

实体餐饮店如何通过搭建私域流量实现营收增长，链动2+1赋能模式

产品名称	实体餐饮店如何通过搭建私域流量实现营收增长，链动2+1赋能模式
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

餐饮品牌如何打造威力巨大的营销体系？如何抓住战略机遇，实现品牌爆发式增长？

改善用户体验，以线下思维运营线上；线上运营的重点：“借公域流量的鸡，来下品牌的蛋”。

而品牌实现爆发增长的背后，需要有一套强大的营销体系。开创出一套“从0搭建用户的营销体系”搭建会员营销体系，才能实现营业额的爆发式增长，

那么餐饮行业想要做一套适合自己的商业营销体系怎么选择适合自己的商业模式呢？

不管是线下还是互联网经济，流量都是非常重要的一个商业环节。于是，线上线下商家开搞“私域流量”，既然“私域流量”如此重要，那我们如何去做私域流量呢。

链动2+1商业模式，该模式能够很好地借助线上互联网网络资源创新的方式，达到直接解决了宣传和引流的难题，让消费者帮助传播与推广，用利益和个人价值驱动裂变。

链动2+1模式的玩法也是简单粗暴，两种身份：代理商、合伙人。

【代理商】：需要自购买499的产品，获得【代理商】身份，直推奖励100元，推荐他人也赚取推荐奖100元。

【合伙人】：推荐两个代理商，升级获得【合伙人】身份，直推奖励300元，推荐他人也赚取推荐奖300元。

元，团队下级代理商进货赚取间推奖200元

链动奖励模式权益：平级奖、间单奖、帮扶基金、分红奖

间单奖励：比如A合伙人推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A合伙人就可以获得200元间单奖励，B代理获得100元直推奖励)

平级奖励：合伙人推荐的代理，该代理也晋升合伙人后，假设B合伙人是A推荐的，B总收益300，A合伙人可以得到B收益的10%，也就是 $300 \times 0.1 = 30$

分红奖：奖金池每成交1笔订单平台放5%到奖金池，每天平台会根据合伙人的业绩按照对应比例发放。

帮扶机制：如何避免“养闲人”？平台设有帮扶基金，在首推两个代理还没成为合伙人，之前的所有收益只能拿到80%，将20%存放在帮扶基金里，直至首推的两个代理成为合伙人，才能释放20%帮扶基金，这就激励每个人去扶持自己的一二代理成为合伙人。

换位：如果实在帮扶不了自己*开始推荐的那两位代理晋升为合伙人，但是又想解冻被平台冻结的20%的提现金，可以开启换位机制，把不活跃的伙伴换成活跃的伙伴，进而保持可以正常提现。

如果你不知道什么样的商业模式适合你，想做一套适合自己的模式商城系统，或者想了解相关的一些知识，可以私信我