

疫情影响，拓客难，线下门店该如何维持下去？看看2+1链动模式，微三云钟小霞

产品名称	疫情影响，拓客难，线下门店该如何维持下去？看看2+1链动模式，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

链动2+1模式面世以来一直都是市场上*火爆的模式，市场应用效果非常好，这个模式的特点就是简单粗暴，一句话来形容这个模式就是直推三人回本，坐等收益。那么我们做模式设计，一定要明白一个道理，就是越简单粗暴的模式裂变效果越好，越复杂的模式越难传播，很多消费者都听不明白，他怎么可能参与进来？下面就来跟大家分析一下链动2+1模式。

如果你是一个传统企业的老板，正在寻找如何建立一个系统，你可以看看我下面提到的模型——2+1链动模式

一、2+1链动模式详解

首先咱们以699大礼包为例（奶粉加婴儿产品）

平台有两个身份：代理和老板

购买礼品袋以获得代理身份，然后推荐两位宝妈购买产品以获得老板身份（简单、粗糙、实用的产品、实际的物流跟进信息相当可观，比以前更受用户欢迎，需要很多人才来升级他们的身份）

流程:在商场创业区购买礼包(礼包可设置499.599.699等，根据客户产品利润定制)，建议两位宝妈跳出来当老板，享受团队权益。

模式特点：

1.直推奖励:消费者在礼包区域购买产品，成为代理商，推荐两个合作伙伴购买，获得100直推奖励

2、团队奖：成为老板的身份之后，每推荐一个宝妈，就可以获得团队奖励200

3、平级奖：推荐的宝妈也和自己成为一样等级的时候，这时候可以从那位宝妈的总收益处得到百分之十

4.帮扶制:为了防止一些宝妈只推荐给自己的两个小号，不继续推荐，不保护上一个团队领导的权益，平台设置了冻结总资产20%的条件，除非达到(*初推荐的两个宝妈也成了老板，有十个收入)才能解冻。——这一块也更新了【换位】的功能，进一步保障消费者的权益

5.分红池:每一笔订单拿出一部分利润，按照不同等级对应的比例分发给那些宝妈，增加优惠力度，奖励他们，让他们有动力继续推广。

6、奖励奖和贡献奖，还有V3的身份等等，更多的功能就不一一细说啦

推广容易，招商难。目前*直接的营销就是花钱做广告，想要快速裂变团队，快速投资，2+1链动模式可以帮助你，当然，模式只是一种

工具，只有法律合规操作平台，是企业长期发展的关键，市场商业模式，普通消费者购物中心平台难以满足消费者，现在大多数消费者追求新消费、实际产品消费、消费兴趣、精神消费等。