

# 链动2+1奖励模式说明美丽天天秒系统开发

产品名称	链动2+1奖励模式说明美丽天天秒系统开发
公司名称	东莞微三云大数据科技有限公司
价格	.00/来电咨询
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	15989888821 15989888821

## 产品详情

### 一、模式简介

目前我国现存“电商”相关企业超过571万家，今年三季度，电商相关企业的注册量为89.1万家，同比增长67%，两年平均增长率达32.1%。根据国家统计局的数据，2021年前三季度，全国网上零售额达9.19万亿元，同比增长18.5%；其中，实物商品网上零售额7.50万亿元，同比增长15.2%，占社会消费品零售总额的近四分之一。

电商越来越火爆，电商的应用场景也越来越多样化，就连很多实体商家都纷纷打造属于自己的电商平台。为例在众多电商平台中脱颖而出，电商营销模式必不可少，在这里为大家分享一个模式，这个模式曾打造月流水破亿记录。

购买产品成为代理，代理推广代理拿直推奖，代理发展2个代理升级老板级别，前面2条代理线留给上级，第3条代理线起拿N代见点奖，老板与老板平级可拿平级奖，设置帮扶基金冻结部分佣金，考核留给上级的2条线的活的，达标则冻结资金可提现。

### 二、模式玩法

假设拿一款产品来做活动，售价为499元。

推荐人在推荐消费者购买产品参与活动之后，消费者晋升为代理身份，代理身份享有直推奖的奖金，直推奖为100元。

成为代理后直推两个消费者购买产品参与活动，则可以晋升为老板身份，老板身份享有直推奖、见点奖和平级奖的奖金，团队见点奖为200元，平级奖为10%(曾经的下级晋升老板之后每获得一笔奖金，他曾经的上级就会从平台得到这笔奖金10%的收益)。

消费者A在购买499元的礼包后直推3人实现保本（成为代理时只有直推奖，直推两个人后晋升为老板，成为老板后就会有团队见点奖，总共有三个直推奖和一团队个见点奖，也就是 $3*100+200=500$ ）。

当A的手下D也想成为老板去挣钱，就会直推两个消费者购买礼包参与活动，让自己的上级拿团队见点奖。并且成为老板后要把在代理时推荐的人让给自己曾经的上级作为副市场，成为老板后再次推荐的人为主市场。

这样就达到走一个留两个、走两个留四个的机制。走的越多来的越多，不断收取团队见点奖。

如果一开始还是代理时想推荐两个僵尸号（不活跃的号）作为副市场帮助自己快速成为老板去裂变自己的团队，这样平台会不会塌得很快？

对于这种情况我们的帮扶机制就能用到上了，帮扶机制就是为了防止有人推荐僵尸号作为副市场。

帮扶机制就是作为副市场的那两个位置下，如果没达成固定的业绩目标，那就会被冻结20%奖金（百分比可以平台自由设置），奖金收益越多冻结的奖金也就越多。

这样就没什么人愿意放僵尸号进来了。

三、区域代理：每生成一个订单，就会有一笔奖金会以收货地址为向导来进行发放，主要用于招商。

假设：区域代理分配其中订单成交金额5%的利润，按照级差分润，省级代理拿其中订单成交金额5%的利润，市级代理拿订单成交金额4%的利润，区级代理拿订单成交金额2%的利润。

带入：上个月某省份产生了1000万元的订单，按照级差分润，省级代理拿订单成交金额5%的利润，也就是50万元；市级代理拿订单成交金额4%的利润，也就是40万元；区级代理拿订单成交金额2%的利润，也就是20万元。

招商时关于代理的一个政策：

区域代理分红

只有省代

没有市代

没有区代

都存在

省代

5%

3%

1%

市代

0

2%

区代

#### 四、预估收益

##### 1、直推和团队见点预估收益

499元代理礼包

直推第1个

直推第2个

直推第3个

直推第4个

直推第5个

直推第6个

第1代裂变收益

100

100

300

300

300

300

第2代裂变收益

无

无

400

400

400

400

### 第3代裂变收益

800

800

800

800

### 第4代裂变收益

1600

1600

1600

1600

### 第5代裂变收益

3200

3200

3200

3200

### 第6代裂变收益

6400

6400

6400

6400

### 第7代裂变收益

12800

12800

12800

12800

## 第8代裂变收益

25600

25600

25600

25000

共计

51100

51100

51100

51100

全部收益

204600

## 2、老板平级收益

30

30

30

30

40

40

40

40

80

80

80

80

160

160

160

160

320

320

320

320

640

640

640

640

1280

1280

1280

1280

2560

2560

2560

2500

5110

5110

5110

5110

20440

五、模式更新：这个模式会根据市场不断变化进行更新

1、增加奖励模式设置：先升级后奖励/先奖励后升级

2、帮扶基金增加梯度递减模式

3、增加V3身份（V3身份购买礼包才能成为）

4、帮扶基金

实时更新：固定比例模式、逐级递减模式按天更新；业绩模式、业绩+逐级递减模式

5、平级奖励设置断层：当用户身份与直推/团队奖励用户身份不一致时，不产生平级奖励上延；当用户身份与直推/团队奖励用户身份不一致时，继续往上延伸，直到找到匹配用户停续；当用户身份与直推/团队奖励用户身份不一致时，当前深度不产生奖励，继续发放下一深度奖励

6、直推奖励/团队见点奖增加身份比例；直推平级奖励/团队平级奖增加深度2；

7、贡献奖：成为V3等级之后，1.2号用户下单那么就近的V3等级用户可获得（如已得团队奖则不会再获取贡献奖）

奖励规则： 1、2号位下单，近v3可获得 如刚好近的V3身份已获得了团队奖励，则不会再发贡献奖，同时也不会再往上找分配给其他V3，截止为获得团队奖励的用户下级V3得【贡献奖】

订单完成发放注：未确定点位的用户下发展的1.2号位用户，也会产生贡献奖给到就近的V3身份

8、福利奖：当上级得到团队奖后，那么直推的V2等级用户（排除1.2号位）达到福利奖推荐人数条件后就可以获取；

奖励规则：

团队奖励者的直推用户（排除直推的1.2号位用户）

【团队奖励者的直推用户】自身为V2以上身份

【团队奖励者的直推用户】直推的1.2号位的团队下分别要有二个V2（不包含1.2号位自身身份）

奖励发放规则：每天凌晨平均分 昨天的福利奖奖励池金额 ÷ 0点时有多少人达标福利奖=0点每人发放的福利奖金额，到达个人中心零钱

## 9、后台增加修改用户身份

贡献：把自身的1、2号位贡献给上级——原来升级的逻辑

不贡献：自身的1、2号位 算入自己的团队

## 六、模式风险

1、产品风险：（1）产品价格不能虚高；（2）产品质量不能虚假。

2、运营风险：（1）平台模式不能有泡沫；（2）避免用户投诉。

3、资金风险：（1）多账户分离资金；（2）资金按时提现。

我公司主要经营电商、运营、拼团、拼商、拼购、商业模式、系统开发、全网推广、种草引流裂变、模式变现

东莞市微三云是高新技术企业、双软认证企业，专注于移动应用系统研发和行业生态链建设的创新型科技企业。目前旗下拥有“卖货系统、云视商系统、云平台”等多种产品营销矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过构建技术、资本、运营“三位一体”的整体服务输出方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业！公司注重集团化发展及品牌国际化。经历5年深耕，微三云先后投资的公司近20家，并在日本、香港等地区完成了商标注册，进一步延伸产业链和布局国际市场。