

文山链动2+1系统开发模式

产品名称	文山链动2+1系统开发模式
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

无论是社交电商还是社交新零售，其实都是在借助社交和电商或者新零售的概念进行卖货。资本的加入、巨头的参与、玩家的增多都在将社交电商和社交新零售带入到了一个相对较为火爆的时代。社交仅是切入点，社交电商的未来在于新技术。无论是早期的社交电商还是新出现的社交新零售，其实都是以社交为切入点进行的。社交仅仅只是为他们打开了一个看待传统电商和新零售的方式和方法，当社交和电商与新零售产生融合之后，红利期并不会太久，未来，真正考验社交电商未来的依然在于新技术身上。对标拼多多的发展，我们可以看出，早期借助社交的红利的释放，拼多多在短短的时间内就取得了传统电商需要很长时间才会获得的红利。通过大数据、云计算和智能科技等新的技术手段，社交电商才会继续释放社交红利，否则的话，一旦社交红利释放完毕，社交电商便会遭遇瓶颈。

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。

赋能的能力将会决定社交电商的未来, 那些能够提供全方位赋能的玩家才能笑到*后。同电商的发展一样, 社交电商的发展同样会经历一个从萌芽到成熟的过程。在社交电商的发展早期, 主打概念的方式是可以获得发展的。等到社交电商发展逐步成熟, 对于B端用户的赋能能力直接决定了社交电商平台的盈利方式是不是足够多元化, 那些能够提供全方位赋能的社交电商玩家或许才是*终的胜利者。因此, 如何更加深度地介入到社交电商未来的发展过程中, 通过工具、供应链、产品和服务等角度来不断为B端用户提供服务, 社交电商平台才能借助B端用户获得足够多的C端用户, 从而获得足够多的变现的可能性。那些能够全方位扶赋能, 能够深度参与到行业发展的玩家, 才能真正笑到*后。