

为什么商家喜欢通过链动奖励招商模式卖产品? 科技创新+源码搭建+模式设计，微三云大数据

产品名称	为什么商家喜欢通过链动奖励招商模式卖产品? 科技创新+源码搭建+模式设计，微三云大数据
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

为什么商家喜欢通过链动奖励招商模式卖产品? 科技创新+源码搭建+模式设计，微三云大数据

导读:微三云丰富的分销模式举例；分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说二级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终究有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等。东莞市微三云信息技术有限公司成立于2014年7月，公司以融合数字技术为核心，提供科学、精准、人性化的数字及信息化解决方案，为企业信息化、大数据建设提供保障。公司先后荣获国家高新技术企业，国家科技型中小企业，大数据企业。在广东东莞设成软件研发中心，是公司拥有自主知识产权的软件著作权200多项。智网互联自成立以来，不断加大技术创新、产品创新和业务模式创新力度，已为20万余家企业提供了youxiu的电商新零售系统服务。微三云系统分销模式月度计酬奖励、礼包分红奖励、云店奖励、招商奖励、消费奖励、运费奖励等，还有创新应用模式思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模模式、共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等，其他更好玩的万变不离其宗，原理都是把平台赚取的利润共享出去、如何把有限的利润更合理分配出去，对市场最有推动力；企业会根据自身的资源和积累、现有的运营方式来选择适合自己的分销模式；

链动奖励模式源码+招商模式介绍（感兴趣的联系小编）

一个好的让利模式，能给平台带来什么样的效益？深度解析链动2+1

经过几年的进化，已经分化成更多的细分物种了，主要有：卖货模式、淘客返利网、生活服务、微商制、分销制、线下实体+线上商城等，而微商的本质就是压货制，微商聚焦点在于发展代理，收益主要来源于下级代理的数量，通过不同的代理层级之间的折扣差价以及代理压货的提成获取利益，这也是导致了产品生命周期很短，产品一上架，价格体系就崩溃，属于一波流生意，一直在起盘的路上，不能沉淀任何资源。

到现在还是有很多运营电商企业依旧不太了解社交电商，认为这就是微商，一套基于微信的简单粗暴可复制的分销代理营销模式，其实不然，不知大家想过没有，如果社交电商的商业模式跟传统电商一样，起到链接卖家和买家的中间商角色作用，在而今竞争激烈的电商市场竞争中还有胜算吗？答案肯定是没有的！

社交电商以“人”为出发点，以“让利于客”理念在此基础上发展过程中由始至终贯彻“惠民”的宗旨，当下电商运营企业会越来越多，应该设计一个市场容易懂，又容易推广的模式，而今/天给大家分享的模式，就比较有意思，平台把产品成本至市场售价之间的利润差价让消费者参与分配，通过产品让利激起消费者创业的欲望，在利润分配的过程中把产品卖出去。

一、这个模式非常的简单容易理解，两个身份：代理商、合伙人，以市场价599元，现在平台福利售价499元为例

例如：小明需要购买一个499产品，就可以成为平台的代理商，这个时候小明推荐朋友小王去购买个499产品时，小明就能争取推荐奖励100元。

这个时候小明在推荐个朋友小刘购买个499产品，小明又能争取推荐奖励100元。还可以升级成为合伙人，当小明成为平台的合伙人的时候在推荐了朋友小李购买了499产品，那小明就可以获得推荐奖励300元，这个时候小明还可以享受小李以及往后在推荐的朋友当中，他们推荐的收益分成。

例如：小李推荐了个朋友小周和小胡买了499产品，那小李就能争取推荐奖励100+100元，同时小明还可以享受200+200元的奖励分成。

链动2+1模式亮点：小明推荐了小王和小刘，小明可以得100元+100元的直推奖励，即小明就升级成为合伙人。当小王也想成为合伙人时，则小王要推荐两个朋友，小王得100元+100元奖励，而小明获得200元+200元的奖励分成。此时小王也成为合伙人就可以独立开/发新市场了，而小王的这两个朋友需要留在小明这条线做业绩，当小王这个朋友也想成为合伙人时，那也要再推荐两个朋友留给小明，而小明就一直可以获得团队奖励分红200元+200元。一直有人帮小明做。

