

模式简单介绍到这里

产品名称	模式简单介绍到这里
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

21世纪中期网络分销初现端倪在IT产业，美国的就是中国的明天。初期马云去了硅谷，回国创立阿里巴巴继而淘宝网激发了国人互联网购物的需求，为给消费者提供便利，越来越多中小卖家对于货源的渴求，催生了网络分销的发展，要注意的是，在21世纪中期，在中国的网络分销主要是类似于线下的批发模式，这种模式下ShopEx的代分销产品分销王应运而生，网络分销系统的出现大大降低到了人力成本。

2010年之后网络分销开始盛行随着市场的发展，和消费者的需求，原来的批发销货的模式越做越难，再次回归到商业的模式，品牌为王，渠道为根。再次提出一个新的名称：分销一体化，提出“入、招、管、作”四步作业流程，同时加强品牌建设，在淘宝投入产出比不如以前，淘内销货越来越来的现在，网络分销成为供应商占领渠道快。好的选择。

分销系统链动2+1

礼包499，成本30%，直推奖励100，见点奖200，平级奖10%

模式两个身份：代理（购买499礼包成为代理），老板（成为代理后直推两人成为老板）。

直推奖励：推荐下线可以获得100。

见点奖：代理发展第三条线可获得见点奖（成为老板后，后续推荐每个人都可以获得见点奖）

平级奖：老板身份下，发展的下线成为老板可以获得平级奖，获取佣金的10%。

帮扶基金：冻结20%消费者获得的佣金，帮助下线推荐10单后可获得冻结的佣金。

举例说明：

如图所示，A推荐了B,C。获得推荐奖励100+100，同时晋升成为老板。

当A成为老板后，B,C将留在A的上级帮助上级发展团队，而A成为老板后，跳出机制，重新发展下线。假设A的上级为平台，继续发展下线D,E。

A的1，2号线是B,C。A成为老板后跳出团队，继续发展下线，D是A的三号线，E是A的四号线，因此A可以获得D,E的见点奖200，还有直推奖100，以此类推，后续A继续推荐别人购买产品，都可以获得见点奖+直推奖

什么是平级奖？当A是老板身份时，B跟C，或者是D跟E，也成为老板的时候，A就可以获得平级奖。成为老板的条件是推荐两个人购买产品，所以这里可以算出假设B要成为老板，B的佣金收入是100+100（两个直推奖），因此平级奖励 $(100+100) * 10\%$

后跟大家说一下这个帮扶基金，其实帮扶基金也可以算是一种惩罚机制，假设A推荐B跟C，那么如果B跟C是个僵尸号（不活跃的号，例如小号，别人的号借过来凑数的），那么A跳出机制时，留给上级发展的团队就会没有了裂变效果。因此在获得佣金的时候，就需要冻结20%资金作为帮扶基金，待团队发展到一定数量的时候，才能全部解锁。

模式简单介绍到这里，从模式中，各位读者不难发现。其实与消费者产生关系。可以从给产品赋能这个方面去入手，留下让消费者对企业忠诚度。除去产品本身的属性，小编相信没什么手段比让消费者产生收益更具吸引力。引流也好，裂变也罢，不外乎遵从