

拆解链动2+1的综合优势，实现高效门店会员和团队裂变机制！！

产品名称	拆解链动2+1的综合优势，实现高效门店会员和团队裂变机制！！
公司名称	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

链动2+1模式到底有多厉害？裂变了多少消费者？裂变了多少会员？其实在我看来，这个模式实在是太坏了，从去年到今天，在社交新零售行业有一个比较火的模式就是链动2+1模式。

很多做软件的公司，也在吹嘘链动2+1模式到底有多么厉害，裂变了多少消费者，裂变了多少会员。其实在我看来，这个模式实在是太坏了，从模式开发到现在，陆续有许多家企业老板跟我说，我们之前用的是链动2+1模式，但现在做不下去了，因为团队的人已经推广了一遍，现在的人基本动不起来了，不知道怎么办？

首先，分析一下链动2+1模式为什么让团队裂变不下去，在之前的文章里，都有说过链动2+1适合放在什么样的地方，什么样的场景？链动它天生有一个弊端，就是当你开发两个会员之后升级为“合伙人”

，但你这两个会员要留给你的上级，所以就导致你不好去开发的自己渠道，留给了别人，造成你渠道的损失。

另外，在你升级为“合伙人”之后，你伞下的会员再升级，合伙人帮你推荐的那两个会员也不是你直接开发的，并且后期你也不会给他们做辅导和培训，更别说能与你形成团队。

其实我们要注意一点，其实我们干新零售，干的不是分销，不是简单的裂变，而是形成我们自身的渠道团队，我们干的是渠道裂变。我们的渠道人数越来越多，我们的业绩自然能增长起来，我们这样才能赚到更多的钱。所以我们干的是渠道团队，而不是简单的会员来变更，不做简单的分销。

而链动2+1模式是我们自己开发的，人都要给别人，而且我们体系下的人大多数跟我们也没什么关系。这根本就无法形成团队，所以基本上很多项目通过自己的资源推了三个月就干不下去了，链动2+1这个模式出来之后，吸引了很多的小白团队长看着这个模式好。咔咔咔买了这些软件就上了。但结果三个月之后就做不下去了。

但是链动2+1模式，它有什么好处呢？有一个点非常合适，它非常适合门店的会员裂变。因为对于消费者来说，他不需要形成团队等级，只需要推荐获得分享利润就可以了。所以传统的门店用2+1作为会员的裂变，我认为是一个非常好的方式。

比如说我在辅导吉林长春一家企业的时候，老板希望我能帮他设一套模式，能帮助他解决他旗下门店的消费者裂变的问题。于是我就给他

设计了2+1裂变模式，作为门店的会员裂变机制。那这个老板呢，就拿着这套模式去和很多的商家合作，名义上是给入驻商家做会员的引流裂变，从而吸引了很多不同行业伙伴的加入。

所以对这家企业起到了非常巨大的帮助。所以对于裂变模式来说，小白往往看到的是什么呢？是表象，他希望搞一个模式能让他团队裂变，而真正的高手看的是什么呢？是模式对于我的团队，对于我的渠道到底起到什么样的赋能作用。所以，我们不要被表象所影响，而要知道它的底层商业逻辑。

如需详细了解链动2+1会员团队裂变，门店会员裂变机制，可关注私信交流！