

一文详细讲解用户引流方案，企业运营新思路【链动2+1商业模式】

产品名称	一文详细讲解用户引流方案，企业运营新思路【链动2+1商业模式】
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	13631799010 13631799010

产品详情

商业模式的底层逻辑整体就是围绕两个字“分钱”，用户+利益点+价值传递，那么如何用好这个逻辑？就是我们要讲的重点，身为老板得要学会做方案，把方案做到，接下来给大家提供一个会员卡引流方案，供大家参考

2+1链动模式可以为很多不知道裂变销售的企业解决这个问题。通过合适的商业模式，可以缩短平台与每个消费者的关系，让你的消费者成为销售人员，它主要是通过平台机制和激励手段，让代理与老板之间进行多层次互动，快速提升平台整体销售业绩，这种模式是基于社交电商、多渠道结合的运营模式，以多元化销售渠道为优势。

2+1链动模式是一种以销售产品为核心的营销策略，广泛应用于多个行业，旨在提升销售额并扩大销售团队规模，从而促进业务增长，该模式强调团队协作，通过设立不同级别的代理人和管理者来激励销售人员的表现。

接下来给大家具体讲讲该模式的玩法

该模式有三种身份，分别为：

粉丝：进入平台后没有产生消费行为

代理：购买指定礼包成为代理身份，拥有直接推荐奖励

老板：成为代理后成功推荐两人消费成为代理，拥有直接推荐奖励和间接推荐奖励

模式特点：

上帮下扶机制：上帮就是当用户成为老板后，会把前面推荐的1/2号位贡献给上级，帮助上级搭建团队，自己独立出去发展；下扶就是当用户成为老板后，会冻结一定的资金在平台上（帮扶基金），要想解冻就必须完成帮助下级的条件

帮扶基金机制：当用户成为老板后，会冻结一定的资金在平台上，想解冻就必须完成以下两个条件

1、帮助留给上级的两个人成为老板身份

2、这两个人下面必须发展出十单

当完成这两个条件后，才能够把冻结的资金提现（针对一些有资源有能力的人，也可以把这些人加入到白名单里面，成为老板后不会被冻结资金）

换位机制：有一些耍小聪明的人，会自己建立两个小号贡献给上级，把真正有推广能力的人留在三号位后面，而上级获得这两个小号后续无任何收益，针对这一点，平台会每周根据考核，如果不达成条件的，就会跟后面的活跃用户进行一个位置的调换

接下来给大家举个具体例子，大家就能够更清晰的认知该模式：

如产品五百元，成本一百，直推奖励一百元，间推奖励二百元，留一百平台盈利

用户A购买产品后，成为平台的代理会员，享受直推收益。

用户A推荐了用户B1和B2进行消费，获得了200元的直推奖励。

由此，A升级为老板身份，独立出去发展团队

将B1和B2两个用户贡献给上级，以帮助上级扩展团队。

随后，A老板推荐了用户B3进行消费，A可以获得直推奖励100元和间推奖励200元

加上之前的200元，用户A是否回本了呢？

从此之后，A老板每直推一个用户，都将成为A用户的额外收益。

如果B3也想成为老板身份并赚钱，他可以推荐两个人进行消费，从而获得200元的直推奖励并升级为老板，B3将他推荐的这两个人贡献给A用户，A用户可以获得这两个人的间推奖励，共计400元，同时还拥有这两个下级，以此类推...

一个用户可以给上级带来无穷无尽的收益，看一下公式就明白了

走1个，留2个，收益400元

走2个，留4个，收益800元

走4个，留8个，收益1600元

走8个，留16个，收益3200元

走16个，留32个，收益6400元

走32个，留64个，收益12800元

走64个，留128个，收益25600元

走128个，留256个，收益51200元

通过以上公式我们可以看到，当一个用户有效裂变下去的时候，裂变到第八层就有近十万元的收益了，而且还能够无限链动下去，假如你推了十几个、几十个用户呢，那么所产生的收益是不是无穷无尽的？

那这个模式对于平台有什么好处呢？

一是能够通过模式机制让用户产生裂变，迅速起盘

二是能够帮助企业快速的清理库存

三是积累用户，沉淀用户，当用户沉淀到十几万几十万的时候，就可以开启广告收益

但无论什么模式都是有缺点的，包括2+1链动，该模式的主要缺点在于复购率低，当用户成为老板的时候，只要去推人就可以产生收益，后面就无需在复购了，这也是该模式无法避免的问题，所以很多客户在运营这个模式的时候，都是采取模式叠加，用2+1链动模式为平台引流，用复购率高的模式提高产品的复购。

以上就是要分享的内容，如需完整方案或者其他方面问题的读者，可以评论留言私信