

陇南市链动2+1系统开发

产品名称	陇南市链动2+1系统开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

微信营销虽然具有迅速方便的信息推送服务，但如果发送的是大量用户不需要、不喜欢的信息，极易导致用户产生反感情绪。第二，乡村微信营销大多以文字、图片传送，与传统面对面的言语、眼神、表情等多感官沟通方式相比，简单的文字、图片等微信信息传递显然缺乏面对面交流的情感优势。第三，微信营销鸿沟大。2018年不同的江苏省全国休闲农业与乡村旅游示范点之间的微信营销绩效悬殊，存在很大差异。

链动2+1模式，平台上销售的产品可以设置一些爆品、高利润产品，支付指定金额就可以成为平台的代理，成为平台代理有一个好处就在于，获得499的礼包产品，同时获得平台上的其他产品，消费者只需要支付邮费就可以免费使用。

一、链动2+1模式介绍

整个模式一共分为两个身份，分别是代理和老板。购买499礼包即可成为代理，发展2个代理即可升级老板。

代理推荐新的代理获得100元返利，老板推荐代理获得300元返利。

老板旗下的代理推荐新的代理，代理获得100元返利，同时老板获得200元差额返利。

这一点非常容易理解，和常规的代理招商没有什么太大的区别，但在这个制度中有一个创新的地方，就是跳出机制。

在一个代理推荐两个代理之后，如果想成为老板，就需要把之前推荐的两个代理留给上级老板团队，帮助上级老板团队裂变，然后自己重新成立一个老板团队，进行市场开发。

这就造成了原来的老板团队旗下的代理，成为老板之前推荐的代理，永远留在原来的老板团队，进而老板团队可以获得源源不断的新增代理。

每新增一个代理老板都可以获得200元的奖励。

这就帮助老板建立了一个持续躺赚的机制。

另外上级老板团队可以获得新培养的老板团队10%的业绩返利。

再则为了预防下级脱离的时候留下两个不动的小号或僵尸账户，不能实现真正的下级帮助上级发展团队。

代理或老板收益提现时，需预留冻结20%在平台，完成指定任务才能解冻全部可提现。

指定任务

1、之前直推留给上级的个团队B1和B2均升级为代理级别或老板级别

2、B1和B2团队伞下订单超过10单

这就是链动2+1模式，这个制度意思的点就在于跳出机制，虽然整个制度简单，但跳出机制使得旗下代理商在升级老板的时候，帮助上级老板获得持续不断的见点奖励。

无限层见点奖，代理商老板无限循环，这都是这个制度所具有的优势的地方。

一个制度有优势点就会有劣势点，劣势的地方在于这个制度不太利于形成代理商团队，有的只是代理的分销机制，说白了这套制度是C端客户的裂变机制，无法形成代理商团队。

无法裂变代理商团队，则项目就走不长远，美丽天天秒微信公众号在去年的11月份停止了运营。

二、链动2+1模式优化升级方案

针对于这套制度我给出两套优化升级的方案。

方案一、在老板级别基础上加入代理团队机制

499的产品返出去300块钱还剩99，如果产品的成本是30元，那么我们还剩69元的利润空间。

当然如果你的产品成本是30元，市场价格是999，那么利润空间会更大，我们暂且还是以499去举例。

我们在这个链动2+1模式基础上代理团队机制：

1.当老板直推出来10个新的老板，可以自动升级为一星老板，一星老板团队每出一个499，一星老板额外获得10元返利。

2.当老板直推出来30个新的老板，可以自动升级为二星老板，一星老板团队每出一个499，一星老板额外获得20元返利。

3.当老板直推出来60个新的老板，可以自动升级为星级事业部，

A、星级事业部每出一个499，一星老板额外获得30元返利。

B、星级事业部可以享受公司大盘分红。

C、等其他返利权益

加这么一个小的升级方式，就为了老板提供了新的上升空间，有利于形成代理商的团队体系，并且更利于推动2+1模式的发展。

后期品牌方也可以增加其他的产品，根据不同等级，设计不同等级的返利规则，或者拿货价格就可以了。

方案二、把链动2+1机制上升到B端代理级别

目前我们看到的链动2+1机制是放在C端客户基础上，我们还可以把2+1机制放在代理商招商上，

比如成为总代需要1万块钱，如果企业的货品成本为2000，这中间就有8000元的利润空间。

总代推荐两个总代，可以升级为品牌合伙人。

总代推荐总代，获得3000元的奖励，品牌合伙人推荐总代获得5000元的奖励，品牌合伙人旗下的总代，推荐新的总代，总代可以获得3000元的奖励，品牌合伙人获得2000元的差额奖励。

如果在此基础上引入链动2+1模式，总代推荐两个总代升级为品牌合伙人，就需要把原有的旗下两个总代留给原来的老品牌合伙人团队，这样只要总代在升级品牌合伙人的时候就会留下两个总代，从而品牌合伙人可以实现持久躺赚2000元的见点奖励。

这样就极大的增加了品牌合伙人的招商吸引力，同时还可以在品牌合伙人之上加入星级合伙人的概念，就像我之前提到的星级老板的机制一样，进一步促进了团队的招商裂变性。

一个制度的制定要根据企业的产品特性，企业的个性化资源情况以及老板的经商理念去整体设计。

乡村旅游微信营销具有在线互动性强、高便捷性、信息传播速度迅猛，微信通过基于朋友圈营销，能使营销转化率更高。第二，信息传递多样化，微信不受时空限制，能实现点对点的高精准营销。第三，微信营销具有成本低廉的优势，例如，申请一个微信公众号是免费的，占比*大的朋友圈营销也无须任何成本。相比而言，电视广告营销成本昂贵，费用相当高，对于处在发展初期的乡村旅游景点电子商务，仅在财务方面就不可行。因此，利用微信进行乡村旅游产品和服务的营销，能大幅度降低营销成本，从而获得更大的利润空间。