

# 微三云志英分享酒类做2 + 1链动模式

产品名称	微三云志英分享酒类做2 + 1链动模式
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

## 产品详情

今天要讲的这个创新的分销模式是广州的一家公司做的一个平台做火了，这个平台叫“美丽天天秒”这个模式讲起来非常简单，但里面又有很多的机制规则促使增加团队长的升级和提高团队收益，下面小编就来分享一下这个模式具体是怎么样的逻辑。

举例：一瓶酒499元

平台设置两个会员身份：

一，第一个身份是经理

升级条件是：购买一瓶499元的酒即可升级

权益：直推一个有100元直推奖励

二，第二个身份是老板

升级条件是：直推两个经理即可升级成为老板

权益：再直推一个，也就是第三个直推下级购买，老板就有300元的奖励（其中100元是直推奖励，200元是见点奖励，也就是所说的团队奖）

到这个阶段看这个模式其实也很简单，就是一级分销+团队奖励的模式，但这个美丽天天秒模式，还有另外几个关键点的机制是这个这个模式的核心所在

留人，走人，帮扶，平级机制，（福利奖/贡献奖为微三云2.0版本新增）

留人：我推荐一个a，推荐一个b，ab再直推两个下级cd，那么cd消费499元，ab两个人可以分别得到100元的直推奖，另外200元的见点奖励就是由我的上级得到，这就是留人机制，我的上级把我培养成了老板，我下面最开始直推的两个人我会留给我的上级，如果我推荐的ab这两个人非常的厉害，他们下级团队后

续发展非常庞大，那这两个人下面所有人最开始的直推两个人的消费我的上级受益。每个人直推的两个下级，都会留给上级---留人机制

走人：当我推第三条线我就建立了我自己的团队，跳出了我上级团队，这就是走人机制

帮扶：系统可以设置个限制，就是之前推荐的收益，平台可以设置扣一部分不给提现，必须完成扶持下级才给解锁，这个限制是为了让上级帮助下级，发展团队壮大团队。

平级：平级是有奖励，上面我们有说到这个模式就两个身份，经理和老板的身份，那我是老板身份，我的下级也是老板身份，平级后团队长没有动力了怎么办，这个时候平台可以设置一个平级机制，我多少个下级成为老板后，我可以得到他们直推收益的10%收益，可以得到他们见点奖的20%收益，（这里的平级提成可平二级）。这样是老板身份的人才有更大动力扶持自己的下级，不会存在养懒人，越努力培养团队扶持团队，自己赚得就越多。

我们设置一些商业模式，借助工具来运营平台，任何模式都有可能把平台做大，在每个阶段都会遇到一些问题或是瓶颈，因为一个模式不可能很长久，只有你运营的平台成为了一个可内循环的生态，才有可能长久下去，那么美丽天天秒 2+1链动奖励这个模式咱们平台运营方还可以根据自己的产品自己企业的基因再做一些适当优化，比如说小编举例的酒这个产品，其实很多卖酒的都是发展省市区代理的，那咱们同样可以结合省市区奖励来做

省市区代理升级条件：

团队达到多少人，业绩达到多少可升级

直接拿钱买省市区代理

业绩做得好的，团队扶持得好的额外奖励一个区域代理身份

省市区代理收益：

当我是东莞市的市代，那整个平台的订单的只要是收货地址写的是东莞市的，那我就可以得到3%的区域收益

当省市区代理招了很多，又可以增加一个平台分红，达到平台设置的董事身份，可以享受整个平台收益的5%的分红。