

汕头APP软件开发，链动2+1模式，陈景尧

产品名称	汕头APP软件开发，链动2+1模式，陈景尧
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

向大伙儿们问好，我是的门门（陈景尧）这期门门给大伙儿讲讲大家一直非常感兴趣的商业模式——美丽天天秒，2+1链动模式机制

一、会员身份：只有老板和代理两种身份，购买499礼包即可成为代理，发展2个代理即可升级老板

二、代理身份

1.成为代理条件：加盟区任意消费499（金额可自定义），成为代理(产品自选，不指定)，即可生成自己的推广码。

2.成为代理后权益:

1) .免费专区：下单扶持成为代理十元运费可以零元购，终生享受免费用洗衣液，免费用洗面奶，免费用面膜，免费用各种美妆产品等。

2) .会员特权价：可以在农副产品区，享受低廉的价格，获得更优质的绿色农产品

3) .推广奖励:直推奖励，单100元，第二单也是100元

4) 销售其它产品8%~40%利润

团队销售其他产品也均有差价利润

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

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）。

见点奖：推荐一个代理消费获得的见点奖励。（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元见点奖励）。

发展3个市场起代见单200

1.成为老板条件：完成直推2单499元

2.成为老板权益：直推奖励，单100元，第二单也是100元，完成直推2单后升级为老板，升级老板后完成直推第3单后享有代见点间推奖励。

成为“老板”后，直推奖励:300元/单，旗下间推奖励:200元/单（无xian代）

提现秒结算秒提现0手续费，（特色优势：2级分润，无xian代拿钱）

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）。

团队身份点位分红奖（可设置不同身份等级的升级条件，或者直接购买不同金额的大礼包升级到不同的级别）

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

平台每卖一个499，固定拿30元进分红池，给董事联创合伙人等多个级别设置不同的比例根据对应身份人数进行平均分红，比如董事平分30%，联创平分30%，合伙人平分40%

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

特别说明：

1.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。

2.20%链动基金互帮互助机制:代理或老板收益提现时，需预留冻结20%在平台，完成指定任务才能解冻全部可提现。

指定任务

1：之前直推留给上级的个团队B1和B2均升级为代理级别或老板级别

2：B1和B2团队伞下订单超过10单

本机制主要预防下级脱离的时候留下两个不动的小号或僵尸账户，实现真正的下级帮助上级发展团队

保护原来推荐关系，基因链关系不烧伤，人数可自定义，拿关系链团队无xian代级差奖励，统团队身份点位分红奖一样，可设多个身份，比如董事/联创/合伙人，可设置不同身份等级的升级条件（比如直推人数，直推指定身份等级会员数，订单量，消费金额，大小腿业绩占比，伞下总业绩），或者直接购买不同金额的大礼包升级到不同的级别。

省市区等区域奖励

省市区代理，享受级差收益，以用户下单的实际收货地址为准进行订单分佣

点点关注，近我者富！评论点赞，多赚千万！搜索陈景尧，千篇商业模式解析给你听！了解电商软件、商业模式等相关信息的读者，请联系景尧

扩展资料：

一、汽车服务类App开发具有什么优势？（陈经理）

1、汽车服务需求伴随汽车数量增长

汽车目前是大多数人的常规交通工具，买车成为了越来越多人的选择，购买车辆让出行变得更加方便，这也是汽车的便捷性导致数量在不断上升的原因之一。汽车基数的增多，也预示着有着庞大的市场空间，当用户对于汽车的护理与维修可以从手机App软件上进行操作时，他们会更加起来手机软件的多功能性。

2、多方面的功能服务满足爱车的护理与修护

在汽车服务类App软件当中，可以拥有诸多的功能为汽车和车主而服务，辟如对于周边实体店的查询与导航，通过App获取优惠券，在线上预约像洗车、检查等等功能。汽车的护理与修护需要的人员进行，刚好汽车服务类App开发为车主和实体店搭建了一个线上沟通的桥梁，增加用户的黏性以及平台的竞争力。

二、汽车服务类App开发的功能需求包括哪些？

1、平台汽车服务订单管理功能

针对线上平台来说，每时每刻可能都会产生一些相关的订单，对此，就需要结合汽车服务App开发来实现对于订单的线上管理渠道，在不同的区域都会不定时地产生一些相关的订单事项，让平台的管理者可以对订单进行快速的系统匹配或者是快速处理一些正在变化的汽车服务订单内容。

2、线上展示汽车服务款式

关于汽车的相关服务款式会通过线上平台为用户呈现出来，方便用户对这些汽车服务款式类别等等进行检查，例如所熟悉的洗车服务、汽车加油服务、汽车修理服务以及汽车护理服务等等事项，通过一些数据信息内容以及图像展示等等渠道能够方便用户对这些内容进行检查，了解其中具体内容。

3、线上沟通商家及预约功能

为了简化用户对于这些相关汽车服务的预约活动事项，汽车服务App开发能够实现用户在移动端平台上对于这些各式各样服务进行在线预约渠道；而且如果在这个过程中，遇到了一些不解的疑惑的话，也可以对商家进行在线咨询，由商家在线为用户解答这些存在的疑惑问题。

4、优惠服务套餐内容推荐

为了提高平台的用户积极性，汽车服务App软件可以结合一些实时的优惠服务活动，让用户通过转发分享等等形式来实现，借此也让用户了解这些优惠活动的内容，以文案吸引用户。

三、汽车APP开发的基本功能

1. 全新资讯

经销商发布的全新资讯。如全新活动、新车型上市信息。车主随时随地的了解经销商的信息，而不需要坐在电脑前查看经销商的网站，或者等待偶尔收到的经销商的短信。

2. 车型与360展示

经销商各种车型360度展示，车主只需要轻轻滑动手指就可以全方位的观看到经销商所有车型、颜色、参数对比、报价、自动计算分期购车方案等信息。

3. 查询违章、实时路况

更便捷的使车主查询全国范围内车辆违章情况;使车主迅速了解到驾驶区域的路况，方便车主出行。

4. 停车位查询、天气状况

方便车主更快速的找到附近的有停车位的位置;显示近三天的天气情况，帮助车主分析洗车指数，使车主

感受到经销商的温馨关怀。

5.预约保养

车主只需要简单的填写一些信息，即可以进行预约维修，同时防止传统接电话的预约形式由于人为的疏忽导致发生的失误。

6.经销商地址显示

在地图上显示经销商的具体位置，方便车主快速找到经销商，轻触电话号码，直接拨通4S店电话。

7.优惠促销

通过开发汽车APP功能，用户可及时了解维修店举办的活动及优惠信息，给力的折扣，绝不错过。

8.费用统计

计算车主爱车支出费用，帮助车主更好的管理自己的爱车相关开支。

9.互动分享

喜欢的车型、全新的促销活动，用户都可以通过、新浪微博、微博分享给好友。