

## 【丹丹讲模式】链动2+1：电商新模式，快速搭建销售渠道

产品名称	【丹丹讲模式】链动2+1：电商新模式，快速搭建销售渠道
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	微三云:源码系统 链动2+1:定制+标准 东莞:小程序,APP,H5
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13728755927 13728755927

### 产品详情

在社交电商竞争日益激烈的今天，要想脱颖而出，除了产品质量和价格优势外，创新的商业模式也至关重要。今天，我们就来解析一种经久不衰的经营方式：链动2+1模式。

链动2+1模式能够帮助平台快速搭建起一个新的销售渠道，通过利润和平台优势，促进会员裂变，主动分享，从而获得更多流量。该模式采用代理人和上司两种身份，只要推荐两位以上的使用者来购买商品，就能满足升级要求。

在链动2+1模式中，直接推荐奖、团队评价奖、平级奖是三个核心任务。直接推荐奖指的是当A用户已购买自己的礼品并成为代理商后，如果A向B用户推荐购买礼品，A将得到直接推销奖。团队评价奖则是A向B和C推荐商品，B和C向D和E推荐商品，D和E购买商品后，A和C都能得到点数奖励。而平级奖则是在上司与上司的地位相当的情况下，平台会给予上司额外的奖励。

链动2+1模式有两个核心机制：帮助奖励和走人留用机制。当玩家购买大礼包并获得一定利益后，系统会从每一次的利益中提取20%（这个数字可以根据玩家自己的意愿进行调整），只有当玩家完成了平台上的要求后，系统才会从每一次的利益中提取20%，如果玩家没有达到要求，那么就会得到80%的利益，剩余的20%将会被冻结为资金，直到玩家完成任务。而走人留用机制则是在自己成为老大之后，留用最早的两个代理人为自己的上司。

链动2+1模式是帮助商家建立门槛低、消费低、起步容易、不会有积压的商品的商业模式，通过把利润分成给“代理”和“老板”，迅速建立起自己的团队。而且如果有一个忠诚的粉丝成为了“老板”，那么他们还会留下两个“代理”为平台提供更多的收入来源，形成一个良性循环，保证了平台的持续发展。

在社交电商中应用链动2+1模式可以与各种销售应用相结合，实现精准的营销引导。通过设计好一整套的商业模式，从引流、裂变到锁客、沉淀都做好规划，让电商销售变得更轻松、更精准、更可控。如果你想了解更多关于这种模式的细节或者想要根据自己企业的具体情况来定制和优化这种模式，欢迎随时私信我们。