

## 高速裂变模式链动2+1如何赋能企业？价值体现

产品名称	高速裂变模式链动2+1如何赋能企业？价值体现
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

再好的环境也要有与之匹配的模式，越差的生态越能造就\*\*\*\*。现如今获客成本越来越高，中小企业想要生存下去，已经是道难题，随着信息传播速度的加快，企业和机构的商业模式也更加多变，链动2+1的超级裂变模式也逐渐被越来越多的人知晓。

链动2+1方式问世至今一直都是市场中\*受欢迎的方式，行业应用效果很好，这种模式特点就是简单直接，一句话来形容了这种模式便是直推三人盈利，等着盈利。那我们做模式构建，一定要明白一个道理，便是越简单粗暴方式裂变式实际效果就越好，越繁杂的方式会难散播，很多用户都听不明白，他怎么可能会参与其中？下面来就跟大家分析一下链动2+1方式

### 什么是链动2+1模式？

链动2+1通常是创建团队作战，与此同时迅速提高销量。是当前组员中速度\*快裂变模式。链动2+1方式有效合规管理，与此同时鼓励客户企业的收益分享机制，使您享受会员折扣的前提下，也可以促进并得到客观性盈利。

链动2+1模式特点：

- 1、二次分配：二次分配，不存在多层次、合理、合规的佣金收入分配；
- 2、走人机制：推荐两人花499成代理，即升级为老板，关系分离后离开；
- 3、留人机制：成为老板后给上级留住一开始推荐的两个人；
- 4、上帮下帮：下属当上老板后，为上级留人。

晋升机制：

会员等级：特工、老板

特工：直接消费“499”即可获得此身份

老板：直接推荐2名“特工”即可获得此身份

链动2+1模式流程：

平台上只有两种身份：老板、代理、代理

升级的条件简单：推荐两个伙伴购买礼包

商城里面有创业区，有499、699、999

这里咱们以499大礼包举例（礼包对应有等值的产品）

消费者a购买，499的礼包，成为了代理身份，他再推荐两个伙伴购买礼包，那就升级成为了老板

当客户想获取收益想参与进来时，那就需要变成代理商才能获得盈利，成为老总就可以获得三种奖赏，代理商只有有一种奖励机制，想变成老总就需要代理推荐服务平台所设置的总数就能成为老总。

自然可以让消费者积极的去发展趋势，让身旁更多人来参加的必然是必须一个非常有效合规管理而且高回报的奖励机制

直推奖：当客户变成代理商以后，就等同于添加服务平台能通过立即邀约周围的人来获得收益，立即推荐奖励必须代理商去立即邀约客户前去交易而且变成代理商即可领取。

见点奖：当代理商邀约特定总数以后，就可以变成老总，自己当老板每诚邀一位客户进到服务平台而且交易特定商品以后变成代理商，即可领取见单奖赏。

同级奖：就是指当上级领导老总所被邀请的代理商变成老总以后，上级领导老总能够获得下属老总利润的附加百分数盈利，这便是同级奖赏。

除此之外还有一个为了能避免出现死号一个机制

扶持体制：当代理商所被邀请的客户购买东西变成代理商以后，却并没有再继续强烈推荐客户这时候，在平台上检验发觉往往会立即冻结代理商利润的80%，剩下的则冻结为扶持股票基金，假如强烈推荐消费者再次强烈推荐下来则能够解冻。

并且更为关键的是，链动2.1适用目标还是挺广泛，可用作品牌招商、店面拓客，及其顾客裂变式，让品牌商、创业人、顾客都可以获得所需要的盈利，\*终形成一个强有力裂变式闭环控制和生态。

各种各样电子商务模式的不断涌现，不断更新换代，使之各个行业，也有顾客获得了极其积极乐观的认同，专注于把电子商务行业做的更

好、范畴做的范围更广，把好的方式、好设计感赋能给卖家和客户体验。除此之外，电商主要是通过例如检索、点击购买、根据购物记录的推荐量等功能分析来达到其商业目标，而社区电商平台则把重心放在例如数据交换、社交网络、互动交流与合作来推动买卖。此外，电商里的用户关系一般创建在客户与电商平台或商家中间，而社区电商平台则更加重视激励顾客之间的沟通和联络。

引领未来，无论你是不是看明白，只有紧跟，才不会被销售市场所取代。