

# 如何实现会员裂变？“链动2+1”融合拉新的模式打通新流量入口

产品名称	如何实现会员裂变？“链动2+1”融合拉新的模式打通新流量入口
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模式被视为社交新零售行业的一种推广模式，但实际上它也存在一些弊端。这种模式的\*大问题是它开发的两个会员升级为老板后，要留给上级老板，这导致渠道损失。此外，升级后的会员也不是直接开发的，也不会得到辅导和培训，无法形成一个真正的团队。

事实上，我们的目标不仅是裂变消费者和会员，还要形成自身的渠道团队，以实现业绩的增长和利润的提高。然而，链动2+1模式并不能完全实现这一目标，因为它开发的人都要给别人，无法形成真正的团队。因此，很多项目在自己的资源推广三个月后就无法继续下去了。

相比之下，链动2+1模式更适合门店的会员裂变，因为消费者只需要推荐获得分享利润即可，不需要形成团队等级。因此，传统的门店可以将2+1作为会员裂变的方式。

比如，我之前也为一些企业设计匹配过模式，老板希望能帮他设计一套解决门店消费者裂变问题的模式。于是我为他设计了二加一裂变模式作为门店的会员裂变机制。这位老板随后将该模式用于与许多美容院的合作中，借此吸引了许多美容院的加入。对于这家企业而言，该模式起到了非常巨大的帮助。

链动作为引流裂变确实是一个不错的模式，但是考虑得比较全面的一些企业家，也会有顾虑与想法，一些是带有想法来做这件事，可行性肯定会比较强，但还有的很想要做一个平台，也对这个模式很认可，就是考虑都一些潜在的问题。

这里我建议可以在采用链动模式的同时，搭配一些带动拉新复购的模式来融合运营，比如链动+七人拼团，链动+异业联盟，链动+广告电商等等。

在裂变模式方面，一般人只看到表面现象，而真正的专家会考虑模式对于其团队和渠道的互动作用。因此，我们不应该受到表面现象的影响，而要了解其底层的商业逻辑。

如需了解更全面的组合方案和资料，可关注私信交流！