

## 链动2 + 1如何搭建电子商务系统，权益如何分配？

产品名称	链动2 + 1如何搭建电子商务系统，权益如何分配？
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

### 产品详情

传统的渠道模式是总代理、省代、市代、县代、店面，后是顾客。分层批发价，分层代理，各级赚钱，几个阶段都有仓储、仓储物流、物流环节，这些都是成本。以某泉为例，批发价四五毛钱，终端店卖给你2元，设定倍数达到四五倍，这只是一个非常正常的高消费热销产品。如果不是热卖，不是高成本的商品，定倍数只会更高。如今，电子商务已成为各品牌的标准配置。不管你怎么赚钱，网店平台4-5%的佣金一定要拿，这叫渠道费。

现况我们很清楚一点，推广费用持续上升，方式和营销开支昂贵，为

关键的是不论是传统渠道，或是电子商务，全是火爆一片，现在是品牌大佬在做完收种，并且也还说日子伤心。

社交媒体电商的本质就是把渠道和营销的成本费用，作为了会员的推广奖励。根据VIP去解决方式、推销产品、拓客三大问题。

每一个VIP便是社区电商平台的途径，营销是VIP根据微信朋友圈完成，新人是老VIP拉的。因此你非常少看到一个社区电商平台商品每天做广告的，除非是就是为了公关必须。

如同100块钱产品，之前你一直在方式和营销里的开支会耗费30块，现在这30块你不能给别人了，就全部给到VIP，这也是VIP收入实质由来。

因此从零售的角度来讲，社交媒体电商的本质就是把渠道和营销的花费作为了VIP推广奖励。VIP是导量深深地关联在一起的，我不能没有你，你也不能没有。

大家懂了实质，那么我们看一下链动2+1是如何搭建的电子商务系统

, 权益如何分配的。

## 链动2+1分销模式身份

代理：购买499成为代理角色

老板：代理身份直推两人

## 链动2+1分销奖励

直推奖:代理商a推荐一个小伙伴们可得到服务平台奖励直推奖100

见点奖：老板a每推荐一个小伙伴们，可得到服务平台奖励团队奖200  
，在包含直推那部分，一共有300

平级奖：老板a直推了代理c，当代理c升级成老板c。老板a能从老板c的全部盈利里边获得10%的同级奖赏

分红奖：平台抽取产品利润的百分比，作为月度奖励给予分销商，按

## 业绩分成

帮扶奖：平台会冻结老总a总利润的20%，除非是做到标准即可解除冻结，标准为（在老总a逐渐介绍的那两个小伙伴，那两个小伙伴也成为老总，并且拥有十单的盈利）

例如：A代理推荐了B代理和C代理，A可以得100元+100元的直推奖励，即A代理升级成为合伙人。当B也想成为合伙人时，则B要直推B1代理和B2代理，B得100元+100元，而A代理获得200元+200元的间推奖励。当此时B就成为合伙人就可以独立开发新市场了，而B1代理跟B2代理还是留在A合伙人这条线做业绩，当B1也想成为合伙人时，也要再发展直推2个代理如B3跟B4，而A一直可以获得团队间推广收益200元+200元。一直都有团队新增代理的业绩，一直有人帮你做市场

## 二：玩法详情

这是一种留人、走人+帮扶的机制

代理就只能获得直推奖励，而老板可以获得奖励模式（直推、见点、

平级、帮扶、福利、贡献)

帮助下属成为代理，或者通过自己的升级成为老板，都会留两个会员给自己的上级，完成平台设置的规则都可以得的收益去，没有完成平台帮扶的，只能获得80%的收益，剩下的20%可以靠解锁平台设置的任务。

模式都只是营销工具，主要是结合卖货来引流推广的作用，模式做入口，线下要做好服务，商家要实际性的发货。而且控制在国家允许的二级分销范围，是合法的裂变。关于模式这块也已经由法务部评估过模式风险问题

从商业逻辑上看链动2+1模式使颠覆了传统微商买卖关系，建立起一种可角色互转的新型消费关系，即消费者也是消费商，一个足够有吸引力的商业模式，能够平台在市场上被动转变为主动，占据新的市场赛道有利位置。

一个好的商业模式必须满足两个基本的条件。一是能够解决流量问题，二是能够解决模式的连续性问题。各种奖励方式鼓励用户参与赚钱

, 同时通过社交关系持续分享消费也解决了模式的可持续性!