

## 链动2+1电商模式，平台前期拉新引流好方法

产品名称	链动2+1电商模式，平台前期拉新引流好方法
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

### 产品详情

时光悄然流逝，一晃眼2022已经是结束环节，回望一年里在工作上有什么收获，不知不觉在工作中跟客户签约合作事会不知不觉回想起来，4月份情况下有一个想要做平台上的好朋友来找我，努力做到一套商城系统开发，经历了长时间沟通交流，总算达成一致，期间还是考虑了一些自己的原因，需要大家给些提议，后边分享了两三个流行方式去做引流方法，这一段时间也有在沟通与关注他那边的一个状况，服务平台都是慢慢地做的绘声绘色，持续的提高设计和开发一些小功能，也有一个做大健康产业的朋友们，来找我说想做传统企业转型，线上与线下紧密结合，依据一些情况掌握，为他分享了链动方式，现阶段做得是非常好。这些还有一些平台企业这儿就不一一举例了。

但是做大家程序开发这一行，帮扶客户成功转型发展，给顾客给予帮助和解决方法，全是\*基本的，仅有说把顾客这里服务周到，服务平台干起来，对她对于我们来说都是一个非常值得祝贺的事情，仅有顾客这方面干起来，我就会有持续不断的协作，产生一些顾客转客户介绍等效用，协助企业去获得良好口碑。

上面还有说到这些链动方式，咱们就以链动方式来分析一下怎么来迅速获得消费者？怎么让客户之间发生裂变式？\*主要的是怎样吸引消费者参与到你服务平台？怎么让的渠道获得更多的客户和卖家认同？今天我就以平常把握了解到的，来给大家剖析下到电商平台运营期内怎样来拉新源裂变式客户？

\*先，必须提高使用者在行业粘性。当服务平台的消费者快速提高时，通常用户粘性是很多机构必须考虑的难题，我们能运用一些好的方式激励机制来推动客户做推广，调查客户的一些服务平台消费服务裂变

式姿势，再结合实际情况去做调节，商品的销售量流量和同步进行，实际上这也就是为什么现阶段大家都在考虑到如何做？才可以让自己的商品越做也罢的主要原因。

再者就是提高使用者的拉新，大家能设一些总流量类产品，提高使用者高频率、刚性需求、达到通俗化要求的方式来做。创建总流量类型，吸引消费者初次选购，引导客户选购其它的类型，我们能增加一些注册就送积分兑换、每日签到送积分兑换、完全免费在礼物会员专区领到感受，一些抽奖活动、广告作用去拉新客户这些。

\*终再去关键说一说这一链动2 1方式，方式只需特点就是迅速建立团队，引流裂变VIP、提升销量，是当前分销商中速度\*快裂变模式，方式是做到了\*\*合规管理有效，与此同时鼓励客户自身营销推广共享，享受到折扣优惠的前提下，也可以促进并得到丰厚的盈利，要在摆脱传统式方式下迅速起盘的商业运营模式，不但可以迅速提升会员总数，还能够客户自身裂变式下去，提高使用者的用户粘性。

方式一共就2个级别真实身份：代理商、老总。奖励机制为：直推奖、见点奖、同级奖、扶持基金和年底分红奖。

当客户需要获取收益并参加在其中时，那就需要去变成指定真实身份，才能获得盈利，依据所提供的奖励机制，更多的人就更喜欢去变成第二个老总真实身份，成为老总就能直接得到后边几类奖赏，仅仅只是代理商得话，就只有一种奖赏，想变成老总真实身份就需要推荐平台所设置的标准就能成为老总，鼓励客户积极的去发展趋势，让有思路、有实力、信任的人参与其中，必然是必须一个非常有效合规管理而且更高效商业运营模式