

2+1链动模式：选择一个好的分销系统的重要性

产品名称	2+1链动模式：选择一个好的分销系统的重要性
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

近年来，伴随着互联网与资本强强联手对各消费行业持续渗透，售卖渠道已经逐渐被碎片化切割拆分，分销已然打通连接行业和消费者的重要途径，那么如何选择一个好的分销系统？以下5点帮你判断分销系统怎么选。

1、分销系统的安全性及数据的安全性

要知道产品分销系统不可信，zui主要的还是要看它的分销模式和连接模式。如果是那种你不需任何成本即可共享他们系统上的资源进行分销的话，这种情况80%不一定安全可信。

2、分销系统后台及商城的运行速度和稳定性

分销系统的运行速度和稳定性对于整个分销来说非常重要，一旦系统不稳定，就会出现客户流失以及数据上的失败，zui终导致分析错误，销量累计下降。

3、分销系统功能的齐全性、实用性及更新频率

分销系统功能是否齐全、实用包括其更新频率决定着整体技术能力的水平，也决定着这个分销系统的权重高低，只有产品被推广出去被受众看到，营销进度才会事半功倍。

4、分销系统的搭建框架

商城系统框架的搭建，包括了基于哪种语言、数据库进行开发的。是否支持二次开发、多种支付方式、插件扩展等，这决定着整个商城的消费链以及用户的满意度，

5、分销系统服务商的售前售后服务质量

分销过程其实拆分开来看就是两次竞争，一次是售前服务，一次是售后服务，使顾客在购买到商品的同时，帮助顾客了解商品，增加商品知识，建立与客户之间的信用度，达到扩大促销，强大核心竞争力的目的。

分销系统彻底改变了信息的传播方式，大大降低了消费决策的门槛，创生出了各种新奇的销售路径，这也将成为了销售渠道变革的一种新形式。

就今天跟大家简单介绍一下链动2+1这个模式：

链动2+1模式框架：代理、老板

链动2+1奖励机制：平级奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖

商业模式玩法：每一个代理晋升为老板的同时，都需要给上级代理留下“两个原始种子用户”，咱们这里就俗称“感恩机制”。

帮扶机制（平台强制任务）：完成平台任务可享受百分之百全额收益，未达标者就只会到账80%，剩余的20%，则冻结在个人的独立帮扶基金池中。

之前直推留给上级的个团队B1和B2均升级为联合创始人级别或老板级别

2. B1和B2团队伞下订单超过10单

本机制主要预防下级脱离的时候留下两个不动的小号或僵尸账户，实现真正的下级帮助上级发展团队

这个是升级老板之后有更多的分红机制

平级奖:

老板拿平级老板的收益的10%（平一级）这里的基数也是自定义的。

假设A老板推荐B,B推荐了B1,B2,这时候B也成为了老板，这时候A和B都是老板，假设B老板做了10000的收益，那这时候平台会补给A老板

1000元的收益，这样即使下级升级上来，上级还是有收益可拿。

走人、留人机制:走1个，留2个；收益:400元

走2个，留4个；收益:800元

走4个，留8个；收益:1600元

走8个，留16个；收益:3200元

如此类推... 团队如每人直推2人为例，个人总收益为直推和团队见点奖收益=100+100+300+200*2+200*4+200*8+200*8+200*16+200*N平级收益=（300+200*2+200*4+200*8+200*8+200*16+200*N）*10%

