

什么样的产品适合这套链动2 + 1的模式去推广？

产品名称	什么样的产品适合这套链动2 + 1的模式去推广？
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

今天来给大家分享一下，到底什么样的产品适合同我们这套链动2+1的模型去推广？大致看过我之前文章的应该知道，单一的线下实体店只能遮盖一定的地区，如果不把分销做开做通，那么市场营销这块就会一直比较低迷，特别是在目前受疫情的大环境下，想要用之前那种推广方式去进行就一定会走入误区，盲目投资，多走很多冤枉路，这也是为什么要转型发展到线上的基本逻辑性。

那我们都知道链动2+1模式，在裂变属性上可是说是*强的，没有之一。正因为它的这个属性，很多产品在起盘阶段，是特别适合用这个产品的，但并不是所有的产品都适合。

通过咨询过来的客户，我们统计了一下，大概有百分之二十的客户，我们会推荐他用这一套模型，百分之八十的是不合适的，那到底是什么样的产品适合我们用这套模式呢？

那我这里花一点时间给大家详细的分析一下，有没有发现在这套模式里面，它有一个非常好的机制设计，任何一个人只要零售三单就能够回本，是让所有人来做这件事情的时候，毫无压力。为什么说这套模式很适合新产品起盘的时候去运用呢？

那其中有一个原因就在这里，那什么样的产品能够做到让你去零售三单就能回本，还能保证运营方有足够的利润空间，去支撑这个平台的运营。那什么样的产品毛利率得相当的高，那到底有多高？我建议是不低于70%，其实非常多的产品都能够做到，比方说什么大健康产品、护肤品、保养品等非常非常的多，都能够达到毛利率70%。

除此之外，还有一个点。在这一套机制设计里面，有一个非常重要的设计，任何人零售两单都能够成为老板，这样就会让很多的人去积极

推广。因为他们都想成为老板对不对？那所以说这套系统，我们都说它的裂变属性极强，但是你有没有发现再往深了去想一步，这么多人去买了这个产品之后，难道就是再让这些人去推？新的人来去继续的买，不停地去拉新吗？

其实它还有一个非常隐含的一个优点，我们很多人都没有发现，什么优点你没发现呢只要大家变成了老板以后，再去购买这个产品的时候，是不是就很便宜了，是不是499的产品你再去买，是不是就相当于199去买这个产品了。而且你有没有发现，所有人很容易变成老板，也就是说在这个系统里面，跑了一段时间之后，会有很多个老板，假设你跑了一个月、两个月，可能会有成千上万个老板，那这个模式有一个设计就是让这些老板如果在复购，会非常的便宜，就能够拿到这个产品，你懂了吗？也就是说，这个产品不仅有很强的裂变属性，还有很强的让人家复购的属性。

举个例子，你这个产品如果人家买回去之后，用一段时间都不需要再买新的，那是不是就跟这个设计有点不符合了，那说到这里，我不知道我有没有说明白，所以你的产品必须要符合两个特性，才能够用这

个系统，非常好地跑下来，**个特性就是产品的毛利率要高于70%，
第二点就是它的复购率。