

# 柳州链动2+1系统开发

产品名称	柳州链动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

电商平台的用户有两个身份，一是平台用户，二是商家或品牌的用户。除了少数\*\*\*外，对于平台上的多数商家来说，用户的平台属性要强于商家属性。未来线下零售企业入驻新零售平台的话也将遇到这个困扰。新零售则更多的强调商家用户属性，如果它想实现线上线下的融合，更多的是依赖原有线下用户，巩固既有群体。传统线下企业应该清楚地知道，拓展线上业务并不可以轻易获得流量与销售，因为在大多数的网购场景中它将面临更多的竞争者，未必具有比较优势。新零售的出发点是先巩固既有用户群体，止住流失，然后才是从网上拉新。

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“ $300*10\%=30$ 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。

用户体验或是制约平台发展的重要因素。线上线下必须有一个APP作为连接器，阿里未来新零售的连接器很可能是淘宝、支付宝或口碑，后者的概率可能会大一些。毕竟淘宝现在已经够重了，而支付宝作为支付工具用要更为慎重。而口碑原本就是主打O2O，功能比较相近，相当于产品功能升级，觉得名字不是很合适的话换一个就能够搞定。不过对于用户来说，平台APP在使用时就不是很方便了，需要至少三步(首页-商家-店铺)才能到达。而我们都知，APP打开步骤每多一步，都会让用户觉得不便而造成用户流失。此外更重要的是，平台商家淹没在海量信息之中，难以获取线上流量的曝光。线上业务素来流量为王，以阿里战略合作的两家企业为例，苏宁由于在淘宝有显著入口其销量可观，在多个类目排在榜单前列，而银泰的两家旗舰店没获资源支持则表现非常一般。