

## 链动2+1电商系统源码，绍兴APP软件开发

产品名称	链动2+1电商系统源码，绍兴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：

现在是网购时代，不管你是要头衣服鞋子，还是水果蔬菜或者是空调冰箱这种大物件，都能从网上轻松买到，甚至是当日达或者次日达。

但是网购毕竟只能通过图片或者视频描述来定义商品，有些时候用户拿到实物却不尽人意，那么用户可对商品申请退换、退货等售后；但七天无理由退换货的出现简直是消费者的福音，但是生鲜、虚拟物品等特殊商品外是不适用。

买家在签收商品之日起七天内（按照物流签收后的第二天零时起计算时间，满168小时为7天）发起申请售后退换货。

1) 买家在收到货品后因不满意货品希望退换货的时候。

2) 因质量问题产生的退换货，所有邮费必须卖家承担，七天内无理由退换货质量问题的界定为货品破损或缺。

3) 退换货要求具备商品收到时完整的外包装、配件、吊牌等；如购买物品被洗过、影响二次销售，人为破坏或吊牌拆卸的不予退换；所有预定或订制特殊尺码的不予退换；成人用品等特殊物品一旦拆封或使用不得退换。

4) 非商品质量问题的退换货，应由买家承担往返运费，如果是包邮产品因买家个人喜好或个人原因导致的退货，如：颜色不喜欢，尺码不合适等，商家则无需承担来回运费，商家仅需承担初次邮寄给顾客的运费即可。

特别提醒：为避免由于商品滞留造成的经济损失，所有退换货商品，买家应在所规定之时间内发回（以物流签收运单显示时间为准）超过规定时间仍不能将退换商品发出的，请买家与卖家自行协商处理办法。

而面对一些买家的不当理由或恶意，卖家也只能无奈的同意退货，不过双方都可以让平台介入，进行仲裁操作。

在退货、换货过程中，容易的发生运费纠结问题，接下来聊聊买卖双方涉及到的运费险知识。

当用户买到商品，由于自身原因或者非自身原因，想退换但又觉得邮费又贵了，怎么想都不划算；后来为了解决邮费的问题，一些大平台和保险公司进行合作，于是就出现退货运费险。

退货（售中）运费险是一种运费保险，分为退货运费险（买家）和退货运费险（卖家）两个类别。

买家退货运费险：现阶段仅针对某宝支持7天无理由退货的商品，买家可在购买商品时选择投保，当发生退货时，在退款完结后72小时内，保险公司将按约定对买家的退货运费进行赔付。

卖家退货运费险：是指在买卖双方产生退货请求时，保险公司对由于退货产生的单程运费提供保险的服务，也就是在用户退货之后，赔付给商家的。

运费险可以由卖家或者平台赠送，也可以使用户自行购买，不过根据商品种类和地址不同，所购买的费用也不一样。

（某猫/某宝）

(某东)

运费险的出现同样也是店铺卖家的得力助手，因为这也为他们减少了很多因邮费而引发的纠纷。

当用户因非商品质量问题的退货，就需要自己来找快递公司了，并且寄回卖家提供的地址；等卖家确认收到回寄商品，运费险就会直接赔付到你绑定账户上。

要注意的是，运费险的赔付不是按照用户寄快递时实际花费的快递费用来赔付的；就像和购买时的运费险费用一样，都是根据不同的地址和商品，有一个固定的赔付标准。

通常在交易成功后运费险将自动失效，运费险一般在6元至25元之间，根据距离，商品重量计算。

不过查看了《(某宝)退货运费险告知及条款》介绍针对换货类型售后运费理赔也有一些特殊的限制，大家平常肯定没注意到，具体请看下图图片说明。

当然在平时买家也会出现商品不适合换货等情况，可以在订单详情中下方“联系卖家”或者在商品页面中下方“客服”找到店家客服；询问是否换货能不能寄过去货到付款，或者你先垫付邮费客服把这个钱打给你，很多客服是会同意的。

### 三、运费逆向流程

主流的大平台都有运费险，比如某宝（有买家版、卖家版）、某东（只有卖家版）等，但一些小众平台不会涉及到运费险相关的业务。

本文讨论商品售后运费逆向问题，也就是运费退还策略，也不会涉及到退货运费险相关规则，目前售后类型通常分为：退款、退货退款、换货。

#### 1. 运费均摊方式

用户下单购买商品，在结算页面根据收货地址计算出用户所要付的运费金额，然后将运费分摊到每个商品上。

为什么要把运费分摊到各个商品上呢？因为我们要考虑订单的逆向流程。

##### 1) 退货退款

当用户要退货的话，我们是否应该退运费呢？这个要看情况，通常会根据“谁过错，谁承担”的原则处理。

如果由于商品质量等的因素导致的退货，用户退货肯定就要把运费退回给用户，并且还要承担用户回寄的运费。

这里我们在思考一些细节问题，假如一个订单包含3件不同商品，邮费12元。其中一件发生退货售后，真的要將运费全部退回给用户么？用户肯定没有意见，但是商家就亏大发了。

为了避免商家亏太多，又不能让用户觉得自己吃亏，于是采用运费均摊策略——你退哪个商品就把哪个商品的运费退给你，单个商品的运费是根据商品金额与总金额占比，然后乘以总运费得出。

公式如下：

举个例子：

用户买了2件商品，A商品价格是30元，B商品价格是70元，此单不满足免邮的标准，用户付了108元，其中商品总金额100元、运费8元。

计算分摊在A商品上运费：

计算分摊在B商品上运费：

假如由于卖家的原因要退B商品的话，那么商家应该退给用户5.6元的运费，而不是8元的运费。

## 2) 退款

退款售后的运费也适用运费均摊方式，来计算商品返还的运费。

## 3) 换货

发起换货售后申请的运费谁出要根据实际情况而定，没有强制要求，也是根据“谁过错，谁承担”的原则，但买卖双方协商一致的除外。一般情况下：

1) 因质量问题导致的换货，比如商品与介绍的描述不符、做工瑕疵、破损、发错货等原因，通常所有邮费通常由卖家承担，用户则无需承担往来运费。

2) 非商品质量问题的换货，应由买家承担往返运费，如果是商品因买家个人喜好或个人原因导致的退货，如：颜色不喜欢，尺码不合适等，商家则无需承担来回运费，商家仅需承担初次发货给用户的运费即可，用户则需承担往来运费。

同样换货售后运费问题也适用运费均摊方式，不过换货由用户承担往来运费，可能无法承受，可以好好的跟客服聊聊，说不定可以免去发货的运费。

ps：凡是涉及到均摊的计算，都会存在与优惠券分摊计算一样的问题，具体可查看：电商系统-优惠券叠加规则、优惠分摊介绍（三）

## 2. 发货不退运费方式

这种方式有点简单粗暴了，比较偏向于商家的利益，忽视了买家的感受，就是说只要商品发货了，买家申请售后均不会退运费。

具体来看看以下几种情况：

假设一个订单有多件不同商品。

### 1) 发货前退运费规则

部分商品退款，其余商品未发货，运费暂不退；

全部商品或者批量商品全部退款，那么退运费；



## 2) 发货后退运费规则

只要商品发货(包含部分发货)后，订单中的商品发生售后，运费不退。

部分商品退款，其余商品已发货，运费不退；

两种售后退还运费的相比较，肯定是方式一对商家和买家都比较友好一些，实现的逻辑比方式二复杂一点；方式二站在消费者角度肯定是吃亏的，不过的确也有公司采用这种策略（小编以前有家公司就是采用此方式）。

到此结束，有不严谨的地方欢迎大家拍砖留言！