

品牌怎么打开市场？可以看下链动2+1商业模式！

产品名称	品牌怎么打开市场？可以看下链动2+1商业模式！
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

打造品牌形象是一个需要长期累积经营的过程，有市场发展迅速的今天，品牌如何走到消费者的心中，愈发的成为了一个常见的问题。换句话说，就是如何让品牌拥有**度。

品牌的时代已经到来，那么对于企业来说，塑造一个成功的品牌形象，可以在市场中拥有更大的竞争优势！

那么企业品牌**度该如何去提高呢？我们可以采取什么方案呢？今天小编给大家分享一款可以快速推升市场竞争优势的商业模式——链动2+1！

链动2+1，初始是美丽天天秒，是广州一家化妆品公司，通过这样一个商业模式，在一个月的快速打开市场，拥有了近千万的会员量。那么是怎么去拓展市场的呢？

链动2+1，其实这个模式很简单，就只有两个身份：老板、代理。

只要在平台注册后，购买一个499的大礼包，那么这时候就可以获得代理身份。获得代理身份后，就可以进行推广以及推荐人获得奖励。

代理身份时，推荐一个用户去购买499大礼包，就可以获得100元的直推奖。推荐两个用户后，那么这时候就可以获得老板身份。成为老板后，再去推荐用户，那么就可以获得直推奖100元+见点奖200元的奖励。

这里要注意一下，就是我们还是代理身份时候推荐的用户，在我们成为老板身份后，是直接留给我们的上级的，这是链动2+1的一个留人机制。

这里就很好的避免了一个分销层级过多的问题。因为从始至终就只有两层，，不涉及国家的敏感区——三级分销。

那这里小编相信大家也会有一个问题——那要是我的下级给我留的种子用户，不活跃怎么办？这时候就会有一个帮扶机制，种子用户要是不活跃，那么这时候平台会冻结下级20%的一个收益。

那么怎么去解冻呢？有两个解决点：

替换，将不活跃的种子用户替换掉

帮助，帮助这两个种子用户发展下线，直至将平台设置的条件完成

这个帮扶机制在一定程度上，是很好的可以帮平台去解决不活跃的用户，当然，这个平台也是可以不用去开启的，主要也是看平台的一个发展。

那这时候，企业品牌**度打开了，是不是就万事大吉了呢？不，链动2+1这个模式，在某种程度上，只是打开市场的竞争优势，后面的话，还是要结合其他商业模式一起来发展，以此来刺激用户的再一次复购。

例如结合分享购、广告电商，或是泰山众筹，都是可以融合互通的。