

楚雄链动2+1模式系统开发

产品名称	楚雄链动2+1模式系统开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司销售部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道中379号6栋6602室（注册地址）
联系电话	13422202839 13422202839

产品详情

内容型社交电商以意见**的口碑，由内容驱动成交，受众立足于共同的兴趣爱好聚合在一起形成社群，通过自己或者他人发表高质量的内容吸引海量用户访问，积累**的同时，增加客户信任度和粘性，从而产生**，成为某一品牌，平台的忠实消费者。内容型社交电商的典型特征有两个方面：一是营销针对性。内容型社交电商的用户群体有着明显的共同标签，会因为共同的兴趣爱好或者需求痛点集结在一块，通常价值观相近，可以进行有针对性的营销，针对共同的痛点和生活场景输出容易激发大家互动传播的内容，转化和复购的能力也较强。二是运营门槛高。内容型社交电商对内容的运营要求很高，需要有持续不断的高水平的内容输出能力，此时则需要搭建自己专业的内容团队，做好个人定位、经营策略、营销推广。

链动2+1商业模式玩法解析？

链动商业模式身份架构解析：代理、老板

链动商业模式四大奖励机制解析：直推收益、团队见点收益、平级奖（可以下级老板收益的10%，由平台额外补贴）、帮扶基金（完成平台发布的指定任务，即可解锁相对应的奖励）

1.直推奖：用户在平台消费**499礼包即成为代理，可去发展市场，代理即可享受100元的直推奖励

2.团队见点奖：你在团队里做两单（499）业绩，你即可走出现有团队，成为老板身份即可以去发展自己的市场，在做自己的市场在做业绩，再收一单即可获得100元直推奖与200元的团队见点奖。以此类推团队在有创造出业绩（一单）我可以获得200元的团队见点奖。

平级奖(平级, 10%): 成为**老板后, 可拿直推“**老板”收益的10% (举例, 你在市场上创造两单业绩, 即可以成为了“**老板”, 成为**老板身份后, 在发展市场即可, 获得“直推奖100元+团队见点奖200元=300元, 那么**老板A作为其平级发展人, 则可获得300元的百分之十也就是“ $300 \times 10\% = 30$ 元”。可获得30元的平级奖, 由平台额外补贴给A老板)

帮扶机制 (80%冻20%): 其中还有一个为了防止出现死号的一个机制, 帮扶机制: 当你发展的市场出了一单业绩后, 却并未继续去创造你的业绩这个时候, 通过平台检测发现, 评判过后为死号则会直接冻结你收益的20%, 剩下的80%则是可以提现的, 你去把他激活在为以前团队创造业绩 (或完成平台指定的业绩任务) 则能解除冻结。

链动2+1是以销售产品为主的营销模式, 几乎所有的企业想运用这个模式的初心都是卖产品, 在当前经济严重下滑的局面下求生存。链动2+1模式的走人机制决定了没有团队奖, 团队成员很轻松就与推荐人割裂关系, 没有固定团队, 团队是不停变化的, 谁也不是谁的下级, 谁也不是谁的领导。

目前比较火的平台型社交电商玩法是以拼团模式, 主要特点是用户拼团砍价, 借助社交力量把用户进行下沉, 并通过低门槛促销活动来迎合用户贪婪、炫耀、兴奋等心理帮助产品锁定用户卖一些普适性、高性价比的产品, 以此达成销售裂变的目标。平台型社交电商的典型特征主要是低成本激活海量人群。拼团模式*大的优势在于用相对较低的价格买到高质量的产品, 而成本优势在三四线及以下相对偏远的城市是一个极具敏感的话题, 三四线及以下偏远城市正好是我国人口相对集中的地区, 该模式可以通过微信拼团砍价的形式激活这一类群体。但是, 平台型社交电商的供应链要求比较高, 没有雄厚的资金、专业的人才, 是很难做起来的。