

酒结合链动2+1模式该如何落地实现？

| | |
|------|----------------------------------|
| 产品名称 | 酒结合链动2+1模式该如何落地实现？ |
| 公司名称 | 东莞楚恒辰诺网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | 产品:积分商城 会员商城 属性:源码定制 地区:东莞 |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03 |
| 联系电话 | 14778333741 13268813057 |

产品详情

你能相信吗？这家酒企采用了一种营销模式，轻松地每月卖出了一百万的销量。

由于酒是一种快消品，因此它的利润空间相对较大，许多平台愿意提供足够多的利润来吸引用户。商业模式的设计是非常重要的，只有保证消费者能从中获利并长期持续获利，才能吸引更多的消费者参与。

今天我要跟大家分享的案例是关于一个做白酒销售的企业。他们采用了一个非常有趣的营销模式——“平台代理”模式。玩法具体是什么样的？让我们一起来看看。

一旦在平台上购买了一瓶白酒，他就能成为代理。如果你在代理期间推荐其他人购买这瓶白酒，那么你就能获得直推奖。只要A老板推荐新用户来购买这一瓶白酒，他就可以获得300元团队奖。下级代理如果

直推这一瓶白酒,就可以获得100元的直推奖。他们通过这种模式让消费者能够获得了可观的收入。快速增长的是订单量。

链动2+1主要是通过建立团队模式并快速提升销量，成为了目前成员中速度最快的裂变模式。在链动2+1模式中，合理合规，同时激励用户公司的利润分享机制，让您享受购物折扣的同时也能促进并获得客观收入。

链动2+1模式特点：

链动2+1模式是一种合理、合规的佣金收入分配方式，其中不存在多层次。

走人机制是指推荐两个人花499成为代理，然后升级为老板，之后两人的关系分离后可以离开。

留人机制：成为老板后要给上级留住一开始推荐的两个人。

“上帮下帮”的制度中，当下属晋升为老板时，会为上级提供留人的服务。该制度包括会员等级，分为代理和老板，以及特工身份，只需消费499元即可获得。而要成为老板身份，则需要直接推荐2名代理。