

电商App：链动2+1，快速招商代理

产品名称	电商App：链动2+1，快速招商代理
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

打开电商App，你会看到界面里越来越多的按钮和功能——内容种草、社交连接、社区互动，平台将各种热门玩法塞进一个App里，而这一切变化，都要归结到那个绕不开的话题：流量。相比微信、抖音、快手这类社交或内容平台，电商平台天生“流量饥渴”，于是外界会看到电商平台围绕“流量”做的一系列动作——阿里曾重押社交应用“来往”，期望挑战微信；京东则结盟社交流量大户腾讯；后起之秀拼多多同样是找到了“薅”微信流量羊毛的正确姿势。

在行业快速增长期，平台比拼的是低成本获客引流，而随着移动互联网流量见顶，拉新难度增大，电商平台将越来越多目光转移至存量市场，当下和“引流”同等重要的是，加码存量价值挖掘，提高流量利用效率。

动2+1作为快速招商代理，平台发展的一个模式，采用身份机制：老板、代理。这里我就拿一个实际的平台案例，来分享给大家：

首先平台设立了一套499或多套的产品价格，用户需要通过购买这个499的礼包，才能成为代理。

成为老板，则需要代理邀请2位代理即可成为老板。

这些都是简单的机制，后面的奖励机制才是其中的重头戏。

奖励机制：

1.直推奖励：当用户成为代理之后即可享有此奖励，每直推一位用户购买499礼包都可以得到100元的直推奖励。

2.见单奖励：当代理推荐两位代理成为老板之后才可享受见单奖励，每直推一位用户购买499礼包，都可以从中获得100的直推奖励以及200的见单奖励，当下级代理又推荐其他用户进入也能从中获得200见单奖励（A老板——B代理——C用户，A老板推荐B代理获得300，B代理推荐C用户，A老板得200）

3.平级奖励：当老板所推荐的代理也升级成为老板之后，那么上级老板可以从下级老板的收益当中拿到平台额外补贴他的10%的收益。（A老板——B代理，B升级为老板之后，B推荐一位用户得300奖励，A从中获得平台额外奖励的 $300 \times 10\% = 30$ 奖励）

4.不过很重要的还是其中的帮扶机制，可以有效抵制一些想要“薅羊毛”的用户，用户通过购买礼包，拉入“死号”或者不活跃号等，升级老板这种有损耗平台的方式，将会直接导致平台发展受限。

于是设置了帮扶机制设立在平台当中，帮扶机制将代理邀请的*开始的两位用户进行规则设立，当邀请的代理并未达成邀请两位用户的话，上级老板则只能收益80%，剩下的20%则冻结为帮扶基金，当达成设立的规则之后则解除冻结获得全部收益。

5.换点功能：5.0版本还做了换点功能，针对把活跃的用户换位到副市场，尽快地去帮助自己拿到被冻结的部分奖励。

6、V3身份专属礼包：5.0版本还新增了身份专属礼包，针对于把活跃的号换到副市场，所不能享受到其中某一位或者两位的收益，所设立的V3身份礼包，购买后获得之前留给上级副市场收益的一部分，大大的增加了用户的积极性。

链动2+1模式的优势就在于，能够依照原有的微商商业模式推导出全新的商业理论及实践思路，通过重新设计商业模式和制定商业规则，开辟出一种创新招商赛道。更为重要的是，链动2+1这个新的商业赛道能够融合供应商、平台、消费者，让三者都能根据自身需要获得利益，从而形成一个充满高活跃的商业生态圈。

拓展资料

近年来,全球线上零售市场规模不断扩大,电商渗透率持续提升。数据显示,2014年全球电商渠道零售额为13,360亿美元,2020年达到42,800亿美元,预计未来增速将保持较高水平,2020-2024年复合年增速有望达到10%。同时,中国跨境电商市场规模也在不断扩大。据网经社数据显示,2020年,我国跨境出口电商交易规模约为9.7万亿元,较2019年的8.03万亿元增长20.79%,预计2021年将达到11.5万亿元。

受益于跨境出口电商行业的蓬勃发展,XX科技报告期内业绩进入高速增长期。公司2019至2021年间的营业收入分别实现了23.26亿元、39.71亿元和59.67亿元,2019年至2021年的年复合增长率为60.19%。同期,公司净利润分别为1.08亿元、3.80亿元和2.40亿元。