

怀化链动2+1软件系统开发

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 怀化链动2+1软件系统开发 |
| 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

很多涉足新零售的平台，往往都顾此失彼，只抓其一点或几点，而不能全面兼顾。而好的平台则拥有所有的特性。比如知尔星商城，作为线上线下一体化销售社交的平台，创新推出S2B2M2M利他模式，平台注册会员实现自购省钱、分享赚钱，通过分享裂变的形式发展自己的下级，获取返利，自己购物还可以享受折扣省钱！各级会员实行区域保护，独享本区域会员招商收益及销售返佣。这样的创新模式将帮助商户得到平台大量的会员进入消费，解决商家在经营过程中引流、增量、复购等各种痛点，让经营更简单。如今，社交新零售已成燎原之势，要在这风口上屹立不倒并借势起航，就要把握机会，选对平台，创新思维，出动出击，把握企业转型升级大趋势！

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gao级老板后，可拿直推“gao级老板”收益的10%（举例，你在市场上创造

两单业绩，即可以成为了“gao级老板”，成为gao级老板身份后，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gao级老板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。

随着5G时代的到来，人工智能的发展，新零售融入了很多的新元素，逐渐走向成熟、智能、便民。新零售在动态发展的过程中与社交商业融合，演变出社交新零售这一产物。社交新零售的这一词出现，开始是很多的民间组织提出的，其实更偏于社交电商的新零售化。但经过长期思考和研究，不难发现社交零售的出现其实是多方演变、进化的结果，即新零售的社交化、社交电商的新零售化、传统零售的社交新零售化皆有。新零售的社交化：小米、蒙牛、娃哈哈、瑞幸咖啡、等新零售企业，在转型的过程中，将社交元素融入企业的发展和运营中，借助社交网络，裂变自己的消费者及社交渠道（消费商）。