

## 规避风险，合理风险——链动2+1模式

产品名称	规避风险，合理风险——链动2+1模式
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	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

### 产品详情

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。

下面给大家讲一下二级分销

1、什么是二级分销模式？

大多数商家对于二级分销模式还比较陌生，但说起微分销想必商家就会很熟悉了，微分销就是基于微/信公众平台的基础进行二次开发，帮助销售型企业和广大微商建立起完善的线上分销系统。企业通过分销商层级体系、商品管理体系、渠道权限管理体系、价格管理体系、营销工具体系、交易体系的搭建，实现微信商城的分销和运营。

微/信二级分销就是所有分销中只能够获取两个级别的利润，过两个级别和自己的收益没有任何的关系。比如a发展了b，b再发展的c，c再发展了d，那么a只能够从b和c那里分得一定的利润，而不能从d以下的级别提取任何的利润。这就是二级分销的模式了。

## 2、二级分销模式的优势

1、以客荐客，发动全员分销。分销模式是面向全体用户的推广模式，为商家解决了宣传推广难的问题，在发展的下线中产生的订单都可以从中抽取一定比例的分销佣金。

基于微/信朋友圈的推广传播，可以将产品信息快速覆盖用户人群，帮助商家实现低成本拓客，发展无数的分销商。而且分销商不用自己囤货就可以拥有自己的分销店铺，还可以发展自己的分销商。

2、线下、线上相互配合，充分发挥商家的优势，zui大程度展现商品的销售量。在这系统中二级分销利润是链条，牢牢连接厂家与消费者，使其成为紧密合作关系。

3、采用二级分销的方式，让客户不但成为自己的商品宣传者，更是为自己的产品赢得优良口碑。在这种模式下，口碑的宣传必将带动更多的客户成为分销商。如此不但提升了客户体验，也提升了销量。

商家通过二级分销模式商家和客户能够同时完成多次交易每一次交易之后都会获得相应的报酬和利润，利用这个利润优势可以让客户更满意，获得良好的口碑，让营销效率提高。长足稳定的继续发展下去。而且通过这个模式能够非常直观地看到每一个代理商的业绩，能够对

他们进行一定的评判。

我们的经济发展越来越快，很多行业都愿意选择分销，因为分销是非常便捷、低成本的一个模式。企业将产品以低/于市/场价的价格提供给中间企业，产品被销售出去，中间商在加些利润卖给消费者，同样获得利润。以zui低的成本获得了丰厚利润，消费者也能方便地获得产品服务，可谓一举两得。

怎么做分销呢？下面给大家讲分销系统链动2+1：

平台只有两种身份：老板、代理

升级的条件简单：推荐两个伙伴购买礼包

商城里面有创业区，有499、699、999

这里咱们以499大礼包举例（礼包对应有等值的产品）

消费者a购买，499的礼包，成为了代理身份，他再推荐两个伙伴购买礼包，那就升级成为了老板

过程中可获得的优惠制度：

1、直推奖：代理a推荐一个小伙伴可获得平台奖励的直推奖100

2、团队奖；老板a每推荐一个小伙伴，可获得平台奖励的团队奖200，再包括直推那部分，一共有300

3、平级奖：老板a推荐了代理c，当代理c也升级成为了老板c。老板a可以从老板c的所有收益里面得到10%的平级奖励

4、帮扶制：平台会冻结老板a总收益的20%，除非达到条件方可解冻，条件为（在老板a开始推荐的那两个小伙伴，那两个小伙伴也成为了老板，并且拥有十单的收益）

5、换位制：这也是在第四点，如果实在那两个小伙伴没有完成那样的条件那么我们就可以开始换位置，都换两个活跃的，已经成为老板，并且拥有十单收益的小伙伴，到老板a开始推荐的那两个位置

6、奖励奖和贡献奖，还有v3大身份

推广容易，招商难，目前市场推广zui多zui直接就是砸钱打广告，想要快速裂变团队和迅速招商，2+1链动模式可以帮到你，当然模式只是一个工具，只有合法合规的运转平台，才是企业长远发展的关键，市场上商业模式层出不穷，普通的消费商城平台也比较难于满足消费者了，现在的消费者大多追求新型消费，在实际产品消费的同时，还有兴趣消费、精神消费等等。身为商家，要迎合消费者，但是更关键的是要找到适合自己产品的模式和方案。

