

## 二级分销链动2+1赋能茶水行业

产品名称	二级分销链动2+1赋能茶水行业
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

受疫情防控的影响，而且不知道什么时候结束，传统茶商的线下门店从过去的门庭若市，到现在顾客凤毛麟角，基本是靠回头客，忠实茶友来维持销路；如今的消费者更喜欢线上消费，传统茶商又该如何抓住消费者的眼球？基于对互联网和新零售模式的研究，传统茶商同样能够以一个“新”面貌重回大众视野，惊艳年轻消费者。传统茶商要做到“新”，就需要改变，需要转型。新机遇还是新难题

从刘强东的发家史，从线下零售行业到线上自营电商，我们不难发现，从线下延伸到线上，是顺应了时代的发展，更是迎合消费行为而做出的改变。线上消费方便快捷，种类丰富，打破地域限制的优势更加

受消费者的青睐。而且几乎所有传统行业都面临着互联网的冲击！当然，茶行业也不例外，这促使着每一位传统茶商的营销转型，实在是迫在眉睫。

传统茶商如何转型？

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域流量。在如今这个时代，大部分的流量都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取流量，只有两个办法。第一个就是“烧钱”买流量打广告，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的流量，可是这个流量如果用不好，很难去转化为实际的收益，并且伴随着巨大的风险。而培育自己私域流量好处是不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品、新活动的信息，用户就可以直接接收，无需花费任何宣传成本。本期阿璋给大家分享一个可以快速搭建私域流量起到引流卖货效果的方法。

链动2+1模式解析：

模式身份:代理、老板

奖励机制:直推奖（100元）、团队见点奖（200元）、平级奖（同级收益的10%）、帮扶基金

如何成为代理和代理的好处？

1. 以499元的产品为例子，向上级购买产品499元（上级可以是平台、老板、代理），立即成为代理。
2. 代理享有直推资格，直推代理，每个人可能佣金100元，直推第三个代理佣金奖励300元。

如何成为老板和老板的好处？

1. 成为代理后，直推两个代理，立即成为老板，然后脱离团队创业发展自己的团队。
2. 成为老板后，直推第三个代理得到奖金300元，由第三个开始，每

直推一个代理都是奖金300元。

注：这时从代理升级为老板，并推荐第三人就相当于回本产品的500元，产品白嫖，而且从第三个人开始你就开始建立起你自己的团队，享有团队收益。

3. 当老板的你直推的第三个人也直推两人成为老板，他直推的两人就属于你的团队享有200+200的团队见点奖励，后续还可以继续裂变下去，当老板的你就可以躺着赚够n个200元的见点奖，月躺赚5位数不再是遥不可及的梦想。

商业模式玩法:每一个代理晋升为老板的同时,都需要给上级代理留下“两个原始种子用户”,咱们这里就俗称“感恩机制”,而且每当一个代理升级为老板,代理就离开了团队,与团队脱离的关系,留下2个“种子”给他的上级。因为关系的脱离,这个模式就不涉嫌多级传销,不违法违规,规避风险,安心运营平台。

## 帮扶基金(平台机制)

:完成平台任务可享受百分百的全额收益,未达标者就只会到账70%

,剩余的30%,则冻结在个人的独立帮扶基金池中。

## 帮扶指定任务：

1:之前直推留给上级的个团队C1和C2均升级为代理级别身份或老板级别身份

2:C1和C2团队伞下订单超过10单,也就是D1D2D3D4几位直推用户下单[也包括C1和C2两位代理下单]也是算在10单以内。

## 为什么要设计帮扶任务呢？

因为团队长A知道他推的\*\*个和第二个人不属于他团队，而属于他的上级团队，并不会给A带来收益，因此他很大概率会把他推的\*\*个和第二个人变为僵尸小号放在那里，如果每个人都这样做，那么团队就发展不起来，市场就无法开拓起来，平台就死了，因此就要设计帮扶

任务来推动市场发展。

链动2+1模式系统为什么这么火?

### 1.标准简单

简单的东西通常存活得更久,链动全部方式只有两个真实身份,只有两个等级的分佣,不涉及三层。

### 2.裂变式速率(三单回本)

做线上商城早期需要的是总流量持续增长,链动这一方式符合实际,用户只需要直推三人即可回本,同时团队可以呈几何倍数的裂变增长,这样可以吸引用户来平台消费和推广,这也是一个平台早期所必须的数据流量的增速。

### 3.奖利丰富

当客户能在服务平台快速地获得可观的盈利,客户的主观能动性就会被

大大的激发,链动模式以简单除暴的方式进行推广裂变,解决你的无法快速引流和没有团队资源的烦恼。

#### 4.合法合规全透明

合理合法的才可以存活,链动归属于二级分销,合法合规的分销模式,彻底透明,不违法