

文山链动2+1模式开发

产品名称	文山链动2+1模式开发
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

提及社交电商，人们更多地想到的是之前的微商，因为社交电商依然是依靠社交关系链条进行卖货而已，从这个角度来看，社交电商其实和微信并没有本质上的区别。作为一种在微信红利下诞生的电商物种，社交电商其实与微商存在着必然的差别。作为社交电商的突出代表，拼多多的成功让人们看到了社交电商本身蕴藏着的巨大的发展潜能，并且开始有越来越多的人开始加入到社交电商的阵营里。云集微店、好衣库、爱库存、环球捕手等社交电商平台都是在社交电商的风潮下诞生的。如此多的玩家加入到社交电商战场，并且不断获得融资，从另外一个侧面表明社交电商市场本身蕴藏着的巨大的发展潜能。在流量红利见顶的大背景下，社交电商本身依然充满活力，无疑为人们找到了一个排解焦虑的出口。

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“ $300*10%=30$ 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。

互联网公司还是传统企业都在开始将社交电商看成是拓展产品销售渠道的一个全新出口。阿里、腾讯不断以资本介入的方式加持社交电商，诸多传统公司以社交电商的方式进行带货，正是这种趋势的直接体现。随着新零售时代的来临，社交电商同样开始不断加持新零售的概念，社交电商向社交新零售转移的趋势较为明显。一场以社交新零售为代表的全新进化正在社交电商领域火爆上演，可以预见的是，未来随着资本和巨头的加持，社交新零售将会在新零售的大背景下持续获得快速成长。