

# 楚雄链动2+1商城小程序开发

产品名称	楚雄链动2+1商城小程序开发
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

平台型社交电商模式的典型代表是拼多多。拼多多的成功在于立足微信海量的流量形成低成本用户裂变，抓住三四线的用户对于低价需求的真正痛点，然后找到“爆款”产品来完成销售的闭环。拼多多是一个专注于C2B拼团的第三方社交电商平台，它借助“拼团+低价+社交”的组合，通过发起和亲朋好友的拼团，以更低的价格购买\*\*商品。截止目前，拼多多在“团购”这条路上深耕，已经成为了\*大的电商平台之一，虽然饱受争议，但也自己扩展出了一种“获客-留存-变现-自传播”的用户自增长模式。商业革命的内涵，实际上就是指商业形态的变革。在改革开放不断深入的形势下，我国商业形态的变革是随着供给侧改革和需求侧管理的不断变化而发生的。所以，从这个意义上看，社交电商无疑是具有商业革命的性质。

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：用户在平台消费购买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。

当今时代是信息化时代, 而信息的数字化也越来越为研究人员所重视。英文“digit”译成中文就是“数字”的意思。美国计算机科学家尼葛洛庞帝于1995年专著《数字化生存》的问世震惊了整个世界, 被《时代》周刊列为“当代\*重要的未来学家之一。”社交电商实际上是一次零售形态数字化转型的一次成功实践。