

# 茶叶电商行业如何运用链动模式解决行业痛点

产品名称	茶叶电商行业如何运用链动模式解决行业痛点
公司名称	广州微码互联科技有限公司推广部
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路18号219房
联系电话	13480273125 13480273125

## 产品详情

随着中国茶行业正在快速从小农生产往工业化、规模化、品牌化进化。大众市场上，近十年品牌茶在终端销售占比不断上升。虽然很多人喝茶还是先看茶品类，但小罐茶、大益茶、天福、八马、竹叶青等品牌，已经借助单一或全品类，成为大众市场的头部品牌。因此，茶叶的新消费浪潮已然袭来。茶叶的发展又迎来一个高潮，不仅传统茶品得到推崇，茶饮料、速溶茶、茶食品、茶牙膏等日用品等得到消费者的广泛认可。现代营销模式与茶的营销模式全面接轨。从行业来说，茶叶行业是一个传统的朝阳产业是毋庸置疑的。当然目前的茶叶确实也是乱象丛生，从另一方面来说，这也许是繁荣的标志。

痛点1:茶叶的水太深，价格虚高:

茶叶的特殊之处在于，消费者单从外观上很难去判断一款茶叶的好坏，有时候看起来差不多的茶叶，实际品质相差很远。目前全国的铁观音价格也并没有存在一个统一的标准，都由销售者根据市场及生产成本、工艺，自主确定茶叶的销售价格。不管是\*\*\*还是街头小店，价格虚高，消费者仅仅通过外部包装的话根本无法判断茶叶的好坏。虽然在淘宝及其他各类网络渠道销售铁观音的商家有很多，然而很多商家都是靠在安溪铁观音这块zhiming地理品牌下乘凉，商家以假乱真、鱼目混珠，消费者只能是雾里看花。很多本应是平价的铁观音经过包装宣传后却卖出了贵族价。

痛点2、消费者很难找到一款自己喜欢的茶

常有茶友抱怨，很难找到一款适合自己口味的茶，除了前面提到的茶叶品质千差万别外，还有每个人的口感喜好不同，就像一道菜，如果炒咸了，绝大部分人都不会喜欢吃，但一泡茶，有人喜欢清淡的，有人喜欢味浓的，还有不知道自己喜欢喝啥的。找茶就像找女朋友，不仅要看得顺眼，还得过得下去，一不小心总会碰到几个渣男渣女，从认识到喜欢中间总得有个过程，这事儿，不仅看品质还得有缘分。

那我们应该如何去解决呢？

## 1、产品更加注重质量。

日前中国茶叶最难以解决的问题就是农残、重金属等有害物超标的问题。许多大的品牌都被抽检出不合格产品。随着人们对茶叶的要求越来越高，特别一些消费者愿意出高价买好茶的前提下，茶叶会更加注重产品质量。国家质量监督部门管理检测一定会越来越严。目前茶叶市场出现的乱象就是有QS认证的企业远远少于没有认证的，质量监督部门只能管有认证的。没有QS认证的成本低，茶叶便宜，有一定的市场需要。随着消费者觉悟与意识的提高，茶叶企业会越来越规范，产品质量也会越来越高。

## 2、品牌更加强调信誉。

中国茶叶品牌很多，但真正顶级的品牌还比较少。许多品牌靠广告堆出来，没有死心踏地做品质，以质取胜。这也是目前茶叶市场乱象之一。真品质无人认知，假品质知名度却很高。形成想找好茶的人找不到好茶，真正的好茶又卖不出去的恶性循环。

## 3、找到合适的营销模式。

目前茶叶品牌可信度低，许多人都习惯品后再买。这就导致了，茶叶的销售务必走店铺营销的路子。随着电商的广泛使用，茶叶也挤入其中，但真正好茶还是比较难销得动。因为没喝过，不敢花大价钱买好茶。品牌与品质加上新零售的模式，是改变营销方式的根本。接下来小编就给大家分享一个可靠的营销模式。

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域流量。在如今这个时代，大部分的流量都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取流量，只有两个办法。第一个就是“烧钱”买流量，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的流量，可是这个流量很难去转化，并且伴随着巨大的风险。

而搭建属于自己的私域流量，传统的品牌营销方式，要么找明星代言，要么找渠道打广告，要么找网红带货，无可否认，这些营销方式还是有一定的效果的，能提升品牌的知名度，也能带来一定的销量。但是与此同时，这样的营销也是需要成本的，而且这笔成本还并不低。但是借助私域流量宣传，那就不一样了！不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。接下来小编就给大家简单分享一个可以快速搭建私域流量的方法。

链动2+1模式：

开发2+1链动模式软件详情有哪些呢？

### 一、晋升机制

会员层级：代理、老板

代理：直接消费“499”元，获得该身份

老板：直接推荐2个“代理”，获得该身份

## 二、奖励模式

1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个代理/会员，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如a代理推荐b粉丝，b粉丝去下单，a代理就可以获得直推奖励）。

2、见单奖：顾名思义就是推荐一个代理/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐b代理，b代理推荐c粉丝，c粉丝去下单，a老板就可以获得见单奖励）。

3、平级奖：就是会员老板与老板之间，两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如a老板推荐b老板，b老板推荐c代理，c去下单，b拿见单奖，a老板跟b老板是一样老板等级，a老板可获得平级奖）。

4、帮扶奖：完成平台设置的任务（推荐“N”人成为老板，之后才可\*\*\*\*解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

## 三、玩法详情

这是一种全新的商业模式逻辑，人帮人的一个商业模式玩法

代理；只能获得一个直推奖励

老板：可以获得所有的奖励模式（直推、见单、平级、帮扶）

留人、走人操作玩法：

帮助直属下级代理，或者通过自己努力晋升成为老板，都需要留下两个会员，给自己的上级

完成平台设置的任务，之后每次收益都将\*\*\*\*获得，没完成平台帮扶任务，则是只能获得80%的收益，剩下的20%，需要等到完成任务之后才可解锁。（只需要完成一次即可）

开发2+1链动模式类软件的特点有哪些？

1、二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益

2、走人机制：推荐两人消费499即升级老板，关系脱离，走人自己带新线

3、留人机制：自身成为老板后，为上级留下蕞开始推荐的两人

4、奖金每天都可以提现，公开，人人平等，团队以2的倍速裂变倍增，轻松升级，直推2单晋升为平台蕞\*\*别(老板身份)，享受利润蕞大化，老板直推奖励300，利润拨比高，老板间单高收益200。