

颠覆传统销售方式，让利消费者，让消费者赚钱就是好的商业模式——微三云张宇

产品名称	颠覆传统销售方式，让利消费者，让消费者赚钱就是好的商业模式——微三云张宇
公司名称	东莞微三云软件开发公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市松山湖生态园B栋
联系电话	18002681353 19521826326

产品详情

传统式渠道模式，是总经销商、省代、市代、县代、门店，后到消费者这么一个方式。逐级批发价格，逐级地区代理，每个级别都要挣钱，好多个环节都是有一定入库、物流仓储、物流链，这些都是成本费用。以某泉举例子，批发价格四五毛钱，终端门店卖你2块钱，定倍率做到四五倍，这一只是一个很正常的事情高消耗热销品。假若遇到并不是，并不是高消耗的产品，定倍率只更高一些。到，电商变成了各**的一个标准配备。你网上卖东西，不管你怎么能赚钱，网店平台4-5%的抽成一定要拿，他的名字叫渠道费用。

现状大家很清晰了，广告费用持续增长，方法和营销支出价格昂贵，更加关键的就是无论是传统渠道，或者电商，都是受欢迎一片，目前是品牌巨头在完成收种，而且也却说日子难过。

社交网络电商的本质就是将方式广告推广成本，作为VIP推广奖励。依据VIP去解决方法、推广产品、获客三大问题。

每一个VIP就是社区电商平台的路径，营销是VIP依据微信发朋友圈进行，新手都是老VIP拉得。所以你很少看到一个社区电商平台产品每日打广告的，除非你是为了公关务必。

好似100元钱商品，以前你一直在方法和营销中的支出会消耗30块，现在这30块你不可以给了别人，就全部给你VIP，那也是VIP收益本质来历。

所以从零售的角度来说，社交网络电商的本质就是将方式广告推广耗费作为VIP推广奖励。VIP是流量变现深深关系在一起的，我不能没有你，也不能不要。

大伙儿明白了本质，那我们看一下链动2.1是如何搭建的电商系统，利益如何分配的。

一、链动2.1的商业模型场景

商城系统开发里面有一个自己创业区，鼓励消费者买卖自己创业，点进去里面购买好礼，例如499、699、899这种，额度商家能设

消费者a购买，499的好礼，成了地区代理身份，他再极力推荐2个小伙伴们购买好礼，那就升级成了老板环节上可获得的优惠管理制度：

- 1、直推奖：地区代理a推荐一个朋友们可获得综合服务平台奖赏直推奖100
- 2、团队奖；老板a每推荐一个朋友们，可获得综合服务平台奖赏团队奖200，再包括直推那一部分，一共有300
- 3、平级奖：老板a分享了地区代理c，当地区代理c也升级成了老板c。老板a可以从老板c的所有赢利里面得到10%的平级奖励
- 4、帮扶制：系统将冻结老板a总盈利的20%，除非你是保证规范就可以解冻，标准是（在老板a初推荐的那两个小伙伴，那两个小伙伴也成了老板，并且拥有十单的收益）
- 5、交换制：你也不是在第四点，如果实在那两个小伙伴未完成那般的规范那么我们就可以去换位置，都换2个充满活力的，变成了老板，并且拥有十单赢利的朋友们，到老板a初推荐的那两位置
- 6、奖励奖和奖项，还有v3大身份

二、21链动方法的特点

离去管理制度：跟过去精英团队不一样，别说一下子要极力推荐十几个好朋友，只是极力推荐两个小伙伴就可跳出来升级做老板

留出管理制度：初推荐的那两个小伙伴在用户跳出来后交给顾客的上级部门

二级分销：在国家许可证的二级分销范围内进行合情合理裂变，并没泡沫，零风险

帮扶制度：为保证每一位消费者前来参加商城购物都是有一定实质上的得到，可以完善的裂变出来，并且获得本身相对应赢利

三、21链动方法数据和信息参考图和用户供图

来自真真正正赋予的信息内容

四、21链动方法风险难点

方法都不过是推广方式，一般是结合卖货来推广引流的作用，方法做安全通道，线下要优质的服务，商家要实质上的分配安排发货。而且控制在国家许可证的二级分销范围，是正确的裂变。相关方法这些方面早已由法律事务部鉴定过方法风险难点。想要了解的也可以找我给出的数据。

你看这个阶段早就产生变化，公众的消费观一直都在变更，从2022年慢慢是企业电商年里，老板们做电商，不能在一成不变了，要知道追随大众的买卖变更。揣测顾客的心理情况，改变传统的营销手段。转变思维。顾客就是流量，在人工智能的网络时代，有流量者为王。