

美丽天天秒模式（链动2+1）模式掀起了新一轮热潮

产品名称	美丽天天秒模式（链动2+1）模式掀起了新一轮热潮
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

美丽天天秒模式（链动2+1）模式掀起了新一轮热潮

当传统的零售旺季被疫情按下了暂停键，对电商而言这意味着是新的机会，当下是手机的时代，现在用一部手机就可以实现轻松购物和社交交流等，移动互联网便捷时代到来，以及新一代信息技术发展，分销系统，酒类，服装类，化妆品类，大健康类等多营销商业模式开始重塑，大多数时候我们在说商业模式的时候，其实是聚焦在企业的盈利模式上，是在讨论通过具体什么样的方法在赚钱。

公排在近年来可以说是非常火热的商业模式，其模式操作简单易懂，也就是所有人进来时，在同一个区第一层排两个点的定位，第二层排四个点位，第三层排八个点位，横着拍排满一层后继续下一层。层层复制下去，也就是倍增等于进入一个区域拉人进来，后面的会员就会排在你后面，你后面的人再拉人两个人或者是多个人为一层，层满出局。

公排系统有很多种玩法，全国公排，小公排，跳排等。奖金制度基本的是结合直推公排系统有很多种玩法，全国公排，小公排，跳排等。奖金制度基本的是结合直推奖，见点奖。公排制度想要走长线的话，还是得结合实体产品，商城，结合分销分红的模式。更好地整合粉丝，增强粉丝的粘性。分红的方式还可以进行区域招商。

近段时间在出现美丽天天秒模式（链动2+1）模式掀起了新一轮热潮，一个好的模式，必然离不开合理合规又能激励消费者的分润机制，可以让消费者既能享受优惠购物，还有机会轻松的获得客观收益。

模式机制有两个身份角色，一个是代理

, 一个是老板。用户任意消费499, 即可成为代理创业(产品自选, 不指定)

【分享推广奖励】:

(1) 代理直推奖励, 第一单100元, 第二单也是100元, 完成直推2单后升级为老板身份, 享有被动收益间推奖励

(2) 成为“老板”后直推奖励:300元一单

(3) 老板身份享有团队收益间推奖励:200元一单

(4) 老板身份享有平级永久收益10%, 由平台额外奖励

模式解析:

直推奖: A推荐B和C购买代理, A可获得直推奖励100元+100元收益, 即A升级成为老板身份, A老板身份直推一个代理可获得300元收益。

见单奖: 当B也想成为老板时, 则B要直推B1和B2购买代理, B获得直推奖励100元+100元收益, 而上级A享有团队间推收益200元+200元。

此时B就成为老板晋级独立带自己的团队, 而B1和B2需要留给上级A这条线做业绩, 当B1也想成为老板时, 也要再发展直推2个代理如B3和B4, 而A可以获得团队间推收益200元+200元, 这时候B1成为老板就晋级独立带团队, 那么B3和B4同样留给A这条线, 即A可以一直获得团队收益

平级奖: 这时A和B都是老板成同级身份, 因B是上级A扶持出来的, 所以平台会额外拿出下级B收益的10%奖励给A。如: B老板直推了个代理获得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”个代理, 后才可100%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)

分红奖: 设置门槛升级团队长身份V1、V2、V3, 每个身份拥有独立的奖金池, 按人头平分收益, 举例: 分红奖总佣金为100元, V1奖金池20%, V2奖金池30%, V3奖金池50%, 且达到V1身份人数1, V2身份人数5, V3身份10, 则:

V1奖金池1人, 直接获得: $100 \times 20\% = 20$ 元

V2奖金池5人，每人获得： $100 \times 30\% \div 5 = 6$ 元

V3奖金池10人，每人获得： $100 \times 50\% \div 10 = 5$ 元

另外针对商城的区域奖励身份（省市区），也可以分奖金池，按人头平分。

美丽天天秒模式开发

、链动2+1模式是怎么玩法，美丽天天秒客户案例展示、美丽天天秒源码系统出售，美丽天天秒是什么模式，美丽天天秒模式怎么玩的，链动2+1项目开发，美丽天天秒营销方案。

本文章为原创所有，转载请注明出自：商业模式策划微三云麦超

模式请咨询小编获取

2022年链动奖励模式更新版本，帮扶基金5.0版本链动奖励系统源码

一、链动奖励基础功能回顾 链动奖励模式小伙伴们应该都知道了或者听说过了，我们很多客户用这个模式，一个月的营业额轻松突破几千万几个亿，可能有不是很了解的小伙伴比较好奇这个模式是怎样逻辑的，下面微三云麦超为了方便大家理解，先来回顾一下链动奖励1.0版本的基础逻辑：

