

二级分销模式链动2+1背后火爆增长的原因，微三云钟小霞

产品名称	二级分销模式链动2+1背后火爆增长的原因，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

随着社交电商的迅速发展，电商市面上也有越来越多链动电商平台的出现，也是越来越多老板私信微三云钟小霞想要了解这链动2+1商业模式，不过我实话实说，现在想要了解的老板越来越多，如果不抢先一步抢占市场，怕到*后连红利的风口都会与你擦肩而过。

全面剖析一下2022年很火却又崩盘的美丽天天秒商业模式？

一、美丽天天秒商城，爆火增长的背后原因？

首先，分析一下传统商城模式痛点；

1、分销模式老套，还在玩10年都不变的，传统微商二级模式，模式没有创新，没有新颖的玩法。

2、用户增长速度慢，并不是用户不想推，每个用户圈层都是恒定的，很少有过山车式的交际圈，阻碍隔阂较多。

3、“所谓教会徒弟，饿死师傅”，这也是很多微商团队长，心中的隔阂，没有永远的敌人，只有利益的朋友。

*后，来看看他的解决思路：

1、推翻原有的微商制度，改良“公排”玩法，结合的产物，采用新的模式：粉丝裂变成代理，需要购买499元礼包，之后享有推广权益（直推100元/单），代理裂变成合伙人，只需要在推荐两个代理，之后享有推广权益（100元/单）、团队收益（200元/单）、平级收益（30元/单）。

2、感恩制度：每个用户晋升到合伙人，都需要给上级留下两个会员（即你升级所需要的那两个会员），到这里团队是不是达到自动扩充了。

3、帮扶制度：所有会员扣除20%的推广收益，转换为帮扶基金池里面，必须强制完成平台任务（帮助2个下级成为老板），完成任务则解锁收益，没有完成的将一直冻结。到这里团队是不是非常的人性化了。

二、美丽天天秒商城合法不？为什么会出现崩盘的问题？

解析：美丽天天秒我们先看下他的模式：整个平台身份只有2个身份，一个代理和一个老板，改变了传统的商业模式，国家政策上是三级以内是可以被允许的。

美丽天天秒商业模式的弊端：

1、整个商业模式的资金波比过于高，很难有许多产品能根据这个商业模式的模式玩法来。

2、商业模式用户留存率低，模式简单粗暴吸/粉裂变快是他的优势，同时也衍射了他的不足，容易把人养懒，躺着不动的居多。没有任何一个平台能够扛得住疯狂的韭菜党。

3、高分佣造成的结果，必然是产品成本低、质量差、这些都是恒古不变的，必然是遵循能量守恒定律。

4、商业模式没有设计的闭环，庞大的人流量进来了，却没有真正做到留存和引导解决改变现状，高频次的交易带来的，自然就是通货膨胀。

一、链动模式为两种身份：初级代理、**老板

初级代理：自身在平台消费499元礼包，即可成为“初级代理”身份；

老板：成为初级代理后，邀请两个朋友成为初级代理即可成为“老板”身份；

二、四种奖励框架组成：

直推奖（100元）：成为初级代理后，直推一个499，即可获得100元奖励（如底图）；

团队见点奖（200元）：成为**老板后，再邀请第三个朋友时，都能享受200元的奖励（如底图）；

平级奖(平1级，10%)：成为**老板后，可拿直推“**老板”收益的10%（如图，B3直推2个499后，也成为了“**老板”，如果B3又直推了一个C3，可获得“直推奖100元+见点奖200元=300元，那么**老板A作为其平级推荐人，则可获得300元的百分之十也就是“ $300 \times 10\% = 30$ 元”。可获得30元的平级奖）

帮扶机制（80%冻20%）：其中还有一个为了防止出现死号的一个机制，帮扶机制：当代理所邀请的用户购买商品成为代理之后，却并未继续去推荐用户这个时候，通过平台检测发现则会直接冻结代理收益的80%，剩下的则冻结为帮扶基金，如果推荐的用户继续推荐下去则能解除冻结。

以上就是小编对链动2+1这个商业模式的一些分享，如果您对这个商业方案有所了解，您的企业也想涉足这块，或者有想法的朋友来找小编将和您一起探讨分享，如需完整方案，请找小编获取