

酒企链动2+1返利平台开发

产品名称	酒企链动2+1返利平台开发
公司名称	广州量子云力有限公司
价格	.00/件
规格参数	链动2+1:系统开发 酒业新零售:新零售模式
公司地址	广州市天河区毓南路19号C区 K505
联系电话	158****6626 158****6626

产品详情

红酒行业结合链动2+1系统开发，【陈经理】，酒类链动2+1模式APP开发，酒水2+1链动商城开发，酒企链动2+1返利平台开发，酒业结合链动2+1模式开发，酒业链动2+1系统定制开发

在私域电商平台上，分销模式是一个很重要的推广方式，而在分销模式中，会员裂变模式则更是一种扩散效果非常好的方式。会员裂变模式的实现，需要以分销员为突破口，由分销员进行推广传播。

一、红酒行业结合链动2+1模式介绍:

平台商城页面下有一个推广专区，这家红酒企业在这里放置了不同价位的礼包，购买这个599元的红酒礼包，可以成为平台代理，要是想直接做老板，也可以直接购买更高价位的礼包。

用户在推广专区买了599礼包后，即可直接成为代理。代理再推荐两个用户购买这个礼包，就会升级为老板，这个时候他将脱离团队，留下那两个用户，自己跳出团队带自己的团队。

推广的逻辑还是很容易理解的，那么解决了推广的问题，下面就是解决如何刺激用户去推广的问题了，而利益就是驱动的发动机，只要利益足够，那么推广就不是问题。

二、红酒行业链动2+1模式特点：

1、走一留二，每个参与的用户团队成员都会给你带来2笔订单收益400元(参考下文订单金额499)，同时会给你留下两个种子用户，只要团队在发展就可以无限链动下去，给帮助平台推广的会员带来无限的想

象空间;

2、上帮下扶机制，老板所有的收益都是锁仓30%，需要把一开始贡献给上级的1号位和2号位的成员培养成老板才能解锁收益，否则30%

会回流到平台；

3、模式简单，市场容易复制;二级分销机制，逆向思维，合理合规，能突破传统分销模式超过两级限制，合理又能激励用户的分佣机制。适合做起盘引流、打造爆品，而保健产品利润空间，产品刚需性、复购率高是非常好的引流产品。

量子云力科技【陈经理】新零售系统，聚焦服务于新零售企业，赋予零售企业网店经营(网店，同城否送，外卖)和门店经营能力，线上线下一体化经营。致心零售打通了企业微信，通过企业微信营销获客和留存，精准营销，反复触达客户，持续裂变新客户。致心零售还整合了进销存，会员管理，营销系统，给商户一个完整的新零售解决方案。

链动2+1模式的机制是二级分销、走人制度、留人制度、帮扶制度；平台还可以设定直推奖、团队奖、平级奖等等，各种奖励模式激励用户主动裂变。鉴于链动2+1模式这种简单直接的“分钱”模式，让消费者很大程度上认可平台，并愿意加入到团队的发展中。以上是今天的全部分享内容，本文只作案例分享，不存在推广营销，如需完整方案，可私信可评论留言，小编会第一时间回复您。