小众品牌如何获取流量？链动2+1模式，半年帮助品牌销售额突破3个亿！

产品名称	小众品牌如何获取流量？链动2+1模式，半年帮助品牌销售额突破3个亿！
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

面对大/品牌不断扩大全国网点布局，大/品牌极大的市场影响力，终端门店自带流量的优势也变得显而易见，面对如此严峻的市场竞争，小品牌护肤品难道真的没有出路吗？错，小品牌也有自身的优势，深耕本地的区域市场，不断的去做大做强，这就是我们占 领市场的有效途径。

而在什么欧诗漫、兰蔻、OLAY等这些大/品牌的市场垄断下，一些传统的营销手段已经达不到我们想要的效果了，这时候就需要一些新型的营销手段，例如——分销

我们在这里必须强调一下，分销它不是传、销。

分销它的本质只是将我们产品的一些利润，去分配给消费者，从而可以达到帮你推广产品的一个效果。

可能你对这个模式不是很清楚，听我给你讲解完这个模式。你就会很清晰了，链动2+1这个模式曾在半年内帮助品牌销售额突破3个亿。

首先，这个模式里面包含了两个角色【代理员】和【老板】

【代理员】特权：

【直推奖励】：你的客户购买了499元的眼霜后，升级为代理员，他推荐朋友购买眼霜，可获得100元奖励。

【老板】特权：

【直推奖励】：他推荐两名朋友购买眼霜后，升级为老板，这时，他推荐朋友购买眼霜的奖励，就从100元变成了300元。

【间推奖励】：在他的关系网下，间接推荐的每一个朋友（无限层），都给他奖励200元

【平级奖励】：如果他推荐的朋友也成为了老板，那么他可以永久获得他朋友所有奖励的10%。

论这种模式的吸引性：推荐3名朋友购买，等于白拿了一瓶眼霜。假设关系网下有100人，蕞少获得2万的一个奖励。

论这种模式的合法性：推荐的朋友在成为老板后，会跳出原本的关系网，不是你的下级了，这点在分销里是完全合法的。

论这种模式的持久性：为了品牌方可以持久发展，我们设置了帮扶机制，可以保证用户活跃起来，杜绝刷 单情况。

想了解更多的话，可以联系我，我免费给大家，提供完整的方案。