

## 线下转为线上经营的二级分销2+1链动模式

产品名称	线下转为线上经营的二级分销2+1链动模式
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

互联网的发展速度令许多商家猝不及防，线上电商的发展在短短十数年间就迅速击溃了当年如日中天的

线下实体产业，我认为这些实体产业商家之所以被击溃了，主要还是没能及时将线下转为线上经营。

但如今疫情的冲击，社交电商的崛起，线上与线下相结合就是一个大趋势，未来会将线上服务与线下体

验及各种现代物流进行融合升级成新零售。

链动2+1玩法：

主要是以499化妆品为例，用户在进入平台后购买499的产品，可以从普通用户身份升级为平台代理。

而一位代理想要升级为多收益获得者老板身份时，就需要推荐两位用户成为代理，而升级为老板后则需要将刚开始推荐的两个种子用户留给上级，帮上级发展团队，这个就是核心裂变机制——感恩机制。

帮扶机制：平台在防止有人恶意刷代理上面设置了一个帮扶基金的制度，这个制度主要是在感恩机制的基础上，防止留给上级的种子用户是两个无法裂变的“僵尸号”，所以必须要完成平台设立的解冻任务，否则就会冻结该老板后续团队收益的20%为帮扶基金。

玩法裂变这么快当然是有原因的，没有丰厚的酬金，用户当然也不会无缘无故的帮你推广。

499产品为例

直推奖励100：代理、老板每推荐一位用户，就可以获得100直推奖励。

见点奖励200：老板每推荐位用户，自己可以获得200的见点奖励，而老板团队下的代理推荐一位用户，除了会给到代理100以外，另外200也是会给到老板上的。

平级奖励10%：老板A推荐了代理B,代理B推荐了C、D后，代理B成为老板B，老板B再直推一位用户可以获得100直推加200见点，那么老板A就可以获得 $300 \times 10\% = 30$ ,这30都是由平台出，不会损伤到用户利益，用户又有什么理由不帮你裂变呢？