

私域转化成交，使用链动2 + 1这套模式，让您的流量变现

产品名称	私域转化成交，使用链动2 + 1这套模式，让您的流量变现
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

私域转化成交对品牌企业的重要性无需多言，绝大部分企业做私域就是期望带来增长的销售收益。但是也要警惕过度营销、盲目收割用户的方式，私域转化成交仍然是建立在对用户稳定服务运营的基础上。

私域平台从功能出发，目的是为了为了更好的满足商家和用户的使用和体验感，比如：链接公众号、小程序、视频号等平台，布局h5、小程序、pc端多个无需下载app端口，二级分销、会员、积分、引流等等互动营销玩法；在私域流量池里进行流量的盘活，变现，复购，裂变。

今天敲敲键盘给大家分享：链动2+1模式

链动2+1系统已经基本成为企业的标准，之所以成为标准适用的对象还是比较广泛的，可以用于品牌招商、门店获客，以及消费者裂变，让品牌方、创业者、消费者都能获得所需的利润，直接解决了宣传和引流的难题；让消费者帮助传播与推广，用利益和个人价值驱动裂变。

链动2+1模式逻辑：

首先，在平台的商城里面会分为基础商城版块 + 链动模式版块，用户在对应的区域消费，走对应的模式分润逻辑，互不影响；链动模式版块这边设立两个不同的等级，等级有不同的升级条件，平台可根据实际情况自行设定，通常我们可以以代理和老板这两个等级来实施。购买专区商品或累计消费固定金额，升级成为平台的第一个“代理”身份，推荐两个“代理”成为平台的第二个身份“老板”。

而代理变成老板以后，就可以享有100直推、200见点补贴，而且变成老板以后，所介绍的下属留下的代理都将滑落自身团队，并且能够从他们消费中获得见点奖赏；推荐的下线越多，活跃度越高，那么收益

越多。这就是链动2+1这个模式的核心。

链动2+1通过裂变的作用增加品牌、产品的曝光度，并且吸引新用户进行精准引流推广。那么发展会员量或流量到一定的程度的时候吗，我们就可以接入更多的营销玩法，来进一步扩大我们平台的流量变现。

。

2+1链动模式风险问题

模式都只是营销工具，主要是结合卖货来引流推广的作用，模式做入口，线下要做好服务，商家要实际性的发货。而且控制在国家允许的二级分销范围，是合法的裂变。关于模式这块也已经由法务部评估过模式风险问题。想要了解的也可以找小编提供信息。

时代已经变了，人们的消费习惯一直都在改变，从2022年开始是企业电商元年，老板们做电商，不能在一成不变了，要考虑跟着大众的消费改变。琢磨消费者的心理，颠覆传统的营销方式。转变思维。顾客就是流量，在互联网的电商时代，有流量者为王。