

链动2+1模式解析：实体经营和获客裂变的运营思维

产品名称	链动2+1模式解析：实体经营和获客裂变的运营思维
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

今天围绕链动2+1模式来给大家解析一下这个模式以及系统中功能的优劣势，给大家分享实体经营和获客裂变的运营思维。

链动2+1模式分析：

主要分为两个身份：代理和老板

升级条件：

- 1、普通用户可以通过购买指定礼包，即可升级为代理身份，并享有直推权益
- 2、代理只需要在推荐两个普通用户成为代理，即可升级为老板身份

身份权益：

1、代理权益：

店内消费任意产品都可享受特殊折扣

享受直推奖励分佣

2、老板权益：

店内消费任意产品都可享受特殊折扣（自购佣金+折扣）

推荐代理提成

享受直推收益

享受团队收益

链动模式只存在两个等级身份，升级条件也非常简单，对于普通消费者来讲，有清晰的动机和指令，不用担心繁琐的模式规则而劝退用户。

虽然这个模式很简单，但是也不缺乏吸引力，整个模式都是在赋予价值感，加上良好的选品，模式的可行度比起其他项目来讲会更高。

在之前的传统分销体系中，传统分销的标签总是会让消费者成为品牌的分销员/推广员，是业务一样的角色，可能会造成他人反感。而在链动的整个等级和定位中，角色并不是分销员，而是以老板的身份，是以创业的方式，让消费者更能找到属于自己的定位，消费者是尊贵的，并不是为了一些佣金而去赚朋友钱的人。

任何的模式都有各自的亮点以及优劣势，虽然链动模式有天然的优势，也继承了分销的裂变属性，但也是会有模式本身自带的缺点。

运营这一套模式，是需要平台方有一定的运营思维基础的，如果还保留原有的传统方式，不主动改变和学习新的营销思路的话，那么再好的商业模式也只是徒劳。

如需完整方案，可向小编私信留下联系方式获取