

# 桥头链动2+1分销渠道搭建，团队裂变营销

产品名称	桥头链动2+1分销渠道搭建，团队裂变营销
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	链动2+1:泰山众筹 寄售挂售:数字藏品 元宇宙:微三云
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

## 产品详情

桥头链动2+1分销渠道搭建，团队裂变营销

横沥链动2+1分销渠道搭建，微三云软件定制，团队裂变，小程序商城开发。

提到分销，很多人都只有一个模糊的概念，认为只是向下延伸渠道，这种认知只对了一半。那么分销是什么意思，为什么还要选择分销呢？当然是企业为了有更多的渠道销售商品了，渠道=市场，分销的zui终目的也就达到了。

### 一、分销是什么意思？

分销的含义是建立销售渠道的意思，分销渠道又或者叫营销渠道，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、服务的所有权，帮助所有权转移的所有企业和个人。简单来讲，分销的含义就是代理企业的产品或服务，并通过自己的分销渠道替企业销售它。再通俗点讲就是“二道贩子”。

### 什么是链动2+1模式？

链动2+1主要是建立团队模式，同时快速提升销量。是目前成员中速度zui快的裂变模式。链动2+1模式合理合规，同时激励用户公司的利润分享机制，让您在享受购物折扣的同时，也能促进并获得客观收益。

### 链动2+1模式特点：

1、二次分配：二次分配，不存在多层次、合理、合规的佣金收入分配；

2、走人机制：推荐两人花499成代理，即升级为老板，关系分离后离开；

3、留人机制：成为老板后给上级留任一开始推荐的两个人；

4、上帮下帮：下属当上老板后，为上级留人。

晋升机制：

会员等级：代理、老板

代理：直接消费“499”即可获得此身份

老板：直接推荐2名“代理”即可获得此身份

商业模式的好坏，直接决定了企业未来的发展，以及当下的盈利状况，一个好的商业模式往往能够让企业经营更加稳固，发展更加迅速。但好的商业模式必须满足几个条件：

一、解决用户流量问题

二、用户留存

三、提高用户转化

四、产品复购

这些只是ZUI基本的四个条件，除此以外，模式必须具有可行性以及可持续性，可行性就是合法合规合理；可持续性是指模式可以长久维持的过程。

链动2+1模式赋能各大电商平台，引流裂变，帮助企业快速卖货。来看看链动模式的奥妙之处。

链动2+1模式晋升机制：

会员层级：代理、老板

代理：直接消费“499”元，获得该身份

老板：直接推荐2个“代理”，获得该身份

奖励机制：

1、代理直推一单拿到100元奖励

2、老板直推一单拿到300元奖励

3、老板见点奖得200元奖励

4、老板平级收益10%

5、帮扶基金：30%冻结

6、老板可根据团队业绩分红

举个例子：

A购买499元礼包成为代理

A推荐B1、B2购买，A获得直推奖100+100，且升级成为老板身份，B1、B2成为代理

A推荐B3购买，A获得直推奖100+见点奖200=300。

B1、B2两条线留给上级，第三线才是A的团队。

走2留1机制，直推前面2人只能拿直推荐，见点奖给上级。

直推2人后升级成为老板。

第3人开始直推N个代理都可以拿 $N * (100 + 200)$

模式特色：

1.二级分销，无多层次，合理合规的佣金收入。

2.走人机制：推荐2人消费499，即升级老板，关系脱离，走人带新线。

3.留人机制：成为老板后，为上级留下最初推荐的两个人。

链动2+1模式还设有平级奖、帮扶奖、分红奖。