

美丽天天秒带红的链动2+1分销模式，究竟有哪些弊端

产品名称	美丽天天秒带红的链动2+1分销模式，究竟有哪些弊端
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

防控的常态化，实体的线上化，流量的瓶颈期，种种迹象都在表明，想依然维持传统的商业模式持续经营，是势必会被淘汰的，就连传统电商都早已趋于饱和，呈现颓势。也正是因此，新型的商业模式总是在层出不穷，其中“链动2+1”的实体超级裂变模型也被越来越多的人所知晓。

美丽天天秒带红的链动2+1分销模式，以简单粗暴裂变的优点叱咤风云，受到市场的青睐。但在喧嚣浮躁的背后，我们也要冷静的思考和分析，链动2+1模式的不足有哪些。以下是我总结的链动模式的4大弊端：

1：链动2+1模式擅长分销机制，主要针对消费端裂变，难以形成稳健的代理商团队。

2、链动模式的资金奖励和拨比太高，低利润率的产品很难使用这个模式。而高分佣伴随的必然是产品成本低，产品质量差。

3、晋升“老板”门槛较低，很容易出现找2个小号做自己下线的行为。帮扶机制难以根除躺平赚钱党，很容易把人养懒惰，“老板”角色动力不足，难以根除割韭菜思维。

4、链动模式虽然简单粗暴，裂变快速，可以快速吸引庞大的人流量，但链动模式没有闭环设计，人虽然进来了很难留存和二次消费，忠诚度也比较低。

链动商业模式也称链动2+1商业模式，2+1指的就是其中的身份机制，一共设立了两个等级的身份：老板、代理。

当用户想获得收益想参与其中时，就需要成为代理才可以获得收益，而成为老板就可获得三种奖励，代理只能有一种奖励机制，想要成为老板则需要代理推荐平台所设定的人数才能成为老板。

当然能够让用户主动去发展，让身边更多的人来参与的必定是需要一个非常合理合规并且高收益的奖励机制：

直推奖：当用户成为代理之后，就等于加入平台可以通过直接邀请身边的人来获取收益，直接推荐奖励需要代理去直接邀请用户前来消费并且成为代理即可获得。

见点奖：

当代理邀请指定人数之后，即可成为老板，当老板每邀请一位用户进入平台并且消费指定产品之后成为代理，即可获得见单奖励。

平级奖：是指当上级老板所邀请的代理成为老板之后，上级老板可以收获下级老板收益的额外百分比收益，这就是平级奖励。

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。

链动2+1模式是否合法合规？

线上分销，可能很多人理解为传销，其实深入去了解并不是的，很多大的电商平台都有做分销，对没有理解三级分销或者误会三级分销为传销的这里和大家普及下，所谓的三级分销模式，意思就是A发展B，B发展C，C发展D那么三级佣金的是以直接接近消费者的三级获得佣金，什么意思呢，就是D买了，那么C.B.A拿到佣金，如果D发展的E，E买的。那么是D.C.B拿佣金，与A无关。

平时我们了解的传销是没有实物的，就是靠拉人头、缴纳入会费，无下限发展的金字塔式的集资，三级分销在国家掌控上是合法的，但微信官方对此微信的关系链也早有预防，所以建议平台还是做两级以内，有利于长远发展。从整个体系架构来说“链动2+1”模式就直推和间单讲，都是立足于二级分销的体系来做的，加上团队间单奖有着走人和留人的机制，有断层的因素，所有也不存在多层次团队计酬。

做任何的一个模式平台本质应该还是要以卖产品和销售为导向：不要做收钱不发货，搞集资，不要卖假货和伪劣产品，违背生意规律的平台自然不

会长久，只有在合理合规的模式上运营，互利共赢，才能长远发展。