



简单举例说明一下，按照10%的极差来去计算，如果说你的团队业绩总销量一千万的话，也就是说给你10%的级差，你就是拿走100万，每一年按照12个月来去计算，就是1200万。

为了让模式和平台更加平稳长久的运行下去，还设置有清除泡沫平衡机制，再所有的裂变模式的环节当中，对于一星更新到二星的设置了门槛条件，规定升级成为二级的时候团队业绩需要达到5w，这一条件也是直接避开了劣质的代理混子。

对于互联网来说，引流是一切平台的开始，在互联网平台当中引入流量，进行营销，在新零售的产品当中去引入流量。