

威海链动2+1分销系统开发

产品名称	威海链动2+1分销系统开发
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

在原先的电商模式下，用户在网购时大部分都会参照其他购买者的评价，但这种信任背书大部分还是陌生人之间的，在相对封闭的情况下，用户和电商平台之间必然存在信息不对称的情况，对商品的了解无法做到深入和透彻，这也为假货盛行提供了空间。而社交零售则是熟人之间的分享推荐，信任度更高，因此转化率也就更高，熟人之间彼此比较了解，知道需要什么，这样也就实现了精准化营销。由此可见，社交电商确实有着不错的发展态势，不过仅凭这些就宣称这将是未来零售业的发展方向还是有些牵强。优点是有的，但从当下情形以及未来行业发展趋势两方面来看，社交零售只能算得上是未来零售行业细分领域的补充，绝不可能引领新零售的发展方向。原先阿里系的开放平台模式。自家不直接采购，而是做平台，赚流量费、交易提成费。京东采取的是价值链整合模式，自家直接采购商品来销售，并且自建物流，完成一个完整的商业闭环。苏宁主要是打通线上、线下界限的O2O模式。

“链动2+1”直销简单来说就是，如果直接推两个人成为合作伙伴，第三条线就会打开，赢取人生!你可以推荐n个dai理，你可以拿n个点的收入，

1、两个身份角色：(dai理，老板)用户任意消费金额，即可成为dai理(产品自选，不指定);

2、四个奖励：直推奖，见单奖，平级奖，帮扶奖

直推奖：推荐一个dai理消费获得的直推分佣奖励。(比如Adai理推荐B用户，B用户去下单，Adai理就可以获得100元直推奖励)

见单奖：推荐一个dai理消费获得的见单奖励。(比如A老板推荐Bdai理，Bdai理推荐C用户，C用户去下单，A老板就可以获得200元见单奖励)

平级奖：老板与老板之间两者身份一致的时候，平台额外补贴给上级老板的奖励

(A老板扶持出了下级B也成为老板，此时A.B是平级身份，那A可获得B收益的平级奖，如：B老板直推了个dai理获得300收益，平台设置的平级奖励为10%，那么A就能获得30元平级奖励)

帮扶奖：1、完成平台设置的提现任务

(推荐2人成为老板，团队下需要"N"个dai理，后才可解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁)(只需要完成一次即可)。

在移动互联网时期，他们也都各自建立了自己的APP，布局了移动端入口。而社交零售无论在怎么风生水起不可能对这些搜索零售商们造成大的冲击。当等级系统建立起来之后，越高等级的平台，在影响力和特权方面也越有优势，反过来，不断增加的影响力也会作用于这些高等级平台，进一步提升平台的实力，这是平台型经济都具备的正向反馈循环。无论是模式创新还是专注垂直领域的创业逻辑都是以点触面，只有抓住个性化的需求，抓住某个领域的优势，才能快速实现商业化，在巨头环绕的市场竞争中谋得活路，“社交+电商”就是借助模式创新实现了精准化营销，从而可以飞速发展起来。