

一个月不到做500加w销售额，他到底是怎么做到的呢’

产品名称	一个月不到做500加w销售额，他到底是怎么做到的呢’
公司名称	微三云
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	黄浦区凝彩路26号
联系电话	13539721118 18002838656

产品详情

一个月不到做500万+的销售额，他到底是怎么做到的？

当今社会产品盛行，说真的已不再是“酒香不怕巷子深”的时代了，传统电商全是在运营推广产品，砸钱打广告，直通车，软文推广，但做品牌电商或者私域流量，除了运营推广产品，还要运营推广用户，招商加盟，裂变团队。

以下是我们的一个客户做到的真实案例。

今天微三云李晓铃就给大家来揭秘背后的商业模式。

链动2+1模式存在已久，其以引流为核心，可以说颠覆传统的分销逻辑，算是一个具有创新思维的裂变模式，更能吸引用户，留存会员，拓展新客户的商业模式。规避掉以往的风险和弊端，开辟了新的招商和实体裂变的赛道。

链动2+1模式分析：

假设拿一款随机一个产品来做活动，售价为399。身份主要分为代理和老板两个身份，身份名称可自定义设置。

代理身份：购买产品参与活动之后，成为代理身份，同时拥有推广权限，身份奖励权益。如：直推奖，复购折扣等等

老板：代理推荐两位用户购买产品参与活动之后，升级成为老板身份，同时拥有属于自己单独的销售团队体系与多种身份奖励权益。例如：直推奖、团队见点奖、平级奖等。

举个例子：在某平台任意消费399，获得的直推“代理商”身份，“代理”在推荐用户B和用户C在平台

下单。A代理商就可以分别获得B和C的100直推奖励，也就是200的直推奖励。

链动2+1模式是非常适合新品的起初运作的阶段，其中有一个原因就在那里，那什么样的产品能够做到让你去零售三单就能回本，还能保证这个运营方有足够的利润空间去支撑这个平台的运营。

总结来说，任何一个用户，只要购买礼包再推荐三个人，就可以成为享有直推奖、团队见点奖和平级奖的老板，即使什么都不做也可以躺着赚钱。在这种奖励机制的刺激下，大多数消费者都会自发去推广产品，发展新成员，从而在平台获取收益，然后自动完成一级一级的裂变，让团队壮大。这种速度和效果，是一般营销模式**达不到的。

如需完整方案，请找小编获取

关注小编，每天分享市场商业模式和更多干货方案！

微三云李晚铃 文章编辑：muzixi888