

酒类产品如何用链动2+1加大裂变，复购

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 酒类产品如何用链动2+1加大裂变，复购 |
| 公司名称 | 东莞市莞带大数据科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室 |
| 联系电话 | 13143659518 13143659518 |

产品详情

链动2+1”主要以创建个人团队为主，与此同时迅速**销量，是当前裂变会员发展趋势速度最快方式，链动2+1身份方式是和合理合规的，与此同时鼓励客户企业的收益分享机制，既能够享受会员折扣，又会获得客观性盈利，这是让客户在平台环境中增加对平台的粘性的运营模式。

链动2+1模式的本质在于：可以用用户建立多个渠道，改善减少的线下**，均衡获取成本。

链动2+1模式在整个架构上都是完整的，可以说是一个非常出色的营销模式，不管是从引流、转化，还是留存，都完整的诠释了什么叫闭环！链动模式的直接分钱方式直击人心，从人性的角度直接掌控了消费者的购物行为。

你在平台消费499元买了一箱白酒，成为了平台的合伙人，当你推荐一个朋友也购买了一箱白酒，商家把利润抽出100元奖励给你；你再次推荐另一个朋友购买，同样又获得100元。推荐这两个人之后，你就升级为平台的董事，这时候你推荐一个人成功购买，则会获得300元（直推100+见点200元）。

举例：

A购买499礼包成为合伙人

A推荐B购买礼包，A获得100直推奖；

A推荐C购买礼包，A再次获得100直推奖；

A升级为董事！与BC再无关系；

A开始成立自己的团队，每直接推荐一个人即可获得300元（100直推奖+200见点奖）

社交电商以“人”为出发点，当下企业应该打造集商家、消费者、轻资产创业者的一站式共享服务的电商平台，以“让利于客”理念在此基础上发展过程中由始至终贯彻“惠民”的宗旨，结合互联网技术将线上和线下融合在一起，进行**裂变，快速实现拓客、锁客，重塑人、货、场关系，抢占社交电商**红利。

如果要用一句话来概括私域**的话,那就是:借助一些商业模式及营销工具,持续做好引流和服务,最终实现低成本获客、高频率转化、高收益创造和多频次转介绍的一套思想体系,在整个过程中,会涉及到的主要核心点:引流、成交、复购、转介绍和裂变。

电商越来越火爆,电商的应用场景也越来越多样化,就连很多实体商家都纷纷打造属于自己的电商平台。为例在众多电商平台中脱颖而出,电商营销模式必不可少,在这里为大家分享一个模式,链动2+1,这个模式曾打造月流水破亿的记录。