

保定APP软件开发，链动2+1商业架构，陈景尧

产品名称	保定APP软件开发，链动2+1商业架构，陈景尧
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/件
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

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。

更多干货内容，详情看：（门门陈景尧）

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

更多干货内容，详情看：（门门陈景尧）

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：

.健康系统开发、健康商业模式制度开发、健康系统软件开发;

微商、社交电商风行于移动互联网时代，借用的是互联网社交工具，为企业开辟一种获取客户、销售产品的新渠道，为消费者开通一条购买新渠道，是连接企业与消费者的媒介和桥梁。

这种媒介利用了基于社交关系的社交红利，不仅如此，基于社交关系能更方便地提供售后服务，也特别需要购买后的服务和良性互动。微商、社交电商的价值，一方面利用了社交红利，另一方面是从服务中创造了新的价值。

那么我们要怎么打造自己平台呢

1、传统商家推广拓客困难的痛点

也许很多传统零售业都会采取微博、等平台进行推广，然而事实上经过一系列的推广后，很难迎来更多的订单。对此不少商家产生疑惑，不知道如何处理。实际上这是商家没有选好营销模式所致。对于商家而言，可以采取新零售裂变分销模式进行推广拓客，效果是相当不错的。

作为传统零售商家可以借助分销系统平台来设置分销规则，借助各类的佣金福利政策来引导客户转变成为分销商。基于分销商实现裂变推广拓客，商家可以更好的提升销量。

2、传统商家经营决策难的痛点

作为零售店老板，在每月经营之后，如果要计算盈亏会很麻烦，如果计算不准确盈亏，那么商家也就无从决定自己下一步向着哪一个方向进行经营。针对这一痛点，如果商家打造三级裂变分销系统来统计，就可以轻松的展示给商家各类商品的销量及盈亏状况，以便商

家轻松的决策。

3、商品的库存管理难的痛点

对于任何的传统零售商家而言，在管理商品方面都有很多问题，商品的库存、商品的物流、商品的销售都要商家搞清楚。如果接触过这行的朋友们都会有过这样的经历，那就是经常会花上几天的时间去整理货物，盘存等，商品种类越多，那么盘存的时间越长。

商家选择新零售裂变分销系统后，整个的库存管理都是在线进行，根据系统实现卖货和理货，可以轻松搞定商品的管理。由于在线进行商品进出，因而商品库存可以清楚的在线展示。

4、人工下单容易出错的痛点

传统零售商家可能都会遇到过这样的情况，那就是某段时间的进出商品频繁，客户需求量大，订单多。如此就很可能出现下单失误，这也是人工管理的一大痛点，如果失误错发或者漏发，都会引起客户的不满，很容易流失客户。然而在新零售分销系统中就不会出现这样的情况。