

寮步软件定制开发，酒水分销系统链动2+1模式搭建

产品名称	寮步软件定制开发，酒水分销系统链动2+1模式搭建
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	微三云:软件定制开发 云平台:源码交付 东莞:松山湖
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

如今产品盛行，真的不再是“酒香不怕巷子深”的年代了，传统电商都是在运营产品，烧钱打广告，直通车，软文推广，但做品牌电商或者私域流量，除了运营产品，还要运营用户，招商加盟，带领团队。

商业模式是互联网时代产品快速裂变的利器，产品出来之前，一定要做好商业模式，先规划好核心产品，由核心产品延展其他产品和业务，实际上如今的电商市场已经从增量经济变成了存量经济，也就是说不缺好的产品，缺的是好的商业模式，把产品结合适合平台推广的商业模式中，融合精妙的模式加持赋能，让产品在商业模式场景之下产生刚需带动产品的销售。现在给大家一个商业模式。

模式优点：

- 1、二级分销；二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益
- 2、走人机制；推荐两人消费499成为代理，即升级成为老板，关系脱离走人
- 3、留人机制；自身成为老板后，为上级留开始推荐的两人
- 3、上帮下扶；下级成为老板后，为上级留人，下级未成为老板，上级帮扶后可获得帮扶基金

链动2+1模式里有两个身份

代理：购买499礼包，成为代理身份；

老板：成为代理后直推两人，成为老板；

链动2+1模式，3种奖励:

直推奖：代理A推荐B购买产品成为代理，代理A获得直推奖励。

见点奖：A推荐B,B推荐C，A获得见点奖。

平级奖：老板A推荐了B1和B2，B1推荐了C1和C2成为老板。老板A获得B1的平级奖励。

链动2+1模式详细介绍

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。

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创新的地方，就是跳出机制。

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。这就造成了原来的老板团队旗下的代理，成为老板之前推荐的代理，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。再者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，完成指定任务才能解冻全部可提现。

指定任务

1.之前直推留给上级的各团队B1和B2均升级为代理级别或老板级别。

2.B1和B2团队伞下订单超过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。

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，那么利润空间会更大，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，可以自动升级为星级事业部

A、星级事业部每出一个499，一星老板额外获得30元返利。

B、星级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，并且更利于推动2+1模式的发展。

后期品牌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。

总代推荐两个总代，可以升级为品牌合伙人。

总代推荐总代，获得3000元的奖励，品牌合伙人推荐总代获得5000元的奖励，品牌合伙人旗下的总代，推荐新的总代，总代可以获得3000元的奖励，品牌合伙人获得2000元的差额奖励。

如果在此基础上引入链动2+1模式，总代推荐两个总代升级为品牌合伙人，就需要把原有的旗下两个总代留给原来的老品牌合伙人团队，这样只要总代在升级品牌合伙人的时候就会留下两个总代，从而品牌合伙人可以实现持久躺赚2000元的见点奖励。

这样就极大的增加了品牌合伙人的招商吸引力，同时还可以在品牌合伙人之上加入星级合伙人的概念，就像我之前提到的星级老板的机制一样，进一步促进了团队的招商裂变性。