

链动2+1什么东东？

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 链动2+1什么东东？ |
| 公司名称 | 东莞市微三云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301室 |
| 联系电话 | 14776427336 14776427336 |

产品详情

莎士比亚曾经说过，本来无望的事，大胆尝试，往往能成功。带着这句话，我们还要更加慎重的审视这个问题：链动2+1是什么？

链动2+1模式是一个能快速裂变团队的模式，特点是它只有二级的分销，这个模式适用于复购率高利润高的快消品，例如酒水面膜，健康食品等等，这个模式大部分的利润都会拨出去，采用的是薄利多销的营销方式。

下面具体说一下，

链动2+1模式里呢有2个身份，一个是代理，一个是老板。消费者购买499产品，可以成为代理身份。

代理身份享受的权益有：享受直推奖励100元，每月免费领取产品一次，这里的话我们可以设置一个零元专区，成为代理后到这个零元专区每月领取一次产品，但免费领取产品，我们产品不是会亏钱吗？因为有产品成本在，所以我们会设置一个邮费，我们微三云的产品跟市面上的有点不一样，我们的邮费是可以设置分佣的，这个分佣是怎么用的呢，例如我跟你都是代理，而你不知道代理还有这个权益，我分享界面给你过去成功领取产品后，我就可以获得这个邮费分佣。

代理身份购买产品还送积分，积分的用途有什么呢？积分可以设置一个积分专区，积分兑换礼品，或者积分+零钱去兑换礼品，另外积分还可以直接变现，我们是有对接腾讯的广告的，消费者可以通过完成看广告任务获得积分然后再变现。对于运营者来说的，消费者观看广告是腾讯是有广告费返利给到平台的，这里获得的利润，可以用于补贴给用户，还有这个积分变现的比例要设置好。

说到代理的权益，还有享受复购9折.这里我们可以设置一个复购专区。复购专区主要针对，以前招商门槛高的问题，我们以前是不是进货多少控制拿货价多少折这样去招商的。这种方法现在很多人都不用了，现在我们只需要购买499礼包成为代理，就能在复购专区获得一个9折的拿货优惠，针对身份的不同，我们可以设置不同的折扣优惠。

老板升级条件：直推广2个代理即可以成为老板。

权益：可独立一条线开拓自己的新市场

权益：老板推荐代理是奖励300元

权益：还可以团队拿永/久收益，即间推代理升级为老板的200元。

权益：老板平级奖。拿直推代理升级为老板收入的10%，平台额外奖励的。

举例：A代理推荐B,C代理，A可以得100元+100元，即A升级成为老板。当B也想成为老板时，则B要直推B1代理跟B2代理，B得100元+100元，而A团队间推的200元+200元。当此时B就成为老板就可以独立开发新市场了，而B1跟B2还是留在A老板这条线做业绩，当B1也想成为老板时，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。

当B老板开拓新市场时，则要再发展新代理D时，B就得300元。同样D想要成为老板时，也可以直推两个代理D1跟D2，此时D得100元+100元，而B老板拿团队代理间推200元+200元。D板又可以独立开发新市场了。而D1跟D2还是在B老板的团队，D1跟D2代理也想成为老板独立开拓市场时，也要为B老板留下2个做市场的，以此类推。

平级奖：

当下级老板独立出来后，但因是上级老板扶持出来的，所以平台还额外拿出下级老板收入的10%奖励给平级老板。永远都有平级收益。

商城零售奖：无论是会员注册，还是代理，还是老板，只是你发展的，只要下级在商城消费任意产品，上级有零售利润。

说是二级分销这样模式是不是传销 法律界定是怎么样

另外，关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的意见，对此进行了界定，其规定“对传销组织内部人数和层级数的计算，以及对组织者、领导者直接或者间接发展参与传销活动人员人数和层级数的计算，包括组织者、领导者本人及其本层级在内”。

分销模式的介绍

在西方经济学中，分销的含义是建立销售渠道的意思，即产品通过一定渠道销售给消费者。从这个角度来讲，任何一种销售方式我们都可以把它称之为称为分销。亦即分销是产品由生产地点向销售地点运动的过程，产品必须通过某一种分销方式才能到达消费者手中。根据著名的营销大师菲利普·科特勒的定义，分销渠道是指某种商品或服务从生产者向消费者转移的过程中，取得这种商品或服务的所有权或帮助所有权转移的所有企业和个人。但是，它不包括供应商、辅助商等。

分销是什么，分销模式能怎么用

分销模式怎么用？

可以参考分销代理模式，所谓分销模式就是在三级分销基础上拥有3个分销商等级，每个分销商等级对应的佣金比例都不一样，3个区域代理身份等级，从区/县级代理到市级代理，再到省级代理，3个合伙人等级，普通合伙人、股东合伙人、核心合伙人。把这4个模式结合在一起就可以形成有效的利益链条，促进分销商不断的发展壮大。

分享模式，分享知识，分享系统，分享价值。如需完整方案，软件开发，模式策划，需要了解电商软件等相关信息或者其他方面的电商问题的读者，可以联系小编！！！千篇商业方案解析给你听！