

营销模式变革中，链动2+1如何创新引流？

产品名称	营销模式变革中，链动2+1如何创新引流？
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

互联网平台在全渠道零售业务的探索才刚刚起步。实现零售的本质，建立核心供应链能力，提高渠道效率，为消费者提供**商品和服务，是支撑全渠道零售业务发展的基础。

建立品牌与消费者之间的直接联系以及运营用户社群成为企业未来的重要任务，这就要求企业能够建立一套完善的用户运营体系。目前，许多企业的销售链路上存在冗余的中间环节，其中很多环节可以通过品牌自身的内容运营体系来替代。在这种营销体系的变革中，品牌有可能获得更多的创新红利。——今天给大伙分享一下链动2+1模式

链动2+1的模式在市场上备受欢迎，因为它可以让消费者享受到更多的购物优惠，还能通过分享获得相对于的奖励。门槛低，模式简单，没有过多的层级，规避掉以往的风险和弊端，所以在市场上比较热销的营销模式。

链动2+1模式：链动2+1模式的玩法：主要分为两个身份，代理和老板。购买商城对应的产品获得代理身份。分享两位用户成为代理即可获得老板身份。

链动2+1持续长久的发展关键之处：

帮扶机制，完成平台任务后，代理可以享受到****的全额收益，未达标者则会到账80%，剩余的20%则会冻结在个人的独立帮扶基金池中。

帮扶任务包括：将之前直推留给上级的团队C1和C2升级为代理级别身份或老板身份，以及C1和C2团队伞下订单超过10单（平台自定义）。这样的机制可以让代理更好地发展壮大，同时也为消费者提供更多的购物优惠。

链动2+1采用的是在线营销模式，不仅能够迅速扩大商业版图，还能够降低运营成本，提高效率，为代理商和老板创造更多的商业机会。它以“同等价值商品交换”为核心，以奖励机制为支撑，以在线营销模式为手段，打造出一个充满活力、高效率的商业生态圈。

同时系统还融合了第三方支付和第三方灵活用工模块，合规合理运营和避免平台做大了以后，涉及税务风险问题，特别适合一些有市场经验的运营者，可以让模式更长久性。