

链动2+1模式是如何裂变的

产品名称	链动2+1模式是如何裂变的
公司名称	创智慧科技
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道中路439号1101、1128、1129、1130房157号（仅限办公）（注册地址）
联系电话	18998332368

产品详情

2023年被称为“私域元年”。“私域流量”这个词突然火了起来，成为营销新风口。它代表着企业思维从流量收割到经营用户的转变。

对于酒类企业来说，若想打破流量瓶颈，就需要搭建自己的私域流量池，将博弈的阵营从“增量市场”转向“存量市场”。

一个月的时间做出了近两个亿的流水。链动2+1商城就是****的模式，省去中间N道环节，从而让利消费者。但仅靠厂家自己推广的话，是非常难的，而让消费者自己去推广那肯定事半功倍，为了鼓励消费者参与推广，并且增加消费者的粘性，就推出了代理制度。很多客户看觉得这个模式让商家和用户觉得玩法简单收益高效，便想要了解这个模式。

链动2+1模式中有两个身份：一个是代理，一个是老板。

消费者花费499元购买礼包，那么他就会得到代理身份，每当他推一个人就会获得100元的直推奖励。当他推了两个人以后，他就会晋升成为老板。老板每推一个人就会获得100元的直推奖和200元的团队见点奖。

当这个老板推了两个人之后，这两个人分别买了礼包成为代理，代理又会继续推人，这样就会一直延续下去，从而实现快速裂变，而老板的团队里每推一个人老板就会获得200元见点奖。

假设：C推了两个人，他也成为了老板，当C推第三个人的时候，他也会获得200元的见点奖，那就是说C拥有了自己的团队，所以C在推第三个人以及之后的每一个人，A都不会再获得见点奖，这就是走人机制。

而留人机制就是C推的前两个人留给了A，他们每推一人会获得100元直推奖，而A会获得200元见点奖。

还有一个平级奖，当C也成为老板，A和C属于平级都是老板，但C是A直推的，所以A会获得C团队收益的10%，只不过这个钱是由平台出的。

一个是帮扶机制，C获得的钱会被冻结20%，那怎么获得这20%呢？

有两个条件：1、1，2成为老板。2、不少于10单。

这个帮扶机制就是为了规避代理商用2个小号协助自己升级成老板，然后把有资源的人留在自己的团队，留给上级团队的两个人就无法继续推广，让团队不能够继续进行下去。解锁之后可以一次性把冻结的全部拿回，并且后续不会再冻结。