

# 微三云陈明凤：解决平台拉新、留存用户的新方式：链动2+1结合消费增值模式

产品名称	微三云陈明凤：解决平台拉新、留存用户的新方式：链动2+1结合消费增值模式
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	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：解决平台拉新、留存用户的新方式：链动2+1结合消费增值模式

很多人说，链动出来那么久，这个模式早已经过时了，其实不然的，链动可以有很多的衍生，包括可以多种模式组合一起使用，它的爆炸力也是非常强的。看看图的数据，就是有使用链动模式之一。今天给大家带来的是绿色积分结合链动2+1的模式解析。

链动模式做团队裂变，做动销。消费增值模式，做返利。而且合法合规。

“链动2+1”的模式，能够帮助平台快速搭建起一个新的销售渠道，通过利润和平台的优势，来促进会员的裂变，使得会员们能够主动分享，从而获得更多的流量。

### 一、链动2+1模式

链动2+1模式相信不少朋友都听过甚至玩过，作为一个存在这么久效果还很显著的模式，有着很多模式比不了的优势。链动模式最大的特点就是：推荐三单回本，坐享无限链动收益。

链动模式有两个身份，代理和老板，在商城下单获得代理身份，代理推荐两人成为老板，代理和老板直推均可获得直推奖励，另外老板享有见单奖励和平级奖励；

这个体系会以二二复制的形式进行裂变，对于上级老板来讲，平下用户所直推的前两个人所产生的见单

奖励都可获得；用户分享三单即可享受无限链动收益。

除了上述的静态收益，系统还可以结合动态奖励的玩法

增加团队奖励和分红池等玩法，进一步增强模式的吸引力。例如可以设立不同等级的身份，直推10人并产生3000元的收益即可获得VIP1的身份，从而分享VIP1的奖池。

链动模式凭借着简单粗暴的机制，能够在短时间内裂变出大量的流量和用户，快速返现机制能够帮助平台增加订单和销售额。

但同时也有很大的弊端，因为只需要消费一次，就可以yongjiu获得身份，导致很难引导用户产生二次消费复购，为了弥补这个弊端，我们开发出了互补模式——消费增值模式。

一、那么如何结合消费增值的积分呢？

消费增值模式从每笔消费订单中抽取30%的资金放入奖金池，将抽取资金的70%返利给消费者，资金按照实时积分价格铸造等值的积分赠送给消费者，奖金池则用于对标积分价值。

举例：

假如A消费100元，抽取30元进入资金池，30元的70%返利给A，即21元，按照实时价格值赠送积分给A，假设积分价格为1元，则A获得21个积分。此时，奖金池总资金为30元，积分总量为21个，则积分价格上涨为1.43元。

假如B又消费100元，同样抽取30元进入奖金池，30元的70%返利给B，按照实时价格值赠送积分给A，此时积分价格为1.43元，则B获得14.7个积分。此时奖金池总资金为60元，积分总量为35.7个，则积分价格上涨为1.68元。

除了平台产生消费会导致积分价值上涨，当消费者提现积分，需要扣除20%的手续费回流到奖金池，继续为绿色积分增值。因此，消费增值模式是一种只涨不跌的模式。

链动模式具有很强的裂变用户能力，可以解决平台前期的流量问题和用户问题。而消费增值模式则可以跟链动模式结合起来，利用绿色积分达到留存用户的问题。

如果想了解更多关于该模式的细节内容、如何搭建商城、进行系统开发，或者您的平台也想快速买货引流裂变，请在评论区留言或私信。