

链动2+1电商系统源码，陈景尧开发APP软件开发

产品名称	链动2+1电商系统源码，陈景尧开发APP软件开发
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

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个市场起无限代见单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单后享有无限代见点间推奖励。

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：

你可以按照以下方式降低软件项目的复杂度，以便更容易地发现潜在的重复问题：

绘制软件架构图，并映射主要的组件，复杂的项目可能需要为每个组件绘制一个专门的架构图。

如果你到达了连接职责的层级，你可能需要转换到 UML 图。

在写代码块之前，根据它在项目中的层级命名。定义它代表什么，并确定你知道它在组件中的作用。

定义表征应该展示的内容(如功能是在数据库驱动程序中执行 SQL)以及应该隐藏的内容(如数据库认证信息)。

确保表征不依赖于另一个复杂层级的表征(如一个组件依赖于另一个组件中的类)。

当你发现正写的代码与之前写过的代码类似或相同，你就需要花时间来考虑你正在做什么，并确保不重复自己。

原则2：尽量简单、一目了然(Keep it Simple Stupid，KISS 原则)

简单的解释往往是正确的。

这里的 Stupid 翻译为“一目了然”更好一些，简单并不意味着一目了然，比如“`.(){..&};.`”，够简单吧，但看懂这是什么吗?这其实是一个 bash 中的 fork 炸弹(不断 fork 一个新进程，耗尽系统资源)。

所以做到简单的同时，还要做到一目了然。你也可以这样理解，将一个软件做得连白痴都会用。这就是用户体验的高境界了。

如何做到简单且一目了然呢?这要归结到软件开发的可维护性和可理解性。KISS 原则往往体现在需求设计阶段，当你考虑如何将客户的需求转变成一个可实现组件时，尝试确认以下部分：

收益和努力比例不调的功能

高度依赖其他功能的功能

可能会变得复杂的功能

总而言之，如果一个任务看起来超复杂，试着去考虑一种创造性、独特的方式。多花时间去讨论关键点，看是否有其他更合适的方案。

原则3：适可而止(You Ain ' t Gonna Need It , YAGNI 原则)

YAGNI

原则指的是只需要将应用程序必需的功能包含进来，而不要试图添加任何其他你认为可能需要的功能。

在一个软件项目中，往往 80% 的时间花费在 20% 的功能上。

当你准备列出一个项目清单时，试着考虑以下问题：

通过降低抽象的层级，来实现低复杂度

根据特性将功能独立出来

适度接受非功能性需求

识别耗时的任务，并摆脱它们

这些原则看似简单，但在实际运作中，会有各种各样的问题出现。一旦你强迫自己应用这些原则，你会发现你距离创造一个完美的软件已经不远了。