

一杯茶，品人生沉浮，茶叶电商如何发展？

茶叶+互联网+链动2+1模式引领茶叶电商市场发展,微三云麦超分享

产品名称	一杯茶，品人生沉浮，茶叶电商如何发展？茶叶+互联网+链动2+1模式引领茶叶电商市场发展,微三云麦超分享
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

一杯茶，品人生沉浮，茶叶电商如何发展？茶叶+互联网+链动2+1模式引领茶叶电商市场发展,微三云麦超分享

导读：

忙里偷闲，且喝一杯茶去，苦中作乐，再倒一碗酒来。

一杯茶，品人生沉浮；平常心，造万年世界。

小鼎煎茶面曲池，白须道士竹间棋。何人书破蒲葵扇，记着南塘移树时。

举杯互敬屠苏酒，散席分尝胜利茶

今天分享关于茶叶电商转型方面的认识。

茶叶+互联网+链动2+1模式引领茶叶电商市场发展

我国文化中有一不可缺少的元素，便是我们熟知的——茶。中国人喜欢茶也爱喝茶，喝茶不只为了解渴，喝茶的背后更是饱含了中国的传统文化与礼仪。

如今这一具有传统文化基因的行业，在时代的长河中，却不是一帆风顺的。一杯传统功夫茶的繁琐等待过程，面对着一块块琳琅满目的茶饼无从购买等消费烦恼，在便利、快捷的消费方式下，显得格格不入。传统茶商转型迫在眉睫；一种新的营销模式即将引领茶叶市场。

受疫情防控的影响，传统茶商的线下门店从过去的门庭若市，到现在顾客凤毛麟角，基本是靠回头客，忠实茶友来维持销路；眼看着大批年轻的消费者更青睐线上消费，传统茶商又该如何引起年轻人的目光？要知道得年轻人者，得天下。基于对互联网和新零售模式的研究，传统茶商同样能够以一个“新”面貌重回大众视野，惊艳年轻消费者。传统茶商要做到“新”，就需要改变，需要转型。新机遇还是新难题

一个行业成熟发展的标志往往是渠道升级。如家电行业，从传统百货到国美苏宁的专业连锁，再到京东淘宝的电商巨头。

不难发现，从线下延伸到线上，是顺应了时代的进步，更是迎合消费行为的改变。线上消费方便快捷，种类丰富，打破地域限制的优势更加受年轻消费者的青睐。

几乎所有传统行业都面临着互联网的冲击！当然，茶行业也不例外。互联网带来的三重冲击，促使着每一位传统茶商的营销转型。

一、茶叶信息透明化

互联网使得世界越来越透明化，如何信息都能够追溯到，消费者借助互联网，想要获得信息的难度越来越低，例如你的茶叶价格、品质、甚至来源，在互联网上都能查到。所以，我们很难再站在专家角度向消费者兜售自己的经验。消费者的主观感受将在整个购买过程中起主导作用。

二、茶叶购买渠道多元化

以往，茶城是茶叶营销的重要交易场所，消费者过去想要买茶，更多是选择那些线下的茶城但是，随着互联网的发展，淘宝、各新媒体、直播带货平台、垂直茶领域网站都成了消费者购买茶叶、下级茶商批发茶叶的渠道。

三、竞争对手专业化。

过去，内部的茶商茶企之间的竞争是茶叶市场主要竞争对象。互联网让行业门槛渐渐降低，一些业外人士也开始进入茶行业。比如，小米、网易等互联网巨头们，凭借其互联网的成功经验，在新销售市场及模式上占据了更大的优势，他们具备着大量的线上流量，正成为传统茶商新的竞争对手！又比如，现在直播行业的兴起，一大批网红主播、短视频博主，他们依靠自身的人设魅力，专业运作手段，以更低的获客成本抢占这市场份额，同样成为了传统茶商有力的竞争者。

在这样的三重冲击下，传统茶商转型迫在眉睫。

传统茶商如何转型？

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域流量。在如今这个时代，大部分的流量都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取流量，只有两个办法。第/一个就是“烧钱”买流量，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的流量，可是这个流量很难去转化，并且伴随着巨大的风险。

而搭建属于自己的私域流量，传统的品牌营销方式，要么找明星代言，要么找渠道打广告，要么找网红带货，无可否认，这些营销方式还是有一定的效果的，能提升品牌的知名度，也能带来一定的销量。但是与此同时，这样的营销也是需要成本的，而且这笔成本还并不低。但是借助私域流量宣传，那就不一样了！不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。接下来小编就给大家简单

分享一个可以快速搭建私域流量的方法。

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，之后才可百分百解锁收益，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，之后每次收益都将百分百获得，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zui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zui高/级别(老板身份)，享受利润zui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，zui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。

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

结语：

茶的滋味，大抵在其或苦或甜，

或浓或淡色味交织之中，

品出一种淡定的人生，

一种不可释怀的人生，

一种笑看风轻云淡的人生。