

链动2+1,美业电商模式，股权分红

产品名称	链动2+1,美业电商模式，股权分红
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15766340569 15766340569

产品详情

链动2+1帮助平台做会员的裂变推广，股权增值模式带动平台复购，这两个模式结合您觉得会怎么样？在评论区留下您的智慧。

随着互联网的发展，电子商务已经成为人们购物的主要途径之一，而私域电商（Private Domain E-commerce）的概念也越来越被人们所熟知。私域电商是指借助微信公众号、小程序、社交媒体等渠道，通过用户自主关注、授权等方式，以积累用户数据为基础，实现一种与用户之间紧密、有效的交流、营销方式。而在私域电商中，分销模式更是一个重要的推广方式，接下来我们就来了解一下如何在私域电商平台实现分销裂变模式。

链动2+1模式如何赋能实体经济？如何结合实体门店快速引流？美业、美容院、培训机构等线下服务机构如何通过链动2+1带动线上业务增长？企业通过线上私域电商链动2+1模式实现快速引流裂变，导流实体门店，业务流程如下：用户购买链动2+1套餐成为代理，先到线下体验服务，直接通过小程序匹配就近的门店并进行核销，整个流程操作简单，下单后会生成核销二维码，到门店后给服务人员核销即可；

链动2+1业务逻辑分析

一）两个身份：

代理：自身消费499元，即可成为“代理”身份（代理享受直推奖励）；

老板：成为代理后，直推2个代理即可成为“老板”身份（成为老板后脱离原来团队，第一、第二个代理留给上级，发展第三个代理开始享受团队见点奖励和直推奖）；

二）代理权益，老板权益：

直推奖（100元）：成为代理后，直推一个499，即可获得100元奖励（如图）；

团队见点奖（200元）：成为老板后，直推的第三条线，除了享受直推奖100元，团队见点额外再拿200元的奖励（如图）；

平级奖(平1级，10%)：成为老板后，可拿直推“老板”收益的10%（如图，B3直推2个499后，也成为了“老板”，如果B3又直推了一个C3，可获得“直推奖100元+团队见点奖200元，共300元，那么老板A作为其平级推荐人，则可获得“ $300 \times 10\% = 30$ 元”。）

从上面可以算出，直推2个人可以获得 $100 \times 2 = 200$ 元，直推第3个的时候可获得“ $100 + 200 = 300$ 元”，共500元，相当于当初付出的499已经回本（即白拿产品）。

三) 模式亮点

走人&留人机制

这

个模

式的亮点

不仅仅是上面的那

3个奖励，还有一个巧妙的“走人&留

人机制”：成为老板身份后，[直推](#)

的第三条线（开始），后面成为老板身份的人“走开”，其发展的“会员”留个上级“老板”——如图

，B3成为老板后，离开！C1、C2[留给老板](#)

A，C1、C2成为老板后，D1、D2、D3、D4留给老板A……以此类推（可以看出A可以获得丰厚的团队见点奖！）

[帮扶基金](#)

为了更好的实现“上帮下扶”，推动团队良好的裂变，以上所有奖励的20%会暂时冻结！需要把直推的1号位、2号位的B1、B2扶持他们都成为老板，及其下面团队订单数量达到10单（举例），那么这20%即可“解冻”，可全部提现。（温馨提示：也可按阶梯设置“帮扶基金”的比例！！！）

四) 链动2+1模式1、2号位点位不动怎么办？有什么解决方案？1、设立帮扶机制，平台会对所有老板的部分佣金进行锁仓，老板推广所得佣金70%可以立马提现，剩余30%还不能马上提现，需要完成平台指定任务才能提现，任务要求老板把1、2位的会员扶持成为老板即可提现被锁仓的佣金。未完成任务的老板，锁仓的部分佣金将归平台所有；

2、换位机制：平台开启强制换位机制，如果1、2号会员不是老板，平台会把所属团队下面的老板强制换位至1、2号位。

五) 市场的声音很多，有人说链动2+1模式给平台带来的复购率不够？为了弥补这块的不足，在这里小编再给大家分享一个消费增值的股权模式，这个模式很够很好地实现跟链动2+1的优势互补，废话不多说，接着往下看：

假设你是消费者，在我的商城消费499元，除了给你等值的产品，让你成为平台的代理、老板，享受推广权益赚钱，还给你公司价值80元的股权，股权可以随时兑现，也可以选择持有平台的股权，等到一周、

一个月后股权增值5倍后再找平台兑付，模式还很健康不会产生泡沫，能够帮助您运营的平台提/高复购和用户粘性，作为企业老板您愿意用这样的模式来运营平台？

目录：如何实现消费增值？

消费增值业务逻辑

积分为什么会增值？

积分有哪些价值？

积分被动卖出机制？

举例说明

如何实现消费增值？

绿色消费=循环消费，新消费，新时代，绿色消费是价值消费，可以把花出去的钱赚回来

消费增值业务逻辑：

商城每完成一笔消费拿出百分之三十的销售额分给消费者，并不是说直接给到对应的消费者，系统有一个资金池，让利的百分之三十会形成两部分进入资金池

1、资金按照本位价格铸造等值的积分赠送给消费者，也就是20%的销售额，如100元的商品，平台会赠送消费者价值20元的积分，积分可以直接在资金池兑现，也可以持有等增值；

2、资金进入分红池，增加资金量，也就是10%的销售额，积分对应获得增值，上述100元的商品，平台会另外拿出来10%也就是10元。

综上所述也就是说平台成立资金池，资金池的资金来源于产品的销售，全部是平台拿出来产品利润托底的，平台每卖出去100元的产品，同等的就会赠送价值20元的积分给到对应的消费者，20+10元的资金进入资金池，也就是说随着市场的发展平台的积分会一直处于增值的状态，约持有价值越高。

积分为什么会增值？

1、积分价值=大盘积分总量/资金池总金额，假设现阶段积分价值1元，某个用户兑现100个积分，大盘积分总量减少100个，资金池总额减少100元，但是平台会收取兑现手续费10元，这个手续费会回流到资金池造成积分价值上涨，也就是说用户约是提现，积分的价值越高；

2、消费金，平台每产生100元的销售额就会有10%的销售额进入资金池，造成积分价值上涨；

综上所述，积分是呈上涨状态，上涨的幅度取决于市场，平台产品卖得越好，积分价值越高；

积分增值原理？

- 1、越早消费按照金本位价格，铸造等值的绿色积分越高；
- 2、积分只有消费才能铸造出来，保证绿色积分的价值；
- 3、绿色积分提现即销毁，保证了绿色积分的增值；
- 4、积分随时卖出没有任何限制。

积分被动卖出机制？

持有积分价值大于消费金额的2倍时强制卖出（备注：倍数可以自定义设置）

积分有哪些价值？

举例说明：

作为绿色积分平台的运营者，关键在于制定有效的策略，吸引更多的商户和消费者参与进来，实现积分的增值和交易的增加。首先，要树立绿色消费的品牌形象，提升平台的知名度和美誉度，吸引更多绿色消费者和消费者群体的关注。其次，要制定合理的积分兑换比例和政策，保证积分在兑换过程中的公平性和可持续性。最后，要加强与相关机构和社会组织的合作，共同推广绿色积分的理念和价值，扩大平台的影响力和覆盖面。

链动2+1帮助平台做会员的裂变推广，股权增值模式带动平台复购，这两个模式结合您觉得会怎么样？在评论区留下您的智慧