

微三云陈明凤：链动引流利器，怎么解决复购属性？一文教你如何解决平台复购问题

产品名称	微三云陈明凤：链动引流利器，怎么解决复购属性？一文教你如何解决平台复购问题
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	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

微三云陈明凤：链动引流利器，怎么解决复购属性？一文教你如何解决平台复购问题

在当今日益激烈的市场竞争中，如何设计一套既能激励参与者积极性，又能促进产品推广和销售的奖励机制，成为了众多企业关注的焦点。链动2+1模式正是这样一个设计精良、富有创意的解决方案。它通过巧妙的奖励设置和团队管理策略，实现了参与者的有效激励和团队的稳定发展。

链动2+1模式的核心在于其独特的奖励机制。首先，参与者通过购买指定产品成为代理，这既是他们进入该模式的起点，也是他们开始获取收益的基础。一旦成为代理，参与者就可以开始享受各种奖励。其中，直推奖是最为直接和明显的奖励方式。每当参与者成功推荐一人购买产品，他们就能立即获得一笔固定的奖励金额。这种即时回报的机制极大地激发了参与者的推广热情，使他们更加积极地寻找潜在客户，推广产品。

除了直推奖，链动2+1模式还设置了见点奖。这是一种针对gaoji别参与者（如经理）的额外奖励。当经理级别的参与者成功推荐新客户时，他们不仅可以获得直推奖，还能获得额外的见点奖。更重要的是，即使他们的下级推荐新客户，他们也能获得见点奖。这种奖励机制鼓励了gaoji别参与者不仅关注自己的推广业绩，还要积极培养下级，扩大团队规模。

此外，链动2+1模式还引入了平级奖的概念。当参与者成功推荐足够数量的客户并达到经理级别后，他们就有机会获得平级奖。当他们的下级也成为经理时，上级可以获得下级成为经理后所有收益的固定比例。这种奖励方式进一步增强了团队成员之间的合作与竞争关系，促进了团队的共同发展。

那么链动模式呢，其实他的唯一的缺点就是复购属性不是很足，那么根据链动模式的不足我们也有相对应的解决方案。比如：

1、设立不同的价格和产品，和分佣的比例（做分销）

2、店长身份：设立晋升礼包，并且设定团队奖励的比例。

3、招商体系：设立区域代理（省市区），全国招募区域代理，设定代理奖励比例。

4、分红招商：拿出产品的一部分利润，放入奖金池做加权分红。

5、供应链：产品少的情况下，可以对接供应链丰富自己的产品品类。

6、CPS对接：集成各大主流的平台产品服务，增强用户对平台的黏性，如本地生活服务（加油、充话费、瑜伽、某团、ELM、电影票等等）、旅游出行、电商购物平台、影音娱乐等

然而，奖励机制并非万能，如果没有有效的团队管理策略，很难保证团队的稳定和持续发展。链动2+1模式的走人留人机制正好解决了这一问题。当参与者成功推荐他人成为经理后，被推荐的经理将离开原有的关系链并独立发展。这种“走人”机制有助于避免团队内部出现过多的层级和复杂的关系，使得团队结构更加清晰、高效。

同时，“留人”机制也是链动2+1模式的重要组成部分。虽然被推荐的经理离开了原有的关系链，但他们推荐的下级仍然留在原关系中。这意味着原始推荐者仍然能够享受到下级发展的收益，从而保证了团队的稳定性和连续性。这种机制不仅激励了原始推荐者继续发展团队，还使得下级在成长过程中始终与原始推荐者保持紧密联系，形成了紧密的团队合作关系。

综上所述，链动2+1模式通过其独特的奖励机制和走人留人策略，成功地实现了参与者的有效激励和团队的稳定发展。这一模式不仅提高了产品的推广效果和销售业绩，还增强了团队成员之间的合作与竞争关系，为企业的长期发展奠定了坚实的基础。