

# 链动2+1与拼团系统，融合模式是怎样的？

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 链动2+1与拼团系统，融合模式是怎样的？    |
| 公司名称 | 广州羿蝉云科技有限公司产品部          |
| 价格   | .00/件                   |
| 规格参数 | 版本:小程序 APP<br>框架:源码     |
| 公司地址 | 广州市天河区中山大道              |
| 联系电话 | 18122030417 18122030417 |

## 产品详情

在电商平台行业中，商业模式的选择，链动2+1与拼团一直是深受企业家喜爱的商业模式。许多新平台刚刚跨入电商行业，模式不是链动2+1就是拼团，或者两者结合。

为什么这两种模式这么受欢迎？

链动2+1是一种快速裂变分销的营销方式，其简单的升级门槛能够吸引用户积极升级，从而转化为平台的固定粉丝，为平台带来数不尽的流量。

而拼团玩法与传统商业模式相比，拼团玩法能够让用户在购物的同时社交，很大程度上满足了用户的消费需求，让用户能够在购物时交友，这一特点也能吸引用户留存，为平台带来流量。

有人会说，这两种玩法分开用效果都不错，那合在一起呢？刚好润正商城付诸实践将两种模式融合在一起，小编这就带大家看看融合之后的模式是怎么玩的。

基础玩法：

用户购买指定价格商品（199元）成为代理，直接分享1人得40元，2人得40元，3人开始100元，以此类推，分享的人越多惊喜奖励越多。

用户购买指定价格商品（2980元）成为股东，直接分享1人得50元，2人得50元，3人开始120元，以此类推，每日还可享受平台从营业总和抽取的股东专属奖励。

分享会员：

每日有效粉丝增长1名，可领团队奖金1.88元;

每日有效粉丝增长3名，可领团队奖金8.88元;

每日有效粉丝增长6名，可领团队奖金18.88元;

每日有效粉丝增长10名，可领团队奖金28.88元;

每日有效粉丝增长20名，可领团队奖金46.66元;

(注：每日要截图含有粉丝注册日期的图哦，漏截不算)

等级奖：

升级代理商的，领取团队奖金20.88元

升级服务商的，领取团队奖金188元

拼团玩法：

1.拼团游戏设置为30元专区、50元专区、100元专区、200元专区

2.每个拼团专区成团人数分别有3人团、5人团、10人团

3.以30元专区为例，3人成团未拼中可获得本金返还平台补贴5元；30元专区5人成团未拼中获得本金返还平台补贴3元；30元专区10人成团未拼中获得本金返还平台补贴1元。也就是说拼中了即可获得产品，没拼中本金原路返还，还能额外得到平台的补贴。

(注：拼中商品可以选择发货或以拼中金额的1.3倍数兑换至个人产品池中，产品池余额不可提现，可在平台兑换商品专区中直接兑换心仪商品)

也就是说，即便你每次都拼不中，只要你积极参与拼团，你也可以日入几千，月入上万！

商业模式链动2+1与拼团玩法结合，是各大电商平台引进的一种新型营销模式。商业模式链动2+1以商品价格较高为主打的模式，需要3个消费者同时在一起购买才能享受团购价。

而拼团玩法则是通过邀请好友来组成一个小团队，共同达成优惠购买商品的目的。结合二者，商家可以通过拼团活动来促进销售，吸引更多消费者的参与，增加销售额和客户粘性。同时，拼团玩法也能够为消费者带来一种社交体验，增加用户参与度和购买意愿。这一结合模式除了在电商平台上应用，也逐渐在线下实体店铺营销中得到广泛运用。

平台能否长久运营，取决于平台选择的商业模式。商业模式不仅需要严谨的运行逻辑，还需要足够创新，否则即便能维持平台基本运转也无法吸引更多用户，平台迟早会完，关注我带你了解更多商业模式。