链动奖励最简单的理解，就是平台只有老板和代理两种身份，购买499礼包即可成为代理，代理发展代理拿直推奖，发展2个代理即可升级老板，升级老板时，最初的两个直推（1号线和2号线）就会留给上级，自己独立出来做老板，发展的新代理除了可以拿直推奖外，还能拿团队见点奖。下级成为老板后，老板还能拿下级老板收入的一定百分比的平级奖。

下级做老板之前要先推荐两条线留给上级，达到上下帮扶的效果，从而促进团队自动裂变，团队长享受躺赚管道收益。

那这个模式最主要最核心就是利用了了一个直销模式里的帮扶机制的优化改良，称之为感恩机制。我们来回顾一下这个感恩机制怎么理解。

二、感恩机制解读感恩机制：这个模式特别设置了下级帮扶上级的感恩互助机制，下级代理想做老板，需要将原两个直推团队留给上级老板，帮助上级裂变团队，然后自己再重新发展新的市场，新发展的下级也会帮助上级，如此循环，

讲解如下：

假设A推荐B,B推广了B1和B2两个499代理，满足条件升级成为独立老板时，之前直推的市场B1和B2两个市场需要留给原来的上级，B1和B2这两个市场如果也分别推广了两个499代理，(分别为C1，C2，C3，C4)升级独立老板时，也需要把他们的C1，C2，C3，C4个市场留给A，从而A可以获得2生4,4升8,8升16。。的团队架构，A实现团队的自动裂变。

那么现在问题来了，如果用户为了尽快达标老板身份开始拿见点奖，推了2个不动的2条线给上级，上级不是没办法自动裂变了么？那么，我们系统设计为了激励下级把两条活的线留给上级，创新开发了一个帮扶基金机制，就是链动奖励2.0版本。

三、帮扶基金解释

什么是帮扶基金机制？就是老板的佣金收益，将会被一分为二，80%可以马上提现，20%冻结为帮扶基金，比如老板一个月收益5万，会有1万冻结成为帮扶基金。如果想解冻帮扶基金的钱，必须先帮上级激活留给上级的1号线和2号线，可以设置考核条件，如必须激活1号线和3号线也成功升级成为老板，同时1号线和2号线伞下代理总订单超过10单以上，只要达标了，帮扶基金就可以解冻，1万的基金余额就可以释放到零钱可以提现，并且以后也不再冻结（佣金100%可以马上提走）。

这样，下级就有动力帮助上级去激活1号线和2号线，这样上级就能实现团队自动裂变，这样层层复制下去，团队就会自动裂变不断壮大。那有人就会想，按照链动奖励这个模式，伞下的订单，不是永远只能拿直推和间推了吗，独立出去的老板，他后续的订单除了那一点平级奖就没有了，关系有点脱离的感觉，能不能说我整个伞下所有订单都有分成呢？那么这里3.0版本引入了团队级差奖励和分红奖。

四、团队级差奖与分红奖

团队级差奖励就是设置多个身份等级，比如董事联创合伙人（注意，级差模式在部分地区容易被定性轻型传销，谨慎使用），考核推广不同数量的代理或老板即可升级为不同级别的团队长，或者直接购买团队长大礼包直接升级为该等级身份，团队长可以额外拿伞下的级差收益。

分红奖就是，针对上面的不同等级的团队长，平台每销售一个代理就放多少金额进去分红池，给不同等级的团队长进行一个不同比例的同级平均分红。

五、福利奖和贡献奖这个时候，还有客户讲，我把1号线和2号线送给上级，后续跟我关系不大，收益也比较少，如果我一直没有发展第3条线，那么我除了平级奖外基本没有收益，能不能再增加一些强关系，让我有动力去激活1号线和2号线？那么4.0版本创新开发引入了一个福利奖和贡献奖。

福利奖就是，上级拿的见点奖拿出一部分，来平分给下级有能力的老板，老板可以获得拿到福利奖平分的前提是他直推的1号线和2号线各孵化成功2个下级老板（即7人团队结构），如果下级

老板多个人达标可以拿福利奖，则同时达标的这几个老板平均分这个福利奖。

贡献奖就是，平台创建了一个比老板更高的身份（购买大礼包成为，平台创收），可以称呼为大老板（大boss），1号线和2号线的伞下所有订单，大老板都有一定比例团队收益，由关系链最近的大老板获得，这个奖励由平台额外支出进