

# 酒类电商进化三阶段，核心依然是流量

产品名称	酒类电商进化三阶段，核心依然是流量
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
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503室
联系电话	18002682937 18002682937

## 产品详情

有人说，这是新零售加速崛起的好时代；也有人说，新零售终将成为过去时。但不容忽视的，是新零售近十余年来，在酒业发展过程中留下的痕迹。酒类电商历经传统电商、私域电商、内容（兴趣）电商。其产业迭代升级背后，折射出消费变迁、市场环境、技术支撑的迭代和进步。（微三云阿伟Awy99511）

对于酒企业在线上布局较少，竞争相对平缓，加之线上流量成本很低，享受到电商红利的留下。酒类电商进化三阶段，核心关键依然是流量。初代电商流量靠低价和爆款，私域电商流量靠IP，内容电商则依靠知识分享，但还是离不开低价和投流，很多酒类电商往往采用内容+投流+私域组合打法拓展市场。——今/天给大伙分享一下链动2+1商业模式。

链动2+1商业模式的根本就是合理的分配利润给用户，从而让用户自觉的帮你平台快速的建立团队，同时可以把你手上某些（难消的产品）产品的销量快速提升商业模式玩法，在分配利润的同时它还可以触动会员以zui快的裂变速度进行团队的打造，也现在企业考虑将客户发展为合伙人模式，进行业务创新。

目前市场zui火爆的2+1链动模式，已经带火了很多电商品牌产品，这个模式，颠覆传统的分销，算是一个创新，更能吸引客户/团长，稳住客户，拓展新客户，并且已有多个平台依靠这个模式取得不菲的成绩。

一分钟了解链动2+1模式：

举例：

A买499礼包成为代理

A推荐B1、B2也买499礼包成为代理

A分别获得B1、B2的直推奖励100+100=200元

A升级成为老板身份，B1、B2各推荐2个499元礼包代理，也就是C1、C2、C3、C4

A获得800元见点奖，B1、B2分别获得200元直推奖

(直推奖100元，见点奖200元)

第1、2条线留给上级，与A再无关系

当A推荐第三条线，也就是B3时，将会获得100元直推奖和200见点奖，也就是300元

链动2+1模式系统为什么这么火？

### 1.标准简易

简单的东西通常存活得更久，链动全部方式只有两个真实身份，只有两个等级的分佣，不涉及三层。

### 2.裂变式速率

做线上商城早期需要的是总流量持续增长，链动这一方式符合实际一个平台早期所必须的数据流量的增速。

### 3.奖赏丰富

当客户能在服务平台快速地获得可观的盈利，客户的主动性一下就能被激发的较大，链动方式在这些方面真是粗鲁简易。(阿伟Awy99511)

### 4.合理合法全透明

合理合法的才可以存活，链动归属于二级分销，合法合规的分销模式，方式彻底全透明

零售企业存在的根本意义就是要降低商品流通成本，帮助消费者得到优质低价的商品;便利，未来消费者在刚需商品和标准化商品上投入的购物时间和经历越来越少，帮助消费者节省时间就是帮助他们省钱;体验，消费升级时代，商品物理层面的品质升级已经没有潜力，而附加其上的文化、社交、品味等属性则给消费者带来更好体验。