

链动2+1与七人拼团：电商引流裂变新模式

产品名称	链动2+1与七人拼团：电商引流裂变新模式
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	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15220898788 13222500584

产品详情

链动2+1与七人拼团：电商行业的引流裂变新模式

随着互联网的快速发展，电商行业面临着巨大的市场竞争。为了在激烈的市场竞争中脱颖而出，许多电商企业开始探索新的商业模式。本文将介绍两种引人注目的商业模式：链动2+1模式和七人拼团模式，这两种模式在电商行业中正逐渐成为引流裂变的新趋势。

温馨提示：门门是技术开发方，文章仅作为开发需求者的模式及案例参考，与平台没有任何关系，玩家勿扰谢谢！

一、链动2+1模式：简单粗暴的“分钱”引流策略

链动2+1模式是一种基于社交关系的电商引流模式。该模式通过设置代理和老板两种身份，以及多种奖励机制，实现了快速裂变和高效引流的双重目标。

身份机制设定：用户购买指定商品即可成为代理，推荐其他代理即可升级为老板。这种身份机制的设定有助于激发用户的积极性和动力，促使其不断发展和壮大自己的社交关系网络。

奖励机制设计：链动2+1模式的核心在于“分钱”的奖励机制。通过设置直推奖、见点奖等多种奖励方式，该模式能够让用户在推荐他人的同时获得丰厚的收益。这种奖励机制不仅提高了用户的参与度和忠诚度，还有助于吸引更多的潜在用户。

无限链动、收益上不封顶：以商品499元为例，用户推荐一个代理即可获得100元，推荐第二个代理即可获得200元，当用户升级为老板后，每推荐一个代理即可获得300元。此外，用户还可以获得团队奖、平级奖、福利奖等多种奖励。这种收益上不封顶的机制使得用户有足够的动力去发展更多的代理，从而形成无限链动效应。

裂变更多用户：通过消费者的社交关系，链动2+1模式能够裂变出更多的用户。消费者不仅仅是商品的购

买者，更是平台的推广者和合伙人。这种模式能够快速高效地吸引用户，提高平台的zhiming度和影响力。

二、七人拼团模式：二二复制、七人成团、系统公排

七人拼团模式是一种基于社交网络的团购模式。该模式通过设定二二复制和七人成团的原则，以及多种奖励机制，实现了快速裂变和高效引流的双重目标。

特点：二二复制、七人成团、系统公排是该模式的核心特点。在七人拼团模式中，每个用户伞下只能放两个人，每7人组成一个团，团长获得奖励后出局。这种模式的优势在于能够快速裂变和扩大用户规模。

奖励机制设计：该模式的奖励机制主要包括直推奖和出团奖。直推奖是用户直接推荐他人参与拼团的奖励，而出团奖则是参与拼团后获得的奖励。以500元产品为例，直推奖设为100元，公排奖设为80元。用户推荐6个人参团后可获得600元直推奖和480元公排奖，共计1080元。这种奖励机制有助于激发用户的积极性和参与度，提高平台的转化率和销售额。

解决复购问题：为了解决复购问题，平台可以将部分奖励自动留作积分，让消费者用钱+积分复购产品，再次参与拼团。这种机制有助于提高用户的忠诚度和复购率，进一步扩大平台的用户规模 and 市场份额。

快速裂变引流：七人拼团模式通过设定二二复制和七人成团的原则，以及多种奖励机制，能够快速裂变和吸引更多的用户参与团购活动。这种模式的优势在于能够快速高效地扩大平台用户规模，提高平台的zhiming度和影响力。