

分销只是一种销售方式，如何拓展开使用呢？

产品名称	分销只是一种销售方式，如何拓展开使用呢？
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

随着电商环境的快速发展和消费关系的不断变化，产品销售形式也在不断演变，从最初的简单的“你买我卖”到如今多种销售形式的出现，如分销、直销等，这些形式已经成为市场上大部分企业采用的主流方式。然而，现在的社会是一个强调人际交往的社会，每个人都拥有庞大的社交网络，而做直销已经变得非常困难。

分销是一种销售方式，其建立在人际交际网络上。相对于传统直销，分销通过人传人的方式扩大宣传范围，将消费者自发变为产品推广者。这种方式可以大大减少宣传投入，同时吸引的客户是精准的，便于建立社群和私域流量。对于中小企业商家来说，分销是一种直观实用的消费方式。

在链动模式中，推荐两个人即可晋升为老板，开创自己的渠道团队和市场。升为老板后，你原本推荐的两个人将归属于你的前任上级，然后再独自离开。

如果你的团队中的人也升级成为了老板，那么他们会为你带来人才，这意味着每当你的团队中有一个人离开，就会有两个人留下来。团队不断裂变，因此规模也持续增大。

作为老板，他不仅有资格获得直推奖，还能获得所属团队的见点奖。当直推的人也成为老板后，他还可以获得一个额外的同级别奖励。链动模式自19年开始流行，至今仍然长久不衰。仍有很多企业会采用这种模式。

这个模式的特点是有四个亮点，其中第一个是只有二级分销，没有多级分销，从而实现佣金的合理分配且符合规定。推荐两人成为代理后，有一种走人机制，即升级为老板并脱离原有的关系链，从而开拓自己的市场。留人机制的第三个要点是，当你成为老板后，如果你的下属也成为老板，他们将会为你做出额外的贡献，相当于多了两个人。设置了帮扶机制作为第四点，其目的是防止有人恶意拉小号冒充老板。因此采取了“提现”机制，如果未达成，则会冻结部分资金。为了提现，需要帮助原先的人成为老板或完成一定的业绩，从而推动团队发展和裂变。