，要凸现价值，要用产品说话，让消费者对产品首先有感觉。数字化营销是行业进入新周期的必由之路，更是中**业下一轮竞争的制高点。中**类流通协会在研讨酒业数字化营销；腾讯、阿里、这样的互联网巨头在跨界做酒业数字营销；茅台、五粮//液、中粮酒业、景芝、金沙、劲酒等名优酒企在践行酒业数字化营销。可以说，数字营销，整个中**业在行动。

当前，较受酒类经销商欢迎的新零售已有不少。比如，一些实体店酒类经营者，往往更青睐一些具有社交电商属性的新零售平台，并利用平台内含的智能化营销裂变功能，较好地拓展周边市场。那我们作为一个酒水行业的经营者，应该如何去运营好这个裂变功能呢？首先我们应该搭建好属于自己的线上平台，再引入有效的引流营销模式，这样子才可以达到裂变营销的效果。接下来小编给大家分享一个可以有效引流的营销方式：

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****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****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***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。

链动2+1模式用户前端：

微三云系统八大核心优势——打造一站式社交电商营销生态系统

1. 微商城多分润解决方案：从获客到裂变到分润，多种分润机制模式，拼团、中奖拼团、角色团等等。
2. Java商城系统私有化部署：独立部署基于服务商自身服务器的后台管理系统，数据标准化管理店铺。
3. 全渠道多终端覆盖：小程序+公众号+H5+app等多渠道商城覆盖，快速抢占移动电商市场。
4. 定制功能开发：我们以高品质设计创造商业价值，满足客户定制化需求。
5. 个性化的装修操作：可视化的装修模式，轻松打造个性化商城，一次装修可多渠道同步发布。
6. 打通线上线下消费场景：线上商城+线下体验突破传统电商瓶颈，赋能企业搭建社交新零售平台。
7. 丰富的营销玩法：通过丰富的营销玩法增强客户黏性，提升客户复购率，*大程度的留存客户，多元化营销玩法激活会员。
8. 专业售后团队：一对一售后，赋能客户项目快速落地。

结语：

手机的本质也是工具，一旦养成了使用习惯，就会像使用手机一样依赖小程序。随着小程序使用率的上升，小程序市场在不断的拓展，不断有新的小程序应用场景诞生。商户可以通过不断开拓应用场景、提升服务质量来为用户制造良好的使用体验。如果你也喜欢本内容，记得点赞关注哦！声明：本文只作为案例分享，不存在推广营销