

## 合伙人团队裂变分享经济模式—5.0版本2+1链动模式

产品名称	合伙人团队裂变分享经济模式—5.0版本2+1链动模式
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

我们都被马云欺骗了。马云一直主张取消中间商，让世界上没有困难的生意。因此，淘宝已经成为大的中间商，连接了数千万中小企业，让无数实体店咬牙切齿，但他们无能为力。因此，没有中间商是谎言。谁相信谁就输。马云一直主张取消中间商，让世界上没有难做的生意。因此，淘宝成为大的中间商，连接了数千万的中小企业，让无数的实体店咬牙切齿，却无奈。所以，没有中间商这句话是谎言，谁相信谁就输。2003年，年仅20岁的袁秋燕在重庆开了一家药店。家店成功后，她开始以每年两家店的速度扩张。2009年，她将自己的连锁店命名为真善美。216年，真善美药店开始实施梦想合作伙伴计划。如果你仔细阅读，你肯定会吸一口气，这不是药店模式，而是牛。接下来微三云吴丽萍将带你去了解这个伟大的商业模式，并赞扬收藏。它可以应用于任何行业。

步是设计门店出资比例，总部投资50%-70%，个人可投资30%-50%。但是，总部为门店办理业务手续，负责门店装修和员工培训，以及供应链服务。投资的员工应负责门店的日常运营和管理。这样可以减轻公司的管理压力，也有分散资金的风险。

第二步是选择合作伙伴。真善美的合作伙伴制度主要有两种，一种是中高管理合作伙伴，另一种是基层店长或员工合作伙伴。这两种合作伙伴都需要在企业工作两年，双方都知道根源。真善美的合作伙伴制度主要有两种，一种是中高管理合作伙伴，另一种是基层店长或员工合作伙伴。这两种合作伙伴都需要在企业工作两年，双方都知道根源。但是要注意的是，合伙的员工并不包括店里面的所有人，一般的新员工不能参加，只有有的老员工才可以参加。通常，除了店长之外，五个人的店铺还有两个名额。店里一定有一些人不合格，有的人分的少，有的人分的多。这样就形成了一个缺口，他们没有资格去想别的事情。如果他们有更少的资格，他们想分享更多，这将形成一个良性的竞争循环。当然了，针对于药店来说，店长队伍的梯队是重中之重，只有公司的老店长主动去培养更多的新店长，才能解决店长资源紧缺的难题，为此呢，顺势推出了师徒机制，只要老店长培养新店长，当心店长有能力开新店的时候，那么老店长就可以拿到新药店3%-5%的利润分红，这个教育裁剪，如此一来呢，内部的氛围被彻底激活了，短短三年的时间，这个药店就在重庆发展到130多家连锁门店，这里面的关键点就是真善美通过合伙制绑定了更多的人才，裂变更多的门店和店长。在这个模式中啊，主要看到的是合伙人制链接人才的作用。真善美药店的这套合伙人模式，其实不但可以帮助企业抢占市场，缓解资金压力、管理压力，还能把员工变成经营者，跟企业共进退。事实上，不仅是真善美药店，还有医疗行业的永木口腔、服装行业的海兰之家、餐饮行业的海底捞、周黑鸭等都在使用类似的合作伙伴模式，因为这种模式具有很高的实用性，可以使公司迅速实现门店的扩张、人才的裂变和业绩的倍增。所以合伙制代替雇佣制是大势所趋。

刚刚介绍的是线下的模式，如果搬运到线上，通过互联网辅助工具又该怎样实现呢？接下来小编为大家介绍一套合伙人团队裂变分享经济模式——【2+1链动商业模式】

模式只有两个身份，代理和老板，升级身份的方式也很简单，就是推荐两个人购买相应的礼包产品。

一、2+1链动模式逻辑：

商城里面有消费者创业区，相对应的礼包区域，消费者购买礼包成为代理身份，再推荐给自己两个好朋友消费相对应的礼包，就能升级成为经营者，而且每一环节获得对应平台给的奖励。

### 以499礼包举例

- 1、直推荐奖——消费者小冬购买了499，成为了代理身份，就可获得平台奖励的直推荐奖100
- 2、团队奖——消费者小冬推荐了自己的朋友小花小红也购买了产品，就可获得平台奖励的团队奖200
- 3、平级奖——消费者小红成为了经营者，这时候小冬可以从平级身份小红的总收益得到百分之10
- 4、帮扶制——平台会冻结小冬总收益的百分之20，除非达到条件解冻（小冬开始推荐的那两个伙伴成为了经营者，而且底下拥有共10单的收益）

### 5.0链动新增加功能：

、V3大boss身份：

、白名单设置：

、平级奖励拓展设置：

、福利奖和贡献奖

等等，更多新功能（完整详细资料可找小编获得）

## 二、2+1链动模式亮点

## 三、2+1链动模式合法性

从事于软件开发十来年了，服务保障了近30万家商家企业，针对于模式合法性这一块有法务中心评估，针对于客户平台运营过程中会有哪些问题如何避免触碰法律这一块都有很深入的解决方案（详细几个方面方案就不放出来啦，想了解可找小编获得）

经营者要明白，不论是自己开公司还是合伙创业，都要把公司变成一个赋能平台，吸引更多人到你这个平台上来创业，这样你就可以用社会的人、社会的钱、社会的资源把公司和平台做大，成就更多的人。那还有更多的合伙人创业模式，通过互联式盈利思维借助东风到达彼岸