

链动2 + 1团队模式，如何成为代理商与老板？

产品名称	链动2 + 1团队模式，如何成为代理商与老板？
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

线下零售店很好地迎合了消费者对于品质好、价格低、选择多、配送快等方面的消费诉求，为消费者提供优质的消费体验。不仅进一步突出实体店特有的体验性优势，还可以通过系统研究消费者行为习惯，完善线上大数据系统，终形成线上线下融合的新生态。优化用户体验与性能，用户无需关注，即可获得良好的门店服务体验，快速解决了线上用户对线下门店服务的需求。随着电商公司对于线下也越加重视，意图融合线上线下，形成倍增，加速催化。

社交电商领域的营销模式都离不开两个东西，一个是二级分销，另一个是团队奖励。这两个东西是很多社交电商平台打造自己市场团队的关键。

什么是二级分销？

二级分销就是所有分销中只能够获取两个级别的利润，过两个级别和自己的收益没有任何的关系。比如a发展了b，b再发展的c，c再发展了d，那么a只能够从b和c那里分得一定的利润，而不能从d以下的级别提取任何的利润。

链动2+1团队模式：

模式框架：代理、老板

奖励机制：平级奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖

身份层级分为：代理人和合伙人，他们之间都有什么样的身份奖励机制和关系呢？

代理人：直接消费499，获得该身份，同时享受一个单独的奖励。

合伙人：直接推荐2个代理人，获得该身份，同时获得多个奖励。

其实2+1链动模式的原理相对简单，但模式的落地效果却一点也不小

！

以某化妆品牌的499元的产品（或大礼包）作为举例，其余奖励也用数字与百分比表达（模式实际落地可根据自己的产品进行相应的利润比例设置。）

模式框架分为四大奖励机制：直推奖（100元）、见点奖（200元）、平级奖（下级老板收益的10%）、帮扶基金

那如何成为代理商与老板呢？：

1.：成为代理商条件：进入平台购买499礼包，即可成为代理商，（可享受直推收益）

2.：成为老板条件：完成邀请两个朋友，每人买499元礼包即可成为代理商，（可享受直推奖、见点奖、平级奖、帮扶基金四大奖励）即店长在发展第三个代理商起后直推奖励： $100\text{值推} * 200\text{见点} = \text{每单}300\text{元/单}$ ，也就是“我”推荐三个代理商即可无限享受见点权益，推第三人开启躺赚收益状态，

链动2+1核心亮点：成为合伙人身份的时候，前面推荐的两个代理商就需要留给推荐自己的上级，帮助上级团队裂变，同理，你就会脱离上级重新创建自己的团队市场，当团队后面发展的代理商也成为合伙人时，他们也会脱离你的团队创建他们自己的团队市场，但是他们前面推荐的两个代理商要留下来帮你做市场。

链动奖励模式权益：直推奖、平级奖、间单奖、帮扶基金、分红奖、换位

直推奖:推荐一个代理消费获得的直推分佣奖励。(比如A代理推荐B用户，B用户去下单，A代理就可以获得100元直推奖励)。

间单奖励：比如A合伙人推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A合伙人就可以获得200元间单奖励，B代理获得100元直推奖励)

平级奖励：合伙人推荐的代理，该代理也晋升合伙人后，假设B合伙人是A推荐的，B总收益300，

A合伙人可以得到B收益的10%，也就是 $300 \times 0.1 = 30$

分红奖：奖金池每成交1笔订单平台放5%到奖金池，每天平台会根据合伙人的业绩按照对应比例发放。

帮扶机制：如何避免“养闲人”？平台设有帮扶基金，在首推两个代理还没成为合伙人，之前的所有收益只能拿到80%，将20%存放在帮扶基金里，直至首推的两个代理成为合伙人，才能释放20%帮扶基金，这就激励每个人去扶持自己的一二代理成为合伙人。

换位：如果实在帮扶不了自己开始推荐的那两位代理晋升为合伙人，但是又想解冻被平台冻结的20%的提现金，可以开启换位机制，把不活跃的伙伴换成活跃的伙伴，进而保持可以正常提现。