

金华市小程序链动2+1系统开发

产品名称	金华市小程序链动2+1系统开发
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

在大数据时代，受众市场的日益细分，要求电商企业要强化大数据分析应用，实现营销定位。很显然，很大部分电商企业以短期营销为主体，缺乏战略性营销布局。以至于营销构建具有盲目性，缺乏市场的定位。首先，市场营销缺乏市场导向，客户的消费动向、喜好及市场需求等要素，难以在大数据营销分析中得到，导致市场营销具有较大的盲目性;其次，市场营销“泛化”，市场定位不清晰，难以基于市场需求，实现营销，影响市场营销效率。对于中小电商企业而言，市场营销缺乏大数据分析应用，以短期经济效益为导向的营销策略，难以形成持续性营销效应。因此，电商企业在大数据时代，应强化大数据分析应用，提高市场营销效能，保障市场营销定位。

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。

新的时代环境、新的电商市场格局，要求电商企业要转变传统营销思维，在“大数据+”的营销视域中，拓展营销路径、创新营销方法，以更好的适应新的市场环境。