

## 短时间内如何实现粉丝极速裂变呢？链动2+1裂变式营销模型

产品名称	短时间内如何实现粉丝极速裂变呢？链动2+1裂变式营销模型
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

很多人对开店的认知，很有可能只停留在等着顾客上门服务这样的心理状态。那这种肯定是不行的，在网络微电商的趋势下，门店假如仍在等着上从一品，那么就终究走不远。一定要懂得线上线下一起良好经营，用线下推广方式进行蓄客，用线上营销模式维持好顾客，开展裂变营销。

链动2+1商城模式可增强用户体验感，利用环境资源进行营销传播，完成引流裂变做到市场销售，因此这种商城将进入新一轮的分享经济效应。

设定链动的商城模式的等级，有两种身份，代理，老板。用户想要获取收益，就必须成为代理身份，成为代理的条件就需要购买产品与推广产品。当成为代理后想要获得更多奖励，就必须成为老板身份，以此享受更多的推广奖励。

总结一点，想要拥有代理身份的权益，则需要购买代理礼包，当代理推荐二位用户成为代理即可成为老板身份，还能享受三种分佣奖励。

每一位代理晋升成老板后，都要给上级老板留下2个“初的代理，这便是所谓的感恩机制。

当代理成为老板跳出团队发展后，这边也有针对留给上级的两个初始代理做了任务限制，如代理没有完成达标条件，则会冻结老板所获收益的20%。

很多平台前期还是依靠自己产品带来的流量，也是主要的盈利方式，一切的营销模式都是基于在自己的平台前期下，每个用户都是有着连通效果，一个新用户带来的体验感决定着新一轮用户的获取。

被邀请的用户成为老板身份后，依然会继续留下原始邀请的用户，被邀请用户成为老板也帮上级老板拿到了帮扶基金。

同时被邀请的用户成为老板后，上级老板可以享受他成立团队，平级收益的10%，假设他今天获得一万收益，那么上级就可以获得一千，每位拥有老板身份的人，下级成为老板，都是按同样的方式去拿奖励。

如需详细了解该模式操作玩法，可私信沟通交流。