

## 对于传销与分销，周董都弄明白了，你呢？分销加强版链动2+1

产品名称	对于传销与分销，周董都弄明白了，你呢？分销加强版链动2+1
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	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

“天青色等烟雨，而我在等你”，“听妈妈的话，别让她受伤”.....听着这一句句脍炙人口的歌曲，仿佛我又回到了当年还在上学的年代，耳朵上插着周董的歌曲，慢慢的走在学校的操场上.....

但还是今天某一位博主在4月份发布了一篇关于周杰伦传销的文章，在他的文章当中作者非常透彻的分析了周董与他旗下集团的绑定关系，而此集团最为核心的业务也就两种方面，第一就是常规的零售行业，主营还是保健品与护肤品，对于此行业一向都属于是涉传的常见行业，另一个就是IP的创造以及运营。

而此公司使用的分销模式，却成为了大家的“眼中钉”，对此新华社也出来为周董发声，明确指出不构成中国法律法规下的传销，而是通过合法的分销模式从事新零售的活动。

对于为什么能够被那么多人所误解，可能还是依赖于周董的影响力。专属的明星IP赋能导致分销业务的迅速增长，自此此风波也是慢慢停息。

而对于分销属不属于传销？还是有很多网友搞不懂，老是觉得传销就是分销，分销就是传销。我就给大家详细讲解一下：

一、根本目的不同：

对于传销而言，目的是无底线的发展下线，千方百计扩大来增加来赚钱；

而分销的目的始终是面对客户，进行商品交易。

二、分级标准不同：

传销分级从未有过底线，不仅仅十分粗糙而且把自己一点点的推向这一条传销链我顶端，无限极的发展；

分销则只是固定等级，所能发展的也仅仅只有两级。

### 三、管理方式不同：

传销一般都是经过授课等方式进行洗脑，不透明不公开；

分销系统每一个代理都是自由、公开、透明，无论是否继续推广都不会受到限制。

而对于如今想要加入社交电商，加入新零售的行列当中的老板们，今天给大家介绍一款以分销模式而进行设计的电商商业模式——链动2加1商业模式。

对于现在的商业进步来看，每一位用户都希望能够拿到物美价廉的产品，而平台方自然也是希望互惠互赢的消费模式，而此模式就可以满足人们这种互利共赢的需求。

在前期平台方所供货利润肯定是不如直接供给用户这边来得高，而在加上要宣传的话，最好的方式就是品牌广告来进行，寻找大牌明星、打造商业广告等来进行宣传，这些不仅仅需要耗时耗力更是极大的降低的商品的利润，并且还有着极高的风险，万一投入广告却毫无收获岂不是血本无归。

此模式就很好地解决了这一宣传问题，你是要找其他广告、明星等形式来宣传消费者，而我直接让消费

者自己去宣传消费者，利用模式奖励鼓励消费者参与并邀约其他消费者前来参与。

此模式是非常重要的四个机制：

二级分销：不存在传销、多层次现象，合理合规地分佣收益。

走人机制：推荐两人消费并成为代理之后，即可升级身份，链接关系脱离，直接走人。

留人机制：当自身身份升级之后，将最开始推荐的两人留给前一链上级。

上帮下扶：下级升级，为上级留人，当下级并未升级，上级则可以帮扶后获得帮扶基金。

这四个机制也就是联动的核心价值所在。

联动的身份机制，以及奖励机制也是非常重要的组成部分，我就先从身份机制来讲起：只有两种身份老板、代理，用户在消费平台所设置的大礼包即可成为代理；老板则需要代理推荐两位用户成为代理即可成为老板。

奖励机制：

一、直推奖励：在成为代理之后，就可以开始推荐用户消费，即可获得直推奖励。

二、团队见点奖励：成为老板之后，再推荐每一位用户成为代理即可拿到团队见点奖以及直推奖。

三、平级奖励：当A成为老板之后，下级推荐B代理也升级成为老板，那么因为B是A推荐的，于是A就可以在B这边拿到他收益的10%的收益。

四、帮扶奖：因为在平台当中，不免会有来“薅羊毛”的用户来平台参与，导致在平台当中出现“死号、停滞号”的现象，所以平台设置了提现任务，必须完成设置的任务才可以将所有收益拿到，但未完成的话，则只能拿到80%的奖励，剩下的20%则冻结完成之后再发放。

以上每一处都是可以根据每一位平台运营方所进行自定义设置。

每个人都能够独立思考，当你不再犹豫变得果断且自信的时候，才能冲向向往的生活。希望我的文章能给屏幕前的您带来正确的引导。

链动2加1电商商业模式，能够让您成功前往社交电商的道路上越走越远。