

裂变团队机制，链动2+1盈利模式推荐

| | |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 裂变团队机制，链动2+1盈利模式推荐 |
| 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

个优势：能够让商家快速触达用户，吸引群体。通常产品在实际推广的过程中，通过广告投放的方式，给用户以搭建品牌化的心理认知，通过渠道推广、线下推广等方式，吸引用户，后续再针对性进行留存。

而分销一般以各类邀请奖励、分佣奖励来吸引分销商去不断拓客，通过分销体系中的「扫码」及「购买」便能够成为下线，简单便捷，快速有效。由于分销商自身的流量部分来源于熟人（亲戚朋友等），获取客源的概率大。

第二个优势：减少流量采购的开销，降低用户获取成本，传统的公域流量推广方式是通过广告投放，各类营销活动、线下推广、渠道推广等方式来进行软件产品的推广，而随着互联网流量红利的过去，获客难，流量贵成了众多产品推广的痛点。

而分销体系是基于分销商自身的私域流量，在分销利益分享机制设计得当的前提下，能够达到用户形成自增长的闭环的目的，并最终减少你的获客成本。

第三个优势：通过私域流量的裂变增长，能够快速盘活现金流。现金流的问题一直都是一个企业生存的决定性问题。分销体系通过其「邀请好友—奖励—再邀请—再奖励」的循环，不断获客。新用户通过「下级购买—上级获取佣金—下级再购买—上级再获取佣金」的循环，在用户量达到一定规模的前提下，通过马太效应可以大概预测到，平台的收益会逐步呈指数增长。

通过分销商的门槛资金（付费、购买成为分销商等方式）及分销下线的消费两种方式进行直接获利或间接获利，壮大现金流。但也要注意，产品规划者切勿跨越法律底线，如果超过三级就会被认定为传销，这是在设计时不能违背的红线。一切分销规则的指定要在法律的要求及管控范围之内。

例如美丽天天秒链动2+1这个模式很多人会认为是传销，但归根结底就只存在二级分销。链动2+1大一个亮点是一个真正的互利的制度，没有无限累积，不断的人走链机制，每当有一个代理晋升为老板的身份时，就要脱离当前的关系链，把成为老板之前推荐的两个代理留个上级，然后去发展属于自己的关系链，模式就两个身份角色，代理是个一等级，老板是一个等级，没有多层级，分润只有两级。

这个模式主要分为两个身份：老板和代理，购买499的礼包即可自动升级成为代理，获得推广权益，发展两个代理即可升级成为老板

代理权益：

1、直推奖励，单100，第二单100

代理推荐新的代理获得100元返利，老板推荐代理获得300元返利。

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

在一个代理推荐两个代理之后，如果想成为老板，就需要把之前推荐的两个代理留给上级老板团队，帮助上级老板团队裂变，然后自己重新成立一个老板团队，进行市场开发。

假设A推广了B,B推广了B1和B2两个499代理，满足条件升级成为独立老板时，之前直推的市场B1和B2两个市场需要留给原来的上级，B1和B2这两个市场如果也分别推广了两个499代理，(分别为C1，C2，C3，C4)升级独立老板时，也需要把他们的C1，C2，C3，C,4个市场留给A，从而A可以获得2生4,4升8,8升16的团队架构，A实现团队的自动裂变！

团队内的每个人只要升级成为老板之后，都会给你留下两个人，每个人如果都想成为老板、拿更高的收益的话，那么他们就需要为你留下两个人，这样两个人成为老板给你留下四个人，这四个人要成为老板就要给你留下八个人，以此类推下去...

这个销售系统特别设置了下级帮扶上级的感恩互助机制，下级代理想做老板，需要将原两个直推团队留给上级老板，帮助上级裂变团队，然后自己再重新发展新的市场，新发展的下级也会帮助上级，如此循环.所以这个模式的关系也只存在二级

这就是链动2+1模式，这个制度有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。

如需你也想做一个这样的小程序商城，那么我们可以聊一聊