

文山链动2+1系统开发

产品名称	文山链动2+1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

个性化服务是根据用户的设定来实现，依据各种渠道对资源进行收集、整理和分类，向消费者提供和推荐相关信息，以满足消费者的需求。我们发现，社交电商行业已开始充分利用各种资源优势，优化产业链，主动开展以满足用户个性化需求为目的的全方位服务。2019年5月28日，世界*大微波炉制造商、中国**家电品牌格兰仕集团董事长兼总裁梁昭贤率队造访拼多多总部，正式建立长期全面战略合作关系。个性化服务将成为拼多多与格兰仕合作的一个很重要的内容。格兰仕生活电器营销部总监吴毅表示：格兰仕将拿出**的产品，给予*大的支持于拼多多平台，双方将联合推出定制化的产品，满足不同地区消费者的差异化需求。

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。

作为社交电商模式的开创者，拼多多被认为不仅为消费者带来了实惠的商品，更创造了有趣互动的购物体验。第三方数据显示，拼多多在用户日均使用时长、打开次数、用户留存度等各项重要指标上，均维持大幅领先，展现了极强的用户粘性。这种开拓性的经营理念，不仅引领了电商行业的变革，也给了品牌方很多启发。格兰仕首席信息官Alice表示：团队调研结果显示，很多拼多多用户分享“砍价”、“拼单”和“种树”，不仅仅是为了实惠，更多是为了朋友之间的互动和乐趣，这一点在年轻用户身上体现地尤为明显。结合拼多多的产品特性和用户特点，双方团队提出了一系列开放性的提议。