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——微三云吴金鹏系统开发

产品名称	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——微三云吴金鹏系统开发
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

微三云吴金鹏介绍5.0版本链动模式

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么样逻辑的，下面微三云张宇为了方便
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，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。
那这个模式主要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，C,4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吗？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。微三云吴金鹏系统开发

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，由关系链近的大老板获得，这个奖励由平台额外支出进