

# 金华市链动2+1APP软件开发——链动2+1公众号开发

产品名称	金华市链动2+1APP软件开发——链动2+1公众号开发
公司名称	广州茂林网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室
联系电话	13128642589 13128642589

## 产品详情

互联网时代为电子商务企业发展趋势提供新的营销资源，规定电子商务企业要加强资源优化配置，扩展销售渠道，以良好的更好地适应时代环境。先，电子商务企业要融合目前营销资源，通过线上、传统渠道平台的构建中，充分发挥线上推广的区位优势，扩张电子商务企业的品牌影响力。夯实传统渠道阵营，在传统渠道服务项目、售后服务保障等多个方面，建立良好的市场影响局势，扩张公司品牌度;次之，要改变传统式运营思维，在多样化的营销战略下，能够更好地完成企业产品推广，提升消费者对于商品和品牌的认识，完成忠诚消费人群搭建;再度，需要解决现阶段网络营销单一化难题，结合自身产品特点，产生品牌化网络营销，营造电子商务企业优良品牌形象，提升竞争能力。

链动2 1方式，软件上销售产品能够设置一些爆款、高利润产品，付款特定额度就能成为平台上的代理商，变成平台代理有一个益处在于，得到499的大礼包商品，同时拥有平台中同类产品，顾客只需要缴纳快递费就能免费试用。

### 一、链动2 1方式详细介绍

全部方式一共分两真实身份，分别为代理商跟老板。选购499豪礼就可以变为代理商，发展趋势2个代理商就可以更新老总。

代理推荐一个新的代理商得到100元购物返利，老总强烈推荐代理商得到300元购物返利。

老总集团旗下的代理推荐一个新的代理商，代理商得到100元购物返利，与此同时老总得到200元差值购物返利。

这一点很容易解释，和常规代理招商没什么特别大的差别，但是在这个规章制度中有一个创新性的地区，便是跳出来体制。

在一个代理推荐2个代理商以后，如果要变成老总，那就需要把以前介绍的2个代理商交给上级领导老总精英团队，协助上级领导老总团队裂变，然后再次创立一个老板精英团队，开展市场开拓。

这就导致了原先的老总精英团队集团旗下的代理商，变成老总以前介绍的代理商，始终留到原先的老总精英团队，从而老总精英团队可以获得持续不断的新增加代理商。

每新增加一个代理商老总都能获得200块的奖赏。

这便协助老总建立了一个不断躺着赚钱的制度。

此外上级领导老总精英团队可以获得新塑造的老总精英团队10%的盈利购物返利。

再者为了防止下属摆脱时留有两个不动小号或丧尸帐户，不可以做到真正的下属协助上级领导发展趋势精英团队。

代理商或老总盈利提目前，需预埋冻结20%在行业，结束特定每日任务才可以解除冻结所有可取现。

特定每日任务

- 1、以前直推交给上级领导的另一精英团队B1和B2均升级成代理级别或老总等级
- 2、B1和B2精英团队伞下单超出10单

这便是链动2.1方式，这一规章制度意思的点取决于跳出来体制，尽管全部规章制度简易，但跳出来体制促使集团旗下地区代理在更新上司的情况下，协助上级领导老总得到连续不断见点奖赏。

无尽层见点奖，地区代理老总不断循环，这都是这样的规章制度具有的竞争力的地区。

一个规章制度占优势点会出现缺点点，缺点之处在于这一规章制度不是很有利于产生地区代理精英团队，不过是代理分销机制，简言之这一套政策是C端顾客的裂变机制，难以形成地区代理精英团队。

没法裂变式地区代理精英团队，则新项目就跑不长久，漂亮每天秒微信公众平台在去年的11月份暂停了经营。

## 二、链动2.1方式优化提升计划方案

适用于这一套规章制度我得出2套优化提升的解决方案。

### 方案一、在老总等级前提下添加代理商精英团队体制

499的商品返出来300元钱还剩下99，如果的成本30元，那我们还剩下69块的盈利空间。

当然如果的生产成本是30元，销售市场价是999，那样盈利空间会非常大，大家姑且还是要以499去举例说明。

大家在这样一个链动2.1方式前提下代理商精英团队体制：

1.自己当老板直推出去10个一个新的老总，能够在线升级为一星老总，一星老总精英团队每出一个499，一星老总附加得到10元购物返利。

2.自己当老板直推出去30个一个新的老总，能够在线升级为二星老总，一星老总精英团队每出一个499，

一星老总附加得到20元购物返利。

3.自己当老板直推出去60个一个新的老总，能够在线升级为评星业务部，

A、评星业务部每出一个499，一星老总附加得到30元购物返利。

B、评星业务部能够享受企业股票大盘年底分红。

C、等其它购物返利利益

加这么一个小一点更新方法，就是为了老总提供新的发展空间，有益于产生代理商的精英团队管理体系，而且更有利于促进2 1方式的发展趋势。

中后期品牌商也能增加别的商品，依据不同级别的，设计方案不同级别的购物返利标准，或是进货价钱就行了。

方案二、把链动2 1体制上升至B端代理级别

现阶段大家看到链动2 1体系是放到C端客户基础上，我们也可以把2 1体制放到地区代理招商合作上，

例如变成总代理必须1万块，假如企业的货物成本费为2000，这中间就会有8000块的盈利空间。

总代理强烈推荐2个总代理，能够升级成品牌合伙人。

总代理强烈推荐总代理，得到3000块的奖赏，品牌合伙人强烈推荐总代理得到5000块的奖赏，品牌合伙人集团旗下的总代理，强烈推荐一个新的总代理，总代理可以获得3000块的奖赏，品牌合伙人得到2000块的差值奖赏。

假如在这个基础上引进链动2.1方式，总代理强烈推荐2个总代理升级成品牌合伙人，那就需要把原先的集团旗下2个总代理交给原先老品牌合伙人精英团队，那样只需总代理在更新品牌合伙人的时候会留有2个总代理，进而品牌合伙人能够实现长久躺着赚钱2000块的见点奖赏。

这个就很大的增强了品牌合伙人的招商银行诱惑力，同时也可以品牌合伙人以上添加评星合伙人的定义，就好比我以前所提到的评星上司的体制一样，进一步促进了团队招商合作裂变式性。

一个规章制度建设应该根据企业产品特点，公司的人性化网络资源情况及上司的做生意核心理念去一体化设计。

电子商务企业要立足于互联网时代环境，加强大数据分析应用。先，电子商务企业要立足于消费者需求剖析，有目的性的网络营销信息发送，可以更好的构建沟通交流室内空间，提升产品销售市场主导性;次之，针对目标市场，产生数据分析导进，消费者的需求哪些、消费个人爱好在哪儿，这种因素的掌握，都要通过大数据剖析，为市场影响搭建提供坚实保障;再度，电子商务企业必须坚持“顾客”为本的营销策略，根据数据分析，达到顾客\*\*定位，根据客户需求总体目标，完成“私人订制”，以充分满足消费实际需要。