

谈谈电商平台营销卖货的商业模式-2+1链动奖励模式

产品名称	谈谈电商平台营销卖货的商业模式-2+1链动奖励模式
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

2+1链动奖励模式。这个模式只有二级，不用担心超过二级成为商业传销。这个模式有三个奖励：直接推荐奖励、团队见点奖励和平级奖励；但他还有两个机制：一个是走一留二的机制，还有一个帮扶的机制。

这个模式很简单，但又很新颖。做完前期所需要做的事情，后期自己的下线就会自我裂变，实现躺赚的目标。

很多人都觉得不可能，那现在小编来分析这个模式是怎样运行的，看看这个模式是否有问题。

假设：某平台推出一款礼包，购买此礼包的消费者晋升为代理身份（或者受人推荐人推荐购买此礼包的消费者），成为代理身份后的消费者每次推荐一个其他消费者购买次礼包后，此成为代理的消费者能从平台获得直接推荐奖励。

当成为代理的消费者成功推荐两个其他的消费者购买礼包成为代理后，就可以从代理身份晋升为老板身份。成为老板身份的消费者后，必须跳出原来的关系链，把原先自己推荐出来的两个代理身份的消费者留给推荐自己的推荐人作为自己的副市场（若是从平台直接购买礼包，那就把两个下线代理留给平台），跳出来后再经营自己的主市场。这个就是走一留二的机制。

那我们现在带入进下面的图看看。

有个推荐人推荐消费者A去购买礼包，消费者A购买礼包之后成为代理A。代理A看到推荐人可以赚钱就推荐消费者B1与消费者B2购买礼包，当消费者B1与消费者B2购买礼包成为代理B1和代理B2后，代理A获得两个直接推荐奖励。

因为代理A推荐了消费者B1与消费者B2购买礼包成为代理B1与代理B2，所以代理A晋升为老板A。但老板A还需要把代理B1与代理B2留给老板A的推荐人作为老板A的副市场，老板A跳出之前的关系链自己去发展主市场了。

到了主市场老板A再一次推荐消费者B3成为购买了吧成为代理B3，老板A则获得直接推荐奖励和团队见点奖励。曾经推荐老板A购买礼包的推荐人（现在是平级），则可以获得平级奖励。

代理B3一看能挣钱也想成为老板，就去推荐消费者D1与消费者D2购买礼包成为代理D1与代理D2。则老板A获得两个团队见点奖励，代理B3获得两个直推奖励。又因为代理B3推荐了两个人购买礼包成为代理，那么代理B3成功晋升为老板B3，晋升之后的老板B3就必须把代理D1与代理D2留给自己的上级老板A，并脱离这条关系链去发展自己的主市场。

这样老板A后面完全不用自己去费心去发展，自己下级就不断的跳进跳出，不停的二次分裂，老板A的团队见点奖励也就可以不断的拿。

我们现在来算算波比，假设某款礼包售价为四百九十九，直接推荐奖励为一百，团队见点奖励为两百，平级奖励为曾经下级每一笔收益的百分之十（三个奖励均为平台发放）。

如下图所示

就这样直推两个人成为老板，直推三个人保本，然后开始自我裂变，开始不停的收取团队见点奖励。

这个模式对于消费者用户来说有四点好处：1、直推三人后可以躺赚；2、直推三人保本门槛低；3、裂变

快收益也快；4、模式简单

之前就有人问过小编，说“如果一开始在副市场推荐的那两个位置是死号或者说僵尸号，这样会不会导致平台转不起来了？”

关于这一点就可以提到帮扶的机制了，我们就假设当时老板A推荐的代理B1和代理B2是死号咋办？那么老板A需要提取他的奖金时，奖金就有百分之二十会被冻结而无法取出（这个比例可以调），奖金越多冻结的越多，当代理B1和代理B2达到了一定的业绩时才能解冻。

如果一开始不知道才推荐的僵尸号或者说奖金太多了不舍得被冻结的奖金，还有换点这一招，就是把副市场不动的代理和自己手下活跃的代理进行点位置换。

以上就是这次所要说的2+1链动奖励模式，需要这个模式扩展性的玩法或者有想做这个的读者可以向小编咨询。