

2+1链动奖励模式是什么？是否有涉及工商传销？播

产品名称	2+1链动奖励模式是什么？是否有涉及工商传销？播
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

如今分销机制慢慢开始盛行，分销的模式也层出不穷，很多人都不知道分销与传销的区别。比如说现在很火的一个分销模式2+1链动奖励模式，很多人都认为这是一个传销盘。

现在小编来讲讲现在的分销与传销的区别在哪？

何谓分销？所谓的分销，在分销市场领域，一般是指商品销售的上下级代理、分销商之间，具有返利关系的层级只有两级。

何谓层级？实际上，从目前司法实践，日常讨论较多的是两种层级的定义，两者经常被不明就里的公众混淆，从而导致认识错误。

第

一是推荐关系组织层级，即整个传销组织根据会员加入时间和推荐关系组成的金字塔结构的层级总数。

第二则是返利层级，即传销组织内部，相互具有返利关系的层级数量，比如直推，可以认定为一级分销制度，间推，则属于二级分销，或者称为二级返利。

如何避免传销套路？

- 1、根本目的不同：传销的根本目的是无限制地发展下线，千方百计通过扩大下线来赚钱。分销zui终面对的终端用户是客户，进行商品交易。
- 2、商品质量不同：传销的产品大多是一些没有什么品牌，属于质次价高的商品。分销系统是以优质的商品来作为基础的。
- 3、分级标准不同：传销分级从未有底线，随便来分级，自己的下线会越多就会越好的。把自己推向食物链的顶端，一级一级的树枝会不断发散的。分销系统只可以固定等级，不可以无休止来发展下线的。
- 4、管理模式不同：传销一般会经过授课来给自己洗脑，军事化的管理、行事风格也很紧密，不公开、透明。分销系统每个代理都是自由的，公开的，透明的，不会受到限制。

现在小编来说说这个目前电商行业内很火的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。

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此礼包后，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。

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