

荆门链动2+1系统开发软件

产品名称	荆门链动2+1系统开发软件
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

过去，大家的偶像或意见**大多是明星，很难与之互动。而现在的社交电商，KOL已经去中心化。一个练散打的人、一个街头钓鱼的人，都有可能成为KOL。消费者也在变，变得越来越有个性。70后互联网用户，看资讯、查天气预报；80后有了即时通讯类要求，也就是社交，BBS、QQ、微信、陌陌、微博；90后加入个人兴趣，如贴吧、B站、毒App、KEEP、悦跑圈，都是一个一个打上标签的、有性格的人群。再说「场」。具象地说，场就是渠道，是成交场景。除了线下门店以外，目前正在起盘或已经起来的社交电商非常多，其基于社交关系，中心化属性弱。而且，我不认为KOL会被收编。去中心化的下一步并不是中心化。总结来说，人、货、场，都在去中心化，降低广告支出成本，把更多的利润让利给品牌的消费者。

“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)。

社交电商从业者是什么样的人？首先，必须有大量时间；其次，TA强烈渴望成功或财富，但现实很骨感，因为各种原因没法实现愿望。换句话说，这个人群通常是二三四五线公司基层职员，或没有正式工作的人。而社交电商不需要很强的专业能力，只要愿意做，且路子是对的，又拿得到好产品，TA就有可能做成。于是，可能出现这种情况：司机给老板开车，一个月挣3千；而他自己做社交电商，一个月挣1万，那老板如果让司机不开心了，可能第二天他就不干了。这样一来，传统雇主和雇员间的关系就变了。