

## 通过多营销化手段，做到用户引流裂变效果【链动2+1商业模式】

产品名称	通过多营销化手段，做到用户引流裂变效果【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

企业可以通过更加人性化、多样化的营销手段，商业模式可以将商品的收益分配给参与的用户，激发用户的参与和分享，进而促进产品的销量和粉丝的裂变。这种双赢的营销模式是基于社交电商的分销模式，通过社交网络的传播，让用户主动分享商品或服务，并且获得一定的收益，从而实现分销模式。

和大家聊聊链动2+1商业模式，让我们通过一个具体例子来说明这个模型的玩法：

如产品售价为500元，成本为100元，平台净利润为100元，平台向用户回馈300元。

用户A购买产品后成为平台代理，A用户发展了B1和B2用户进行消费，分别获得100元的直推奖励。

A用户升级为合伙人身份，独立出去发展团队，B1和B2用户的贡献归属给上级。

A用户推荐B3用户进行消费，获得100元的直推奖励和200元的间推奖励，加上之前的200元，A用户已经收回了成本。

A用户之后每推荐一个人都会获得额外的收益，推荐的人数越多，收益越高

此外，还有团队收益。

如果B3用户也希望成为合伙人以赚取更多收益，B3可以推荐C1和C2成为代理。

B3用户获得200元的直推奖励，并升级为合伙人，脱离A用户的团队独立发展，将C1和C2用户的贡献归属给A用户。

A用户将获得200元的间推奖励（共计400元），并获得C1和C2这两个下级用户。

当C1和C2也希望成为合伙人并各自推荐两个人时，依此类推...

这个模型包括代理和合伙人两种身份，代理通过不断努力和招募下级代理，可以晋升为合伙人，并享受更多权益和奖励，平台提供了丰富多样的奖励类型，使得该模式简单易上手，采用链动2+1模式可以有效增加用户liuliang，并tigao用户的忠诚度。

的分享就到这里了，如有想了解模式方案的，可以评论留言私信，谢谢大家，再见