

私域流量火了！链动2+1模式玩法解析，教你玩转年货节

产品名称	私域流量火了！链动2+1模式玩法解析，教你玩转年货节
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

在各个蓄势待发的电商平台中，淘X表现得尤为活跃。一方面，淘宝对今年年货节的优惠规则进行了调整，不再发放购物券、取消跨店满减活动，改为官方直降立减5%-15%；

京X、拼XX、抖X、快X等平台虽然不像淘X如此高调，但也在暗中蓄力。诸如百亿补贴等经典套路，均已准备就绪。围绕年货节这个促销节点，各大电商平台可以说是憋足了劲，为年度业绩目标进行*后冲刺。

平台如此拼命，背后的原因也不难理解。受疫情、通胀上升等客观因素影响，年内几个电商购物节表现都不及预期。不再公布GMV的双十一声量渐小，双十二更是直接被遗忘。来到年底，年货节已经成为整个电商行业的*后希望！

近年来，我们谈论的话题从做不做私域到怎么做好私域运营。私域流量火了，是因为与它对立的公域流量衰退了。互联网经过20多年的野蛮生长，“流量红利”渐渐消退，网民数量的增速放缓、趋于饱和；其次流量被几大巨头掌握，随着竞争越来越激烈，获客成本越来越高；*后是人们消费习惯的变化。用户经历了线下购物、电商购物以及社交购物三个阶段。

伴随着以上三方面的变化，企业原来的营销思路玩不下去了。所以，搭建私域流量池、长期经营用户，并讲好自己的故事，把增量变存量、存量带增长成为每个商家迫切需要解决的问题。在此背景下，私域流量应运而生。——今天给大伙分享一下链动2+1模式

链动2+1商业模式玩法解析

模式框架：代理、老板

奖励机制：平级奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖

商业模式玩法：每一个代理晋升为老板的同时，都需要给上级代理留下“两个原始种子用户”，咱们这

里就俗称“感恩机制”。

帮扶机制（平台强制任务）：完成平台任务可享受****全额收益，未达标者就只会到账80%，剩余的20%，则冻结在个人的独立帮扶基金池中。

帮扶指定任务；

1：之前直推留给上级的个团队C1和C2均升级为代理级别身份或老板级别身份。

2：C1和C2团队伞下订单超过10单，也就是D1D2D3D4几位直推用户下单【也包括C1和C2两位代理下单】也是算在10单以内。

那如何成为代理和老板呢？

1.成为老板条件：完成推两个直属下级，下级每人买499元产品成为代理。

2.成为老板权益：直推奖励，第一单100元，第二单也是100元，完成直推2单后升级为老板，升级老板后完成直推第3单后享有无限见点间推收益。就可以成为“老板”。

3.老板身份见点奖：发展第三个下属起200以后每条下线都200元，成为老板后直推奖励:300元/单，旗下间推奖励:200元/单，能推三人的来撩拿无限的见点奖，推第三人开启躺着收益状态。

成为老板后的好处：

权益1：可以独立开发自己的新市场

权益2：老板的推荐代理奖励300元

权益3：团队还可以获得**收入，即时将代理升级为老板200元。

权益4：老板平级奖。拿直推代理升级为老板收入的10%，平台额外奖励的。

权益5:获得赠送积分或购物币，享受扣除提现费

直推奖：推荐一个代理消费获得的直推分佣奖励。（比如A代理推荐B用户，B用户去下单，A代理就可以获得100元直推奖励）。

见单奖：推荐一个代理消费获得的见单奖励。（比如A老板推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A老板就可以获得200元见单奖励）。

平级奖：老板与老板之间两者身份一致的时候，平台额外补贴给上级老板的奖励。（A老板扶持出了下级B也成为老板，此时A.B是平级身份，那A可获得B收益的平级奖，如：B老板直推了个代理获得300收益，平台设置的平级奖励为10%，那么A就能获得30元平级奖励）。

帮扶奖：1、完成平台设置的提现任务（推荐2人成为老板，团队下需要“N”个代理，后才可解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

分红奖：设置门槛升级团队长身份V1、V2、V3，每个身份拥有独立的奖金池，按人头平分收益

链动2+1模式适合行业广泛，比如化妆品类、健康产品类、医美行业类、酒类、水果食品类服务行业以及套餐形式类、百货类等都可结合2+1模式来结合运行，模式适合推荐创业前期和传统行业转型互联网的企业来使用，打造一个低门槛、人人都能消费起、轻松起步、不囤货、不压货的电商平台。