

电商赛道里的竞争愈发激烈，商家首先要解决就是获客成本问题。

解决这个问题的关键在于流量，流量怎么来？

要么在这个流量越来越贵的时代，去花钱购买天价流量；要么靠做促销，用低价来吸引用户。

对于许多中小型商家来说，购买流量花钱花得少又没效果，花得多资金又不够；而促销不仅会形成恶劣的竞争关系，还会让用户觉得商家的产品不值钱。

当分销的各种电商营销模式大火之后，很多商家都觉得这个给用户分钱的模式，不仅不会让用户觉得产品不值钱，也需要花钱去购买流量，还会让用户觉得这个模式除了消费还可通过社交人际关系来挣钱。

这也是越来越多的商家选择分钱的营销模式的原因。

跟大家分享一个现在市面上比较火的一个营销模式，这个模式也是很容易操作的一个模式，这个模式叫做：2+1链动奖励模式

这个模式属于一个会员制电商的模式，小编现在只是说说一个非常常见的一种用法。

先说说大概的流程：

用户购买礼包成为代理，代理直推用户购买礼包拿直推奖，代理发展2个代理升级老板级别，前面2条代理线留给上级，第3条代理线起拿N代见单奖，老板与老板平级可拿平级奖，设置帮扶基金冻结部分佣金，考核留给上级的2条线的业绩，达标则冻结资金可提现。

假设拿一款产品来做活动，售价为499，直推奖励为100，见单奖励为200，平级奖励为总收益的10%，业绩不达标则冻结30%的佣金。

推荐人推荐用户A购买产品参与活动之后，用户A晋升为代理身份。

用户A成为代理后直推两个用户购买产品参与活动，则可以晋升为老板身份。

用户A在购买499元的礼包后直推3人实现保本（成为代理时只有直推奖，直推两个人后晋升为老板，成为老板后就会有见单奖，总共有三个直推奖和一个见单奖，也就是 $3*100+200=500$ ）。

当用户A的下级用户D也想成为老板去挣钱，就会直推两个消费者购买礼包参与活动，让自己的上级拿团队见点奖。并且成为老板后要把在代理时推荐的人让给自己曾经的上级作为副市场，成为老板后再次推荐的人为主市场。

这样就达到走一个留两个、走两个留四个的机制。走的越多来的越多，不断收取见单奖。

如果一开始还是代理时想推荐两个僵尸号（不活跃的号）作为副市场帮助自己快速成为老板去裂变自己的团队，这样平台会塌得很快。

对于这种情况我们的帮扶机制就能用到上了，帮扶机制就是为了防止有人推荐僵尸号作为副市场。

帮扶机制就是作为副市场的那两个位置下，如果没达成固定的业绩目标，那就会被冻结30%奖金（百分比可以平台自由设置），奖金收益越多冻结的奖金也就越多。

这样就没什么人愿意放僵尸号进来了。

这些只是市面上常见的2+1链动奖励模式的玩法，有人把这个模式结合CPS资源，还有人把这个模式结合线下商家等等

我能为您提供：

- 1、专业的商城运营建议，量身定制为企业输出方案。
- 2、企业商业模式制度设计咨询顾问服务——公司团队服务过年交易量超过30亿的互联网平台
- 3、公众号小程序APP开发，社交电商分销系统，代理模式、会员制电商、拼团分销，广告电商模式、消费全返模式、链动奖励模式、七人拼团模式、盲返模式、排队分红、共享门店、消费分红、共享购、分享购、七星创客、消费增值、NFT、七星创客模式、推三返一模式、泰山众筹模式、卷轴模式 上门服务模式 循环购模式 元宇宙系统以及任何软件模式专业开发

主营业务：定制开发分销，拼团等各种系统模式（各行业皆可定制），为企业解决【卖货】问题。

公司规模：公司运营超15年，8000平方独栋办公楼，200+技术开发团队

公司成就：服务超过30万家电商平台，包含30多家百亿级平台，10多家上市公司国企，年销售额超过5个亿。

资、质：国家认证高新技术企业，双软认证企业，旗下300多款专利软件。

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：邓恒（负一楼电梯直上303）

