

链动2+1模型：营销新利器，助力企业腾飞！！！！

产品名称	链动2+1模型：营销新利器，助力企业腾飞！！！！
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	13631799010 13631799010

产品详情

本文将深入探讨一种极具创新性的销售策略——通过提供特殊活动和奖励，激励消费者参与，从而吸引更多用户并达成高额销售额。该模式以“任务免费”为主要策略，通过口碑传播和裂变效应，在短短两个月内就创造出震惊市场的惊人业绩，除此之外，会员制还给消费者带来收入机会，他们只需轻松推荐，即可赚取丰厚回报，这种策略不仅对平台方有利，而且对消费者也有好处，轻松实现双赢。

完全没有什么影响力的白酒，他们团队只用了两个月的时间就卖到了7300万的流水，你敢信吗？那么完全没有什么影响力的白酒根本就很难卖呀，他们团队是怎么卖出去的嘞？他们团队采用的第一招叫做任务免费，核心的逻辑是他们家3900块钱一箱的白酒，消费者成功下单以后，只要能够再介绍来三个朋友购买，就可以把自己的钱退回来。

那么这里消费者为什么去下单呢？这个时候我们就要讲到他们家这款酒的品质了，他们家这款白酒虽然没有什么名声，但是喝过的人都会觉得他们家这款白酒的品质早已超过了这个价格，所以经常喝酒的人，只要是喝过后都会去做这个任务，那么这个任务具体是怎么做的呢？

他们家3900块一箱的白酒，你成功购买了以后，你就成为了他们家的一个普通代理，那么你成为普通代理以后，你介绍第一个人购买的时候呢，你就可以拿到1200块钱介绍费，你介绍第二个人购买的时候呢，你还是可以拿到1200块钱介绍费，那么你介绍两个朋友购买以后呢，这个时候你就从普通代理升级成为了他们家的合伙人，那么成为合伙人以后呢，你再叫做第三个朋友购买的时候，这一单一次性你就会拿到1500块钱的直推奖励，那么这个时候你介绍了三个朋友购买以后，你的3900块钱是不是已经拿回来了？

好了，现在问题来了，通过这样的任务，你是免费得到了一箱3900块的白酒，那么对于他们平台来说，他们又得到了什么呢？这个时候他们得到了大量的订单，这个时候你想象一下嘛，你购买以后，你想要拿回你的3900块钱，你是不是要给他们商城找来三个人购买，那么你找来这三个人时候，他们商城是

不是得到了三个订单，那么呢，找来这三个人，他们想要拿回他们的3900块钱呢？是不是每个人又要去找那三个人购买，那么这个时候他们商城是不是又得到了九个订单？那么这样裂变下去的话，通过你一个人的分享，他们商城是不是就可以获得好几千个订单呢？那么他们商城为什么在两个月的时间可以做到7300万，这里是不是有一个强大的裂变机制，如果你想做一套这样的商城系统啊，你可以找我们好好的聊一聊

那么他们这个机制，消费者除了可以把自己的钱拿回来以外，还有没有赚钱的可能呢？这里消费者不但可以赚到钱，而且还什么也不用干，就会赚到几万，几十万。那么这个钱消费者是怎么赚到的呢？

你成为合伙人以后啊，你只要直接介绍一个人购买，你都可以拿到1500块钱的直推奖励，那么你下面的人为了拿回他们的3900块钱，他们介绍一个人购买的时候呢，每单他们可以拿到1200块的介绍费，你就可以拿到300块钱的建单奖励，那么这个见单奖励你可以拿到多少单呢？

这里有可能是几百单，也有可能是几万单，说白了就是啊，你能够拿到多少单，取决于你下面的人是不是想把他们的钱拿回来，如果他们都想把自己的钱拿回来的话，你赚个几万、几十万一点问题都没有，这个时候你可能会说，这不是涉传了吗？

其实会不会成为传销和机制是有很大关系的，他们这个裂变机制主要的目的是拿来卖酒，然后分润也没有超过三级，所以这里是不会涉传的，虽然你拿见单会拿到几万单，但每一个普通分销介绍的人都是给你介绍的，他们介绍两个人以后，就和你脱离了关系，成为了合伙人，他们成为合伙人以后就和你成为了平级，所以他们这个机制无论怎么去裂变，都不会形成金字塔。

凭借“任务免费”创新模式，该平台成功拓宽了获客渠道，获得众多订单。同时，也激发了消费者的需求与欲望，提高了他们的购买意愿，进而达成更高的销售业绩。在此基础上，商城只需简单一步就能创建会员体系，借助社交网络的力量，实现市场规模迅速扩大。对商家而言，如此策略无疑是理想的选择，既能增强消费者忠诚度，又能提升销售量，若您对此感兴趣或希望深入了解，欢迎随时联系。

今天的分享就到这里了，如有想了解模式方案的，可以评论留言私信，谢谢大家，再见