

# 链动2+1模式玩法解析：代理、老板奖励机制、感恩机制，微三云钟小霞

产品名称	链动2+1模式玩法解析：代理、老板奖励机制、感恩机制，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

各种电商模式的涌现，不断地更新迭代，使其各行业，还有消费者得到了极为乐观的认可，致力于把电商行业做得更好、范围做得更广，把好的模式、好的设计感赋能给商家和用户体验。此外，电子商务主要通过诸如搜索、点击购买、基于购买记录的推荐等功能设计来实现其商业目标，而社交电商则将重点放在诸如信息交换、社会网络、互动与协作来促进交易。另外，电子商务中的用户关系通常建立在用户与电子商务平台或卖家之间，而社交电商则更加注重鼓励消费者之间的交流和联系。

链动2+1模式玩法解析

模式框架：代理、老板

奖励机制：

1、直推奖励：如果特工a推荐特工b，特工b下单购买该产品，特工a可以获得直推奖励。

2、看点奖励：A升级成为boss推荐B做特工，B特工推荐C，c去下单，Aboss可以获得看点奖励。

3、助力奖：完成平台设定的任务即可获得。

4、等级奖励：boss和boss之间，当身份相同时，平台会给上级boss额外奖励。

5、贡献奖：老板a开发特工b1、特工b2、特工b3时，b1和b2会一直贡献自己的两条线，从而获得贡献奖。

6、福利奖：除了b1和b2、只要b3及以后开发的线路能满足平台规定的规则，老板a就会选择20%的积分给满意的人。

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\*\*\*\*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。

帮扶指定任务；

1：之前直推留给上级的个团队C1和C2均升级为代理级别身份或老板级别身份

2：C1和C2团队伞下订单超过10单，也就是D1D2D3D4几位直推用户下单【也包括C1和C2两位代理下单】也是算在10单以内。

如何成为代理和老板？

1.成为老板条件：完成推两个直属下级，下级每人买499元产品成为代理，

2.成为老板权益：直推奖励，\*\*单100元，第二单也是100元，完成直推2单后升级为老板，升级老板后完成直推第3单后享有无限见点间推收益。就可以成为“老板”，

3.老板身份见点奖：发展第三个下属起200以后每条下线都200元，成为老板后直推奖励:300元/单，旗下间接推奖励:200元/单，能推三人的来撩拿无限的见点奖，推第三人开启躺着收益状态。

平级奖励:

如老板平级就拿平级老板收益的10%（只平一级），设：平台每卖一个499或者699等，固定拿30到60元进分红池，假设给ABC三人多个级别设置不同的比例根据对应身份人数进行平均分红，比如C平分30%，B平分30%，A平分40%，如需做品牌商城，商业模式，营销矩阵方案可私。

和多的朋友就在疑问，链动模式会不会不合法？那链动2+1模式如何合法合理的运营？如何规避风险？

1、更改参与玩法，不以现金直接参与活动；消费购物——购买同等价值产品

2、对接第三方支付机构和正规的税收团队（灵活用工）正常纳税；

3、正常的商品交易信息，正常物流发货，真实流水。

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