

链动奖励模式：打造双重激励机制，助力招商业务？ 系统搭建+技术服务，微三云平台服务

产品名称	链动奖励模式：打造双重激励机制，助力招商业务？系统搭建+技术服务，微三云平台服务
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

链动奖励模式：打造双重激励机制，助力招商业务？ 系统搭建+技术服务，微三云平台服务

导读：

在令人咋舌的涨幅数据背后，原因不外乎集中在以下3点——

私域初期红利逐渐消退，liuliang获取难度和成本都在上升；2) 一些品牌私域玩法单一，已再难吸引C端消费者，同时，私域运营能力的单薄，导致

转化率每况愈下；3) 分“蛋糕”者众，更多品牌入局私域，竞争愈加激烈。

在私域2.0的时代，品牌要顺利度过私域发展瓶颈期，关键在于“正确认识当下的私域环境”和“tisheng私域运营能力

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/天给大家分享的这种模式，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：

微三云麦超提醒：购买软件的坑之 系统漏洞，背负法律风险：

便宜的系统底层安全性不足，一些模板系统还存在很大的系统安全漏洞，很容易受到攻击，泄漏平台交易数据或者用户隐私，不仅造成资金损失(非

常常见)，还背负平台的法律诉讼风险。

——建议：选择客户案例多的和有实力的技术开发公司，不要贪图便宜

从当前私域布局进程上来看，中国商户私域布局的进程主要分为四个阶段——

- 1.0 萌芽期：低效触达、低效转化 · 2.0 起步期：高效触达、低效转化 · 3.0 成长期：高效触达、高效转化
- 4.0 爆发期：精细化运营、玩法升级

每一步跃升意味着线下场景与线上场景连接的进一步增强、商家与客户连接的进一步增强，这也是私域布局的重要价值体现。

可以说，疫情加速了私域布局，当前的私域已完全进入了竞争成熟期。