

# 鹰潭链动2+1分销模式开发

产品名称	鹰潭链动2+1分销模式开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1000.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

## 产品详情

新零售的“新”，本质上是“人-货-场”的重构。零售的交易链，从以往的“货”“场”“人”，变成“人”“货”“场”。相应地，对于渠道来说，“场”上的规则，也变成了以“人”为主。一方面，这体现在：消费者的主动权变高了。线下商超时代，品牌用货架和物料单向地向“人”传达“货”的信息；平台电商时代，消费者开始会看评价来了解产品；而社交电商出现后，消费者的主动权大大提升，在购买行为中加入了自拍、分享、吐槽、推荐等带有明显社交特质的互动方式，颠覆了品牌从前以“货”为主传播和营销的玩法，提升了购物体验。另一方面，渠道也从“物以类聚”，变成“人以群分”。不管是拼多多的拼团，云集的分销，还是\*\*的内容社群，背后的底层逻辑都是：“以人聚人”。裂变，就是在这种逻辑下产生的。相对于流量由一个中心通过算法分配的传统平台电商，社交电商这种“去中心化”的创新模式，引流的效率和成本都得到了提升。在新零售的大趋势下，社交电商以“人”为主，抓住了零售模式的本质：消费者的购物体验更好，线上商家在关键的“引流”上效率更高，成本低。这个新渠道，理所当然地崛起了。

“链动2+1”直销简单来说就是，如果直接推两个人成为合作伙伴，第三条线就会打开，赢取人生!你可以推荐n个\*\*，你可以拿n个点的收入，

1、两个身份角色：(\*\*，老板)用户任意消费金额，即可成为\*\*(产品自选，不指定);

2、四个奖励：直推奖，见单奖，平级奖，帮扶奖

直推奖：推荐一一个\*\*消费获得的直推分佣奖励。(比如A\*\*推荐B用户，B用户去下单，A\*\*就可以获得100元直推奖励)

见单奖：推荐一个\*\*消费获得的见单奖励。(比如A老板推荐B\*\*，B\*\*推荐C用户，C用户去下单，A老板就可以获得200元见单奖励)

平级奖：老板与老板之间两者身份一致的时候，平台额外补贴给上级老板的奖励

(A老板扶持出了下级B也成为老板，此时A.B是平级身份，那A可获得B收益的平级奖，如：B老板直推了个\*\*获得300收益，平台设置的平级奖励为10%，那么A就能获得30元平级奖励)

帮扶奖：1、完成平台设置的提现任务

(推荐2人成为老板，团队下需要"N"个\*\*，后才可解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁)(只需要完成一次即可)。

时间回到2015年前，平台电商们正当年：流量红利的困境还没出现，平台电商还没被叫作“传统电商”。淘宝、天猫、京东们被作为区别于“传统线下渠道”，用新的零售模式，创造了新的购物场景，获得了新增长的新渠道。这短短3年间，线上零售经历了流量红利的逐渐消失。根据《中国电子商务报告》的数据，中国电子商务交易额同比增长率，从2015年的36.5%后，就开始走下坡路：2016年为25.5%，2017年为11.7%，2018年为8.5%，增长以如此速度逐年放缓。也是在这3年间，线上零售见证了社交电商的逐渐崛起。2015年，拼多多和云集诞生。2018年，以“拼团”起家的拼多多上市。成立不足3年，市值就直逼半个京东。2019年，走“分销”路线的云集上市，成立4年，GMV（成交总额）做到200亿，增长速度远高于线下和传统电商渠道。