

# 美丽天天秒2+1链动模式如何结合电商玩转分销市场

产品名称	美丽天天秒2+1链动模式如何结合电商玩转分销市场
公司名称	广州锐成科技有限公司
价格	2000.00/套
规格参数	
公司地址	广州市天河区宦溪西路18号万富商业大厦212
联系电话	18529116765 18529116765

## 产品详情

今天社交新零售项目已经摆脱了，产品的招商，系统的招商，越近了项目的招商，平台化的招商，系统的招商，项目的定位，项目的产品体系，扶持体系，运营体系是社交新零售项目发展的根基。#社交新零售##新零售#

### 一、链动2+1模式介绍

整个模式一共分为两个身份，分别是代理和老板。购买499礼包即可成为代理，发展2个代理即可升级老板。

代理\*\*新的代理获得100元返利，老板\*\*代理获得300元返利。

老板旗下的代理\*\*新的代理，代理获得100元返利，同时老板获得200元差额返利。

这一点非常容易理解，和常规的代理招商没有什么太大的区别，但在这个制度中有一个\*\*的地方，就是跳出机制。

在一个代理\*\*两个代理之后，如果想成为老板，就需要把之前\*\*的两个代理留给上级老板团队，帮助上级老板团队裂变后，然后自己重新成立一个老板团队，进行市场开发。

这就造成了原来的老板团队旗下的代理，成为老板之前\*\*的代理，永远留在原来的老板团队，进而老板团队可以获得源源不断的新增代理。

每新增一个代理老板都可以获得200元的奖励。

这就帮助老板建立了一个持续躺赚的机制。

另外上级老板团队可以获得新培养的老板团队10%的业绩返利。

再则为了预防下级脱离的时候留下两个不动的小号或僵尸账户，不能实现真正的下级帮助上级发展团队。

代理或老板收益提现时，需预留冻结20%在平台，完成\*任务才能解冻全部可提现。

\*任务

1：之前直推留给上级的团队B1和B2均升级为代理级别或老板级别

2：B1和B2团队伞下订单\*过10单

这就是链动2+1模式，这个制度意思的点就在于跳出机制，虽然整个制度简单，但跳出机制使得旗下代理商在升级老板的时候，帮助上级老板获得持续不断的见点奖励。无限层见点奖，代理商老板无限循环，这都是这个制度所具有的优势的地方。一个制度有优势点就会有劣势点，劣势的地方在于这个制度不太利于形成代理商团队，有的只是代理的分销机制，说白了这套制度是C端客户的裂变机制，无法形成代理商团队。无法裂变代理商团队，则项目就走不长远，美丽天天秒微信公众号在去年的11月份停止了运营。

## 二、链动2+1模式优化升级方案

针对于这套制度我给出两套优化升级的方案。

### （一）方案一、在老板级别基础上加入代理团队机制

499的产品返出去300块钱还剩99，如果产品的成本是30元，那么我们还剩69元的利润空间。

当然如果你的产品成本是30元，市场价格是999，那么利润空间会\*大，我们暂且还是以499去举例。

我们在这个链动2+1模式基础上代理团队机制：

1.当老板直推出来10个新的老板，可以自动升级为一星老板，一星老板团队每出一个499，一星老板额外获得10元返利。

2.当老板直推出来30个新的老板，可以自动升级为二星老板，一星老板团队每出一个499，一星老板额外获得20元返利。

3.当老板直推出来60个新的老板，可以自动升级为\*\*事业部，

A、\*\*事业部每出一个499，一星老板额外获得30元返利。

B、\*\*事业部可以享受公司大盘分红。

C、等其他返利权益

加这么一个小的升级方式，就为了老板提供了新的上升空间，有利于形成代理商的团队体系，并且\*利于推动2+1模式的发展。

后期\*方也可以增加其他的产品，根据不同等级，设计不同等级的返利规则，或者拿货价格就可以了。

## （二）方案二、把链动2+1机制上升到B端代理级别

目前我们看到的链动2+1机制是放在C端客户基础上，我们还可以把2+1机制放在代理商招商上，

比如成为总代需要1万块钱，如果企业的货品成本为2000，这中间就有8000元的利润空间。

总代\*\*两个总代，可以升级为\*合伙人。

总代\*\*总代，获得3000元的奖励，\*合伙人\*\*总代获得5000元的奖励，\*合伙人旗下的总代，\*\*新的总代，总代可以获得3000元的奖励，\*合伙人获得2000元的差额奖励。

如果在此基础上引入链动2+1模式，总代\*\*两个总代升级为\*合伙人，就需要把原有的旗下两个总代留给原来的老\*合伙人团队，这样只要总代在升级\*合伙人的时候就会留下两个总代，从而\*合伙人可以实现持久躺赚2000元的见点奖励。

这样就\*大的增加了\*合伙人的招商吸引力，同时还可以在\*合伙人之上加入\*\*合伙人的概念，就像我之前提到的\*\*老板的机制一样，进一步促进了团队的招商裂变性。

一个制度的\*\*要根据企业的产品特性，企业的个性化资源情况以及老板的经商理念去整体设计。