新型分销法

在不影响推广码推广的情况下，把传统的三级分销结合推广码模式进行推广，玩家群体直接在平台窗口购买钻石（APP充值），购买的量系统自动从该玩家群体绑定的代理后台的钻石存量里扣除下级代理新购买的钻石，然后自动结算代理和各个层级的分销的收益，当代理钻石存量不够的情况下，玩家群体充值的额度算平台的，平台只给于该玩家群体对应的代理10%充值额的提成（对于钻石不够造成代理和分销利益的损失，代理自己承担）。

具体分成数值如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 一级代理(10家) | 二级代理 (30家) | 三级代理 (不限) |
| 囤钻石金额 | 5万 | 3万 | 2万 |
| 折扣比例 | 28分成 | 2.5/7.5分成 | 37分成 |
| 对应数值钻石 | 250W | 120W | 67W |

每次充值的金额决定代理商的分成比例（第一次充值，每一个代理都自动获得一个6位数的邀请码，可选择自己喜欢的靓号，每一个邀请码都是独一无二的，先到先得）。

例如第一次A充值5万，A自动成为一级代理，享受28分成，5W充值用完以后，以后每笔的充值额度A自己可以自由选择充值比例，选择的每笔充值比例对应相应分成比例（例如这次A选择一次性充值3万，A自动变成一级代理，享受37分成，下一次A选择一次性充值2万，自动享受46分成，可以自由往上走，不能往下走）

一:

例如：一级代理A，购买5万元钻石（五万元=250万钻石），成为平台的一级代理，享受2.8的分成比例，代理A8成，平台2成。代理A后台账号囤货250万钻石。

一级代理A发展B为他的下级分销（一级分销B获得一个6位数的邀请码，一级代理A在代理后台直接给一级分销B设置分成比例，比如37分成，A3成，B7成）这个时候一级分销B的相应客户群体，在平台购买3万元钻石（化成钻石数量是30万，APP直接充值），一级代理A后台直接扣除30万钻石，这个时候一级代理A后台剩余220万钻石的存量（这个时候平台到手利润6000元， 一级代理A获得利润3000元，一级分销B获得利润21000元）；

分销B发展C为他的下级分销（二级分销C获得一个6位数的邀请码，分销B在代理后台直接给二级分销C设置分成比例，比如46分成，B4成，C6成）。二级C的相应客户群体在平台购买3万元钻石（化成钻石数量是30万，APP充值），一级代理A后台扣除30万钻石，A后台剩余190万钻石的存量，(这个时候平台获得利润6000元 ，一级代理A获得利润3000元，一级分销B获得利润3000元，二级分销C获得利润18000元)

分销C发展D为他的下级分销（三级分销D获得一个6位数的邀请码，分销C在代理后台直接给他设置分成比例，比如55分成，三级分销D无法开下级代理，系统最多开到三级分销）。D的相应客户群体在平台购买3万元钻石（化成钻石数量是30万，APP充值），一级代理A后台扣除30万钻石，A后台剩余160万钻石的存量，(这个时候平台获得利润6000元 ，一级代理A获得利润3000元，一级分销B获得利润3000元，二级分销C获得利润3000元，三级分销D获得利润15000元)

三级分销D的相应客户群体次日又在在平台购买3万元钻石（化成钻石数量是30万，APP充值），一级代理A后台扣除30万钻石，A后台剩余130万钻石的存量，(这个时候平台获得利润6000元 ，一级代理A获得利润3000元，一级分销B获得利润3000元，二级分销C获得利润3000元，三级分销D获得利润15000元)

三级分销D的相应客户群体第三天在平台购买14万元钻石（化成钻石数量是140万，APP充值），一级代理A后台扣除140万钻石，因为在此之前一级代理A后台剩余130万钻石的存量，而且一级代理A没有及时充值，此时一级代理后台A的后台存量不足客户该天的充值量，这个时候三级分销D的相应客户群体充值的额度红利分成不能算在一级代理A，一级分销B，二级分销C，三级分销D头上，这个时候平台只算给三级分销D相应客户群体充值额度10%比例的分成，此时一级代理后台的钻石存量还是130万，(这个时候平台获得利润126000 ，一级代理A获得利润0，一级分销B获得利润0，二级分销C获得利润0，三级分销D获得利润14000元)

二:

例如：二级代理A，购买3万元钻石（3万元=120万钻石），成为平台的一级代理，享受2.5,7.5的分成比例，一级代理 A 7.5成，平台2.5成。代理A后台账号囤货120万钻石。

二级代理A发展B为他的下级分销（一级分销B获得一个6位数的邀请码，二级代理A在代理后台直接给一级分销B设置分成比例，比如37分成，A3成，B7成）这个时候一级分销B的相应客户群体，在平台购买1万元钻石（化成钻石数量是10万，APP直接充值），二级代理A后台直接扣除10万钻石，这个时候一级代理A后台剩余110万钻石的存量（这个时候平台到手利润2000元， 二级代理A获得利润1000元，一级分销B获得利润7000元）；

分销B发展C为他的下级分销（二级分销C获得一个6位数的邀请码，分销B在代理后台直接给二级分销C设置分成比例，比如46分成，B4成，C6成）。二级C的相应客户群体在平台购买1万元钻石（化成钻石数量是10万，APP充值），二级代理A后台扣除10万钻石，A后台剩余100万钻石的存量，(这个时候平台获得利润2000元 ，二级代理A获得利润1000元，一级分销B获得利润1000元，二级分销C获得利润6000元)

分销C发展D为他的下级分销（三级分销D获得一个6位数的邀请码，分销C在代理后台直接给他设置分成比例，比如55分成，三级分销D无法开下级代理，系统最多开到三级分销）。D的相应客户群体在平台购买1万元钻石（化成钻石数量是10万，APP充值），二级代理A后台扣除10万钻石，A后台剩余90万钻石的存量，(这个时候平台获得利润2000元 ，二级代理A获得利润1000元，一级分销B获得利润1000元，二级分销C获得利润1000元，三级分销D获得利润5000元)

三级分销D的相应客户群体次日又在在平台购买1万元钻石（化成钻石数量是10万，APP充值），二级代理A后台扣除10万钻石，A后台剩余80万钻石的存量，(这个时候平台获得利润2000元，二级代理A获得利润1000元，一级分销B获得利润1000元，二级分销C获得利润1000元，三级分销D获得利润5000元)

三级分销D的相应客户群体第三天在平台购买9万元钻石（化成钻石数量是90万，APP充值），二级代理A后台扣除90万钻石，因为在此之前二级代理A后台剩余80万钻石的存量，而且二级代理A没有及时充值，此时二级代理后台A的后台存量不足客户该天的充值量，这个时候三级分销D的相应客户群体充值的额度红利分成不能算在二级代理A，一级分销B，二级分销C，三级分销D头上，这个时候平台只算给三级分销D相应客户群体充值额度10%比例的分成，此时二级代理后台的钻石存量还是20W (这个时候平台获得利润81000元 ，二级代理A获得利润0元，一级分销B获得利润0，二级分销C获得利润0，三级分销D获得利润9000元)