

电商新零售逆袭之路：揭秘2+1链式裂变模式，低成本高回报

产品名称	电商新零售逆袭之路：揭秘2+1链式裂变模式，低成本高回报
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

现在，很多实体店和电商都过得不太好，因为流量红利都消耗得差不多了。如果我们想开始新的商业项目，电商新零售可能是个好选择，因为它成本低、成功率高。只要你的产品好，再用链动2+1模式，基本上不会有问题。那为什么这个模式这么成功呢？因为成功的项目都得能解决销售问题，也就是用户会不会推荐你的产品。

近几年，2+1链式裂变模式在市场上很火，虽然有人觉得它简单、激进，但它确实是近年少见的出色模式。它简单但自我驱动能力强。在这个模式里，有两种身份：

一是代理，买了指定产品就能成为代理，有直推奖励和复购优惠。

二是老板，成为代理后推荐两个人成为代理，就能成为老板，除了代理特权，还能组建团队，获得团队收益。

这个模式成功，主要因为它有几个特殊机制：

走人留人机制：成为老板后，要把之前推荐的两个人给上级，然后自己独立发展团队，这样一直传下去。

帮扶基金机制：成为老板后，部分提成资金会被冻结，要完成一些条件才能拿到，比如帮助上级的人成为老板，或者发展团队。但有资源的人可以不被冻结。

二级分消机制：奖励机制都在二级以内，合法合规。

举个例子，比如500元的产品，成本150元，盈利50元，剩下的300元给用户。直推奖励100元，间推奖励200元。用户A买了产品成为代理，推荐两个人后成为老板，再推荐第三人，就能回本了。然后每推荐一个

人，都能获得300元奖励。

团队收益就是，比如A推荐了B，B成为老板后推荐的人也会给A带来收益。

这个模式的优点有：适合平台起盘，快速引流；用户门槛低，投入小，既能得产品，又能推广得奖励；降低推广成本。

但缺点也有：主要用于引流，中后期可能乏力；没考虑复购；用户可能不愿意推广的代理，导致市场停滞。

如果碰到这些问题，可以考虑换其他模式，比如七人拼团、全民拼购等。但要换模式，得找个好的技术公司，这样才能直接叠加上去，不会流失用户。如果技术公司不行，那平台可能也走不长。

我是微三云浩龙: (文章编辑: Adh0051) ，分享自己的经验与营销模式相关的信息，公司从事十年软件系统定制开发，提供小程序开发，APP开发，分销系统开发，商业模式策划。公司宗旨：用技术帮助创业者更快更轻松的赚钱，让再小的商家，也拥有自己的大数据。欢迎来咨询。