

微三云电商模式营销设计,分销是一种经济趋势：2+1链动模式

产品名称	微三云电商模式营销设计,分销是一种经济趋势：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

随着经济水平的不断提高，面对大量消费者群体，企业既要生产提供满足市场需要的产品或服务，又要做销售，在保证成本的同时，尽量快速地将产品或服务传递给目标消费者。这对企业来说，即使有可能做到，但是也非常费时费力的。因为这样未必能达到企业收益zui大化的目的。

于是，分销就出现了，通过其他中间渠道丰富而发达的市场体系来分销产品，就成为市场经济的常态。

1.对供应商来说

不需要自己花费力气做销售，专心负责生产产品即可，省去厂家既要忙着生产，又要忙着销售的双重压力，在人力物力财力成本分配方面更会加合理。而且对经销商来说便利性会很大，大多数的渠道商不仅能销售，还能处理售后问题，给供应商解决了很多的问题。

2.对渠道商来说

没有进货、囤货的压力，也不需要花费货物成本，有订单直接给到厂家，由厂家负责发货，杜绝了囤货的风险。并且不需要花费太多资金，只要渠道商有市场，那么就等于是0成本换高利润。

3.对消费者来说

渠道商的渠道越多，代表市场越大，那么接触到的消费者就越多，也就是说有越来越多的消费者买东西更方便了，对消费者来说是好事情。

分销是一种经济趋势为了达到用低成本获得高利润的目的。分销的好处对供应商、渠道商、消费者三方来说都是正向的，相信在未来经济，分销所占比重会越来越大，发展也会更快。

然而怎么搭建分析系统，我们以链动2+1分销系统为例，

链动2+1模式框架：代理、老板

代理：购买"499"元礼包获得该身份

老板：直推2个“代理”，获得该身份

链动2+1奖励机制：平级奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖

我购买了499礼包，成为了代理身份。后面推荐了A1跟A2购买礼包，获得A1与A2的直推奖励，同时晋升成为老板身份。A3是我推荐的第三位因此我称它三号线，三号线才能获得见点奖，所以A3发展下线B1,B2，我（老板）就能拿到见点奖200,如此类推。

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”。

团队结构,之前我直推的A1跟A2，留给我的上级（这里假设我的上级是平台）发展团队，而“我”成为了老板身份后跳出来发展团队。

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。

A1和啊A2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

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= $(300+200*2+200*4+200*8+200*8+200*16+200*N) * 10\%$

链动2+1分销系统，简单介绍到这，模式假设性问题比较多，像模式算法等问题各位读者对此感兴趣的可以后面咨询国鸿。

链动2+1模式，能够让用户主动去发展，让身边更多的人来参与的必定是需要一个非常合理合规并且高收益的奖励机制，二级分销，高收益奖励机制，走人留人机制，都是这个模式的亮点。

电商行业崛起，消费方式便捷，随着思想不断进步，人们已经不满足于优惠性质的消费，用户既想拿到物美价廉的工厂直销的产品，又想互利共赢式的消费模式。链动2+1实现满足人们这种互利共赢的需求，它是对消费者和工厂双方互利共赢的模式。

对于工厂来说，工厂已经是物美价廉了，但是工厂供货给商家的利润肯定是不如供给用户端高，如果要宣传推广的话，对工厂来说，最好的方式就是品牌广告效应，找大/牌明星来打广告看效益，这就需要很高的经济预算，这也是有一定的风险，不一定打广告就一定有效果。

2+1链动模式就解决了这个宣传问题，它是一种直销的模式，省略了很多中间商，让厂家直接到达消费者，从而让消费者去推广消费者，里面的模式鼓励消费者参与并增加消费者。