

如何解决链动2+1运行中遇到的痛点？本文解析！

产品名称	如何解决链动2+1运行中遇到的痛点？本文解析！
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模式从2021年九月份投入市场以来，以简单粗暴、裂变快速、符合人性等特点迅速的引爆市场。

链动2+1模式号称天才设计，是因为它最大限度的去实现了言理言规，规避了许多无限代的风险。投入市场上线至今，链动2+1模式目前进行了五次大的升级。

开始的链动2+1模式以直推奖、间推奖、平级奖、帮扶基金投入市场。当会员在平台下单以后升级为代理，每一个代理推荐两个代理以后升级为老板。

链动2+1模式每一笔订单会产生两大奖项，分别是直推奖+间推奖。当你不是老板的时候，你只有直推奖，当你是老板的时候，你推荐的人你可以获得直推奖+间推奖。

当你推荐的人通过裂变产生的代理，你可以获取他的间推奖，当你推荐的代理和你平级以后，你可以拿他的平级收益。

每一个人成为老板前，贡献给上级的两个人，我们会设定一定的条件，如果这两个人达不到一定的条件，你成为老板以后的收益就暂时冻结一部分，这一部分就叫帮扶基金。

链动2+1模式在市场运行的过程中产生了四大问题很难克服：

第一个问题：一亏位和二亏位容易放小亏的问题；

第二个问题：无法复购；

第三个问题：团队凝聚力差；

第四个问题：报单产品价格单一。

如果平台产品分类过多，产品价格差异过大，那么就很难去解决这个问题。

2.0版本是从2022年的六月份到2023年的一月份开始流行，当时在结合市场的过程中，很多企业、商家发现了一号位和二号位容易放小号的问题，同时去尝试解决团队凝聚力差的问题。当时的解决方案就是通过团队级差然后加上区域奖的形式去克服这些问题。

链动2+1模式3.0版本从2023年的春节以后一直到今年的六月份开始推向市场，主要解决四大问题：分别是通过点位互换、帮扶机制的创新和改良去解决死点位的问题，同时增设复购区进行两级分销，设置能量值去鼓励会员复购。

除了代理和老板以外，增设更多的团队用色去实现团队其他奖励，解决团队松散的问题，通过升单机制解决平台报单金额差异过大的问题。

链动2+1模式4.0版本伴随着3.0版本一同在市场上创新和改良它的作用。除了解决四大痛点以外，主要结合了区域代理尝试和线下门店相结合的方式。

链动2+1模式5.0版本从今年的七月份开始正式推向市场，它除了解决四大痛点，解决线下门店和区域代理的问题以外，还解决了多商家入驻的问题，同时解决了****的问题。

5.0升级版的迫切性在市场运行的过程中非常明显，很多企业、商家朋友有大量的线下门店无法和线上的电商系统结合在一起，同时还会有许多代理商享受不到线上电商系统带来的收益。

还有一些企业商家想尝试打造一个全面的平台，解决消费者在衣食住行等各个领域的消费问题，这个时候就需要进行多商家入驻，建立商家联盟，每一个商家可以管理自己的商品，每一个商家可以处理自己的订单，进行订单管理。

链动2+1模式运营中所遇到的一切痛点，都不是人的问题，只要适当放开思维，结合其他模式一起运营，那么是都可以解决的。

如果你对于链动2+1这个模式有着不一样的理解角度，那么欢迎评论区留言，一起探讨！！