

链动2+1电商系统源码，厦门APP软件开发

产品名称	链动2+1电商系统源码，厦门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，C4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：

编辑导语：随着互联网持续发展，很多人都说电商行业已经是夕阳产业，已经做不下去了，但是作者并不这么认为。本文作者从三步详细地为大家介绍电商卖货企业应该如何打造自己的黄金私域流量系统，并总结了一条黄金法则。一起来看看吧。

电商行业已经做不下去了，电商行业已经是夕阳产业了，不要再进入电商行业了，每当我看到这种论调的时候，二哥都能给憋出一肚子气。

二哥作为在私域产业沉浸了6年的人，在我看来，没有任何一个行业能够比电商行业更具有破局的机会了。

一、不是电商不行了，是你的电商不行了

你没有再跟上时代的脚步，你的经营思路还停留在做电商的上个世纪。

你根本没有意识到真正属于你的机会是什么。你正在凭借自己的努力错过一个属于你的黄金赛道。

我也常常在想，为什么电商老板们会有这种想法，后来我想明白了，那是因为，这一批老板们经历了电商的流量红利，以前上传产品就可以赚钱，后来参加活动就可以赚钱，后来到现在发现平台内做电商已

经不太赚钱了，赚的也都是辛苦钱，所以才会有这样的感叹。

这种惯性思维的想法导致了他们的错误决策，实际上尽管如今的私域经营系统已经非常完善，但是他们却并不了解，也并不愿意去深入学习，改进现有的经营模式。

前些时间，有电商从业者提出了这样的问题，“我们做电商要不要做私域运营，私域对于我们电商从业者到底意味着什么？”

我可以明确给你答案，你要做，而且未来还要把私域运营放在重要的位置上来做，甚至是未来你三到五年甚至是更为长久的利润产出点就在这里了。

介于很多电商老板的思维还比较固化，对于私域到底是什么，能够发挥什么作用都还处于懵懂的状态。所以我在这篇文章里面也给略微简要提一下。

1. 传统电商与私域电商的区别

之前传统电商的经营模式是什么？

平台-商家-客户-再到平台-商家-客户的一个循环的链条。

在这个链条中，只要你可以做好这个在平台的经营，你就可以赚钱，而且可以赚到不少的钱对不对。

这种链条模式会让你误以为，电商平台就是你的金主，你只需要做好在平台的经营就可以了。

所以，你聘请来了店铺运营给你做推广，做活动做页面设计，你的所有努力都集中在了平台上。

但是，现在的互联网增长停滞了，平台也要收费赚钱的，流量的营销获客成本水涨船高。你发现你的利润慢慢的不再能够承受高额的营销费用了。

你在平台慢慢地开始赚不到钱了。这是不是你经营的困惑点？

二、我这里跟你说条黄金法则

你的金主不是平台，或许在以前他是，但是以后他不是了，他现在成为了你的收割者。

而你永远的金主你的客户却被你抛到了一边，你都把你永远的直接的金主抛到一边了，你还怎么能够有足够的经营的利润呢？

所以，你要知道，你永远的金主，是你的忠实的购买客户。

如何长期服务好你的金主才是你后续经营的重心所在。

在我之前的文章中提到过，现在你或许还有少许的经营利润空间，但是真正的卷王获客法，是完全舍弃在平台对于经营利润的诉求，现在对于绝大多数的项目而言，因为获客成本太高，导致项目起盘几个月都要以流产告终。

根本起不来，你还能够在获客的基础上实现利润，这已经是非常不错了。

但是如今的你却不重视自己的老客户？你说这是不是非常不应该？

1. 私域运营对于电商企业的帮助到底在哪

私域运营之所以能够发挥巨大的功效，核心原因就在于他可以帮助你拉近你与客户之间的关系。

只要他在这里买了一次产品，并被你转化为你的私域用户，那么你后续就无需再进行多次支付给平台费用再购买该客户的流量，那么你就节省了一笔老客户的营销费用。

2. 为什么说电商企业具有大的黄金机会

在全网困于流量的，你们在电商行业深耕数年，在平台积累粉丝数量众多。

如果你没有把这些用户转移到你的私域系统进行经营，那么他们可发挥的功效非常有限，你在平台对这些用户的触达也非常有限，他们受到你的影响也非常有限，在众多同质化商品集中的同一个平台上，试问，你有什么信心让他们进去就能够直接去你的店铺进行下单？

但是私域运营就太不相同了，只要你服务到位，你可以在私域系统中让他们给你做的实在太多了。

新品推出合不合适？能不能成为爆款？客户好评素材收集等等都可以在私域系统中来进行实现。

3. 那么到底私域系统指的是什么

简单来说就是具有高频触达的个人系统，企业系统。

以为例，自然有自己的私域体系，但是的私域体系社交软件跟系统比较起来实在是太弱了，谁没事天天拿着个去看对不对，但是你想想但凡目前有个的人，谁能不天天打开看看朋友圈跟朋友的聊天信息呢？

三、电商企业应该具体如何去打造自己的私域系统呢1.

在现有基础上复盘你的平台卖货渠道，改进你的发货系统

对于任何一家电商企业而言，日常肯定都已经在源源不断出单了，你需要做的步就是跟您好你的老客户，并盛情邀请他们进入你的私域系统。

有一些具有前瞻性的企业肯定已经这样去做了，但是发现没有什么太好的效果，然后就放弃了。我只能说，这真的太愚蠢了。

私域系统是属于一把手工程，什么是一把手工程，就是必须由一把手进行推进的工作。为什么你的私域系统执行不下去呢？

因为员工意识不到这件系统的重要性。所以，遇到一点问题就会想要放弃。

而且你在推进的过程中实行的是工作加量而不加价的原则，肯定是推进不下去的，所以这里你要衡量一下，私域系统作为一项前期并不是需要太花费精力去做的事情，你自己就不躬身入局尝试一下么？

你可以想一下，三年以后，你的企业因为利润下滑严重导致企业破产，你能够留下什么？