

8个月做到400万会员，驱动病毒式裂变

产品名称	8个月做到400万会员，驱动病毒式裂变
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

这是我见过最牛的代理激励模式，八个月的时间，做到400万的会员，微三云商先生带你们来了解下这个模式，然后拆解一下它背后隐藏的巨大的驱动力，供大家思考。这套模式成功的秘诀在于对人性的深刻洞察，这样的模式现在依然有90%的人不知道，看到后面，肯定会打开你的商业认知，建议你耐心看完。

这是一个套非常另类的，不按照自己的销售业绩来计算提成收入的一种模式玩法，跟之前的那些399的礼包的玩法，以及类似直销的那些方法完全不同。这个模式的核心呢，在于用全员创造出来的超级的庞大的既得利益去当诱饵，去引发少数人，去奋不顾身地达成某个既定目标。有三个关键性的步骤我来分享给你们。

首先，每月拿出销售额的一定比例，比如说30%做一个大红/包。比如说这个月卖了100万，就拿出来30万来作为一个大红/包，如果这个月30万红/包没有发出去，那么就自动滚入到下个月，这个机制会引发什么行为呢？就像双色球一样的逻辑，红/包金额越滚越大，就会激发后来者的越来越疯狂。而实际上对于总部来说，他的总波比就是控/制到30%，完全是可控的。

然后这个红/包要如何分配呢？

把它平均分成3份，形成三个小红/包，就相当于每个红/包金额都是10万，同时，给三个红/包设定三个任务的标准，把它从上到下叫做ABC吧。这时候如果每月只有一个代理商完成了你设定的那个C级别的目标，那么这份奖励里面的10万块就全部归这个代理商拿走。

这种机制的设立呢，它能起到的最大的作用就是在平民里面快速拉出来领袖，如果这个时候十个代理商同时完成任务怎么办呢？那就按照这十个代理商彼此之间的这个任务量占比去计算他该得到的一个奖励比例。

你看这套机制既快速地拉出来了优秀代理商，又避免了代理商变成不干活，因为你上来了，他后面的人看到，总不能让你一个人去吃肉吧，他立刻就想上来了。这个时候你就不仅仅要往更高处跑，而且还要

保证比你的同伴跑得更快，于是乎公司里面的每个代理商都拼了命的去努力的去完成他的任务，生态就形成了。

你细品一下这套逻辑，它既有区/块链的分布式记账的思维，又有双色球的奖金池逻辑，把它一结合就成了一套社交电商的激励制度。

这个逻辑也有点像支付宝集五福瓜分20亿红/包的活动，集五福的活动一上线，参与的用户就嗨了，冲着这20亿，很多人跃跃欲试。活动过程中，活动的传播速度与影响范围，足以用病毒式传播来形容，活动结束后，支付宝的用户量大幅上涨，而这套机制又比集五福更有激励性。

后续这个代理商激励制度发生的威力到底会如何，我们拭目以待