一个好的商业模式对于平台来说重要吗？

产品名称	一个好的商业模式对于平台来说重要吗？
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
价格	.00/请来电咨询
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302室02
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

商业模式肯定重要，同样的客户需求，你可以从不同的客户细分领域定位，从不同的角度去满足、在不同的商业环境中、根据企业业内在不同的关键资源，通过不同的渠道，与客户建立不同的关系，以及你整合什么样的外部 资源，做了哪些关键的活动等等这些都会产生不同的市场反应，也会在你的财务成本及收益上表现出来，而你在上述工作中的每一个环节设计及每个环节的逻辑关系都决定了你整个商业模式是否成立，也决定了你整个经营的成败。

互联网电商的本质其实就是流量之争。如何快速获取流量、拓客、裂变团队。那么就要看采用什么样的商业模式。链动2+1的模式，对于平台前期拓客引流是非常有爆发力的。

一、两个身份角色：（代理
，老板）用户任意消费499，即可成为代理(产品自选，不指定)

二、五个奖励：直推奖100元，见单奖200元，平级奖10%，帮扶奖20%
，分红奖

①直推奖：推荐一个代理消费获得的直推分佣奖励。（比如A代理推荐B用户，B用户去下单，A代理就可以获得100元直推奖励）。

②见单奖：推荐一个代理消费获得的见单奖励。（比如A老板推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A老板就可以获得200元见单奖励）。

③平级奖：老板与老板之间两者身份一致的时候，平台额外补贴给上级老板的奖励。（A老板扶持出了下级B也成为老板，此时A.B是平级身份，那A可获得B收益的平级奖，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）。

④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，后才可全部解锁收益，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）

⑤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

以上就是链动的一个大致规则流程，但是随着市场的不断变化，我们在模式的基础上，也增加了一些玩法

1、增加V3身份（V2身份购买礼包才能成为）

2、新增白名单（独立的帮扶基金达标条件）

白名单条件设置

3、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

4、平级奖励设置

1.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

2.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

3.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

5、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）

贡献奖获得奖励者：V3身份

奖励规则：①1、2号位下单，就近v3可获得 ②如刚好就近的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

6、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

福利奖获得者：

①团队奖励者的直推用户（排除直推的1.2号位用户）

②【团队奖励者的直推用户】自身为V2以上身份

③【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

福利奖举例说明：团队奖励20%元，福利奖10%如以上情况，B3在2月14号下单实付金额500元，2月15号10:00订单完成，A得团队奖励=500*20%=100元 福利奖金额=团队奖励金额*福利奖比例，那么此笔福利奖金额是100*10%=10　A直推人员B1.B2.B3.B4,排除1.2号位B1.B2,只看B3B4,只有B3满足得福利奖资格个人所得福利奖=福利奖金额÷达标人数=B3可得10/1=10，在16号凌晨发放福利奖励