

山西链动2+1软件开发

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 山西链动2+1软件开发 |
| 公司名称 | 广州市微码互联科技有限公司 |
| 价格 | 1000.00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 天河区中山大道379号联合社区东区 |
| 联系电话 | 13480273125 13480273125 |

产品详情

数据业务促销方案策略的影响。在各个运营商打入市场、占领市场过程中，多样化、专业化的促销活动是每个运营商惯用的手段，移动数据营销也不例外。由于在促销过程中所面对的消费群体不同，促销手段也应该进行科学规划，并且不断发生变化，以满足不同群体的消费需求。而现有的促销方案及策划形式单一，层次化不强，从而造成数据业务的促销活动起不到应有效果的状况。

链动2+1系统模式开发平台,链动2+1系统开发，链动2+1模式开发，链动2+1平台开发，链动2+1系统定制开发

人效的提升

对内要对企业组织架构以及组织工具进行重组，让每位员工都能够充分发挥工作效率，提升顾客体验，降低人工成本。

一、链动2+1我们先看下他的模式：整个平台身份只有2个身份，一个代理和一个老板，改变了传统的商业模式，国家政策上是三级以内是可以被允许的。

1、推翻原有的微商制度，改良“公排”玩法，结合的产物，采用新的模式：粉丝裂变成代理，需要购买499元礼包，之后享有推广权益（直推100元/单），代理裂变成合伙人，只需要在推荐两个代理，之后享有推广权益（100元/单）、团队收益（200元/单）、平级收益（30元/单）。

2、感恩制度：每个用户晋升到合伙人，都需要给上级留下两个会员（即你升级所需要的那两个会员），到这里团队是不是达到自动扩充了。

3、帮扶制度：所有会员扣除20%的推广收益，转换为帮扶基金池里面，必须强制完成平台任务（帮助2个下级成为老板），完成任务则解锁收益，没有完成的将一直冻结。

二、链动2+1模式的亮点有:

1.二级分销，不存在多层级制度，合规经营。

2.走人机制，推荐两人消费499成为联合创始人，即升级成为老板，关系脱离走人。

3.留人机制，自身成为老板后，为上级留的两个代理继续做市场。

4.上帮下扶，下级成为老板后，为上级留人下级成为老板，上级帮扶后可获得帮扶基金，不用担心放的是自己的号，防死号。

对外要通过提升客户的体验，再从客户身上挖掘价值，培养客户粘性，然后由顾客衍生顾客，形成辐射效应。对外人效不可能一蹴而就，但是需要逐步推进。

数据业务中业务价格定位的影响。有些移动通信运营商为占有较大的市场份额，以价格战争夺市场，忽略了必要的成本控制和预算，从而造成了不必要的损失。还有的一些数据业务的营销，因缺乏市场的考察和对消费群体科学地分析，没有对市场中移动数据的消费群体进行详细的分类，造成层次性不强，目标不明确，导致营销达不到必要的效果甚至造成某项数据业务的营销失败。