

链动2+1模式主打裂变团队、合理合规激励用户的分润机制

产品名称	链动2+1模式主打裂变团队、合理合规激励用户的分润机制
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/个
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

链动2+1模式主要是打造裂变团队模式的同时又能快速的将平台销售额提升起来，是目前用户裂变快的模式，链动2+1模式合理合规的同时又激励着用户的分润机制，在购物上能享受优惠，同时又能推广赚取客观的收益。下面直接进入主题，讲一下链动模式的商业逻辑。举例：贵州自酿酱香型白酒，市场价599元，现在平台福利售价499元；

【代理商】：只需要自购买一瓶白酒，就可以获得**【代理商】**身份，自购省100元，推荐他人赚取推荐奖100元。

【合伙人】：推荐两个代理商，就可以升级获得**【合伙人】**身份，自购省300元，推荐他人赚取推荐奖300元，团队下级代理商进货赚取间推奖200元

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，但在链动模式有一个创新制度的地方，就是走人留人机制。

成为合伙人身份的时候，前面推荐的两个代理商就需要留给推荐自己的上级，帮助上级团队裂变，同理，你就会脱离上级重新成立自己的团队进行市场开发，当团队后面发展的代理商也成为合伙人时，他们也会脱离你的团队成立自己的团队进行市场开发，但是他们前面推荐的两个代理商要留下来帮你做市场。从整个体系架构来说“链动2+1”模式都是立足于二级分销的体系来做的。

其实每次消费模式的升级都是建立在前者的基础之上,传统电商和新零售都会迎来属于自己的鼎盛期,也注定要面对自己的平稳期或者衰退期。无论商业怎么变化,我们可以追逐渠道的红利,但一定要抓住商业的本质,消费者和生产端。