

微三云，二级分销模式：链动2+1团队裂变的模式

产品名称	微三云，二级分销模式：链动2+1团队裂变的模式
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号 天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

微三云，二级分销模式：链动2+1团队裂变的模式

链动2+1模式是一种建立团队模式并快速提升销量的裂变模式。这种模式的身份机制设立了两个等级的身份：老板、代理。用户消费礼包成为代理身份，可以享受直推的奖励收益，下面再推荐2个下级成为代理身份，即可升级成为老板的身份。

2.0 模式进一步解决奖金池-防死号问题。

针对痛点:1代理没法裂变。2市场推不动。3新项目缺乏引流模式。

链动模式五大亮点:

走人机制：推荐两人购买代理商品礼包，即升级成为“老板”，直推下级两人脱离关系

留人机制：自身成为“老板”后，直推的代理1、代理2留给上级领导

帮扶机制：下级成为老板后，为上级“留人”，下级成为老板

解冻机制：冻结部分服务奖，上级帮下级达成指定业绩时,按业绩阶梯解冻“老板”的奖励，激发团队自发裂变

防/死号机制：多重奖励机制设立，当“老板”的代理1+代理2完成不同阶梯的业绩才能拿到奖励，避免

市场进入死循环

在链动2+1模式中，当代理推荐两个伙伴购买礼包，他就能升级成为老板，同时这两个伙伴也成为代理。这种模式通过设立平级奖、见点奖等奖励机制以及帮扶机制，激励用户积极参与活动，同时也能留住用户，增加用户的使用时间。

该模式具有快速裂变特性，能够在短时间内积累大量用户，提高销售业绩。同时，链动2+1模式合理合规，能够激励用户积极参与活动，增加用户的使用时间，提高用户的忠诚度。

支/付宝合规:个税合规 降低所得税 业务场景真实 模式合规 资金安全

链动2+1模式是一种快速裂变、高收益、高留存的模式，适用于快速推广产品或服务，提高销售业绩。但同时也要注意风险控制，避免出现不良后果。奖励模式

推荐奖:代理直接推荐新用户成为代理就可获得

服务奖:通过升级成为老板，再去推荐用户消费就可获得

平级奖:上级老板推荐的代理成为老板之后，上级老板可以从下级老板这里收到下级老板收益的额外奖励，培养老板越多，收入越多。

(以499礼包举例)

团队如每人直推2人为例，个人总收益为直推和团队见点奖收益
 $=100+100+300+200*2+200*4+200*8+200*8+200*16+200*N$

平级收益= $(300+200*2+200*4+200*8+200*8+200*16+200*N)*10\%$

链动2+1模式除了具有快速裂变、高收益、高留存的特点外，还具有以下特点：

成本低、见效快。链动2+1模式可以大大节省营销推广的费用，而且这种奖励机制，能够促使客户自发分享推广传播，运营成本也会进一步降低。

和客户达成双赢。这种利润分享机制，可以让用户在购物的同时，获得一定的客观收益，从而和平台达成双赢。

合理合规的奖励机制。想要成为老板获得收益，用户就得主动去发展新用户，让身边更多的人参与进来，这是一种非常合理合规且高收益的奖励机制。

可持续性发展。每一个代理成为老板的同时，都会为上级留下两个客户。同时自己发展的代理再去发展新客户时，老板都可以从中抽成，一层一层裂变，这种感恩机制和帮扶机制，不需要担心客户问题，也不需要担心收益问题，完全是可持续发展的。

冻结基金:

冻结老板的部分服务奖，为避免老板自拿小号填位，考核合伙人的代理1、代理2的业绩，当达成业绩才能解冻此收益。

帮扶计划:

当1、2号位下面产生一定数量的代理，才能拿到解冻的收益

考核条件:

1+2号位业绩满足指定的条件，可少冻结部分收益比例

链动2+1模式具有以下优势：

快速提升产品销量：链动2+1模式通过设立代理和老板的身份机制，激励用户积极参与活动，同时通过平级奖、见点奖等奖励机制，留住用户并增加用户的使用时间，从而快速提升产品销量。

用户黏性大、收益稳定且持续：链动2+1模式通过设立代理和老板的身份机制，让用户在购物的同时获得一定的客观收益，从而和平台达成双赢，提高用户的忠诚度。同时，该模式具有裂变效应，能够快速传播品牌，提高品牌的zhiming度和曝光度。

成本低、见效快：链动2+1模式可以大大节省营销推广的费用，而且这种奖励机制，能够促使客户自发分享推广传播，运营成本也会进一步降低。

和客户达成双赢：链动2+1模式通过利润分享机制，让用户在购物的同时获得一定的客观收益，从而和平台达成双赢。

合理合规的奖励机制：链动2+1模式的奖励机制非常合理合规，想要成为老板获得收益，用户就得主动去发展新用户，让身边更多的人参与进来，这是一种非常合理合规且高收益的奖励机制。

可持续性发展：链动2+1模式通过设立代理和老板的身份机制，让每一个代理成为老板的同时，都会为上级留下两个客户。同时自己发展的代理再去发展新客户时，老板都可以从中抽成，一层一层裂变，这种感恩机制和帮扶机制，不需要担心客户问题，也不需要担心收益问题，完全是可持续发展的。

假设:

见点奖:200元

平台冻结:20%

计算公式:

$(200 * 20\%) * 40\% = 16$ 元

$(200 * 20\%) * 50\% = 20$ 元

$(200 * 20\%) * 70\% = 28$ 元

$(200 * 20\%) * 100\% = 40$ 元

奖金池分红:

另外直推给上级老板的代理1号、2号业绩达标还可以参与奖金池分红。凡是达成业绩可参与平分，按照每月分一次。

当1+2号位的业绩满足分红池的预设目标业绩条件时，即可获得相应分红池内的奖励

区域奖:

与其他模式配合链动模式一起使用。例如老板还有区域代理的身份，可额外再拿区域代理的奖励

(以499礼包举例)

奖励方式:按收获地址，根据订单金额分红

区域代理分红：省级、市级、区/县级

分红比例：8%、5%、1%

假设:

会员A购买甲商品499元

收获地址:广州市白云区丛云路x号

区域代理分红公式:

白云区代理分红: $499 \times 1\% = 4.99$ 元

广州市代理分红: $499 \times 5\% = 24.95$ 元

广东省代理分红: $499 \times 8\% = 39.92$ 元

大单奖励(区域合伙人):

增加升单机制给平台利润，自购5999成为区域合伙人，即可获得团队所以老板产生的业绩奖励，关系链不脱离，

链动2+1模式可以通过以下几种方式增强用户黏性：

设立身份机制：通过设立代理和老板的身份机制，让用户在购物的同时获得一定的客观收益，从而和平台达成双赢，提高用户的忠诚度。同时，这种身份机制也让用户有更多的参与感和归属感。

设立奖励机制：链动2+1模式通过设立平级奖、见点奖等奖励机制，激励用户积极参与活动，留住用户并增加用户的使用时间。这种奖励机制可以刺激用户的消费欲望，提高用户的黏性。

建立社交关系：链动2+1模式通过建立社交关系，让用户之间产生互动和交流，从而增强用户黏性。同时，这种社交关系也可以让用户更好地了解品牌和产品，提高品牌的zhiming度和曝光度。

区域合伙人平台利润公式:

$5999 - 500 - 1000 - 100 - 500 - 200 = 3699$ 元(产品成本+毛利润)

3699-成本=2000元左右利润

成交区域合伙人6000人*2000元 =1200万利润