微三云强大的技术研发能力：

公司通过强大的技术研发能力，专/业的设计制作团队、完善的服务体系为基础，为用户提供微信网站系统、高端APP开发、高端定制服务，目前已打造出微信分销系统、微信营销系统、全民拼购系统，秒/杀拼购系统，广告电商系统，预售拼购系统，移动社交分销APP、线下多门店收银系统、城市O2O系统、跨境电商系统等全方位营销矩阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验，在同行业中一直名列/前茅。

微三云强大的技术研发能力<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

微三云有一支精锐的互联网运营团队：

微三云有一支精锐的互联网运营团队，其中以80后、90后为企业的中坚力量，他们成长于互联网时代，更加重品牌、重品质、重服务、重享受、个性化、重精神体验，故此，他们不断追求创新，挑战新鲜事物，用直观、简洁、充满乐趣的方式处理各种商业难题。

微三云有一支精锐的互联网运营团队<https://wsyguanyun.com>或<https://32wsy.com>

二、链动2+1模式会什么那么火？有什么优点？

1.标准简易

简单的东西通常存活得更久，链动全部方式只有两个真实身份，只有两个等级的分佣，不涉及三层。

2.裂变式速率

做线上商城早期需要的是总liuliang持续增长，链动这一方式符合实际一个平台早期所必须的数据liuliang的增速。

3.奖赏丰富

当客户能在服务平台快速地获得可观的盈利，客户的主动性一下就能被激发的较大，链动方式在这些方面真是粗鲁简易。

4.合理合法全透明

合理合法的才可以存活，链动归属于二级分销，合法合规的分销模式，方式彻底全透明。

因此链动这一方式能够在这种市场竞争日趋激烈的移动电商销售市场上也有一席之地。

小编介绍：

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

结语:如今的电商市场已经渐渐从增量经济变为存量经济，也就是目前市场上产品趋于饱和，而如何以zui低的成本从这个饱和的市场里将自己的产品脱颖而出是一个难题，做电商的企业常常会有这么一个困惑，有团队长有产品有忠实会员，但却缺少一个好的模式来裂变，而链动模式2+1作为引流的入口，链动2+1其本身就是具备着快速曝光产品的优势，是目前在招商和用户裂变上zui快的模式。当下，数字技术的发展，极大地消除了企业和消费者之间的信息差，消费者需求呈现精/准化、场景化和个性化的特点。很多大企业，为了吸引新用户、tigao老用户留存率，往往不能停留在舒适区里。而是要不断顺应潮流，推陈出新，勇敢尝试一切新的可能。zui后，大家对微三云的链动奖励招商模式感兴趣的可以联系小编，加微信赠送百亿级平台推广运营执行方案+免费商业模式梳理！

拓展阅读：微三云公司创始团队 微三云当时能创业成功和当时的发展趋势有关，公众号当时特别的火，抓住了公众号的这波风口，不断的调整产品的开发，从营销工具公众号开通微信支付就开发了商城-15年三级分销很火，又开发了各种分销模式，再到马云云溪大会提出的新零售，开发了两套新零售系统，18年的区、块，链，等等，不断的在创新突破，这也是微三云为什么能在软件这个竞争激烈的行业中生存的核心竞争力。微信是2011年1月21日正式上线，一年半后就是2012年8月18日才上线微信公众号，2014年3月，才开放微信支付功能，同年的2014年8月28日，微信支付正式公布“微信智慧生活”全行业解决方案，开放了移动电商的接入。在这一天，才算是真正意义是的移动电商的生日，2014年就是移动电商的元年。我们公司成立于2014年3月，是这个行业最早吃螃蟹的人，最早的一批移动电商领域先驱的公司，是这个领域juedui的最老资格，可以说是祖师爷、太上长老的级别。感兴趣的记得点赞关注并留言哦！

