

链动2+1模式：快速裂变营销的解决方案

产品名称	链动2+1模式：快速裂变营销的解决方案
公司名称	东莞市松山湖才高八斗技术经营部
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205室
联系电话	13751255465 13751255465

产品详情

商业模式是企业营销的手段，企业的兴衰，甚至可以说是由商业模式来决定的。市场上的营销侧重点各有不同，有的依靠产品的质量 and 口碑；有的依靠商品的性价比，走量；有的依靠明星的代言和宣传，有的依靠企业的品牌效应等等，今天给大家分享一种快速营销的商业模式——链动2+1模式。

链动2+1模式是一种消费返利的方式，适合产品利润空间比较大，以及高复购率的商品，例如白酒、茶叶、美妆、大健康产品。通过将商品的利润百分比让出去，分配给消费者，与消费者建立互利共赢的关系链，从而驱动消费者参与平台的营销推广和主动裂变。简单来理解，就是给消费者一个创业机会！如何创业？如何互利共赢呢？

以白酒为例，某白酒礼包售价500元，假设成本是150元，利润是350元。

商家做了一个活动，只要购买这个白酒礼包，就可以成为平台的代理，参与分配平台推广的收益。

成为代理后，推荐一个消费者购买礼包，可以赚100元，推荐第二个消费者购买，同样又赚100元。这是代理推荐了两个人，成为了平台的“老板”身份，“老板”只要直接推荐一个消费者，都能获得300元的奖励，并且所推荐的下级再发展下级，“老板”也能获得200元团队奖。

假设下级也升级为老板，与“a老板”平级后，“老板”直推获得300元，曾经的上级“b老板”只能拿平级奖20元（10%平级奖）。

这就是链动2+1营销模式。链动2+1是普通的二级分销，不存在多层级，合理合规的佣金收入分配；走人留人的机制，帮助平台和用户快速裂变团队，获取丰厚的奖励。链动2+1模式属于消费返利的商业模式，是商业模式的一种趋势，让消费者从省钱、免费，再到赚钱的创新升级。