

互联网红利推动发展企业的链动2+1模式

产品名称	互联网红利推动发展企业的链动2+1模式
公司名称	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

过去一年品牌最常说的是，流量更贵，每一分钱都要花在刀刃上。那么，哪些营销手段能够带来更直观的销售转化，哪些能带来更高曝光？过去一年，能够为品牌带来销售转化的高效营销手段包括直播营销（19.2%）、新品营销（14.6%）；能带来更高曝光的高效手段包括体育营销（12.8%）、代言营销（10.1%）、联名营销（8.2%）、主题活动（7.5%）。

销售转化+曝光不可偏废，只有转化没有曝光，容易依赖销售渠道，失去品牌影响力；只有曝光没有转化，品牌没有现金流，生产线很快就会难以为继。接下来给大伙分享一下互联网红利推动发展实体企业的模式，链动2+1，它如何从公域转化私域、用户分享、合法合规，从而形成一个以营销转化的管理体系平台。

链动2+1是一套创新引流裂变的模式，让消费者可以经过本身消费和简单可行的引荐好友消费。整个模式玩法也是相当的简单，合规有效的同时也能鼓励用户自我裂变的分佣制度，在卖货同时的前提下，还能够享受到不同身份的优惠，拥有自己的团队持续不断的获得丰厚的盈利。

玩法整理：平台只有两个身份，老板和代理，那如何获取身份呢？

代理身份权益：用户通过分享或推广码的方式进入平台选购专区商品（或累计消费达到条件），即可成为“代理”身份，可享受专享营销推广码，同时可享有分享奖励（直推奖）。

老板身份权益：在“代理”身份前提下，升级后的第二个身份，“代理”推荐两个用户购买专区商品（或累计消费达到条件）成为“老板”身份，得到除代理商本身第一个奖励外，还可获得多个身份奖励（见单奖、平级奖、团队分红奖等）

如何防止“养闲人”？平台设有帮扶基金，在首推两个代理还没成为合伙人，之前的一切收益只能拿到80%，将20%寄存在帮扶基金里，解冻这20%的帮扶基金，这里有3个方法这选择：

一、1号和二号位均为老板身份，并且一、二号团队下(不包括一、二号位自己)的订单总量达到13单。

二、本月自身消费链动关联产品满(支付计算)的额度。

三、推荐

5个“代理”身份及以上用户，且累计奖励金额达到条件即可。

链动2+1模式为平台吸纳更多的代理商、团队长以及合伙人。助力企业快速搭建一套属于自己完备的私域流量运营管理体系，产生独有的闭环控制用户的数据资产的运营服务平台。当平台产品不够丰富的时候，系统也有对接好的供应链，拥有上万种SKU，平台可以选择对接选品，一键导入到商城，解决无商品与产品量较少的问题。