

# 美丽天天秒软件开发公司,什么是动态2 1模型系统？

产品名称	美丽天天秒软件开发公司,什么是动态2 1模型系统？
公司名称	郑州龙之宇科技有限公司
价格	10000.00/套
规格参数	
公司地址	郑州市河南大学大学科技园东区12号楼602
联系电话	19137161875 13017688270

## 产品详情

向大家问好，我是门()。这一期，我想给大家介绍一下大家一直非常感兴趣的商业模式3354美丽日常模式机制。

1.会员：只有老板和代理两种身份。购买499礼包可以成为代理，发展两个代理可以升级boss。

### 二、代理地位

1.成为代理的条件：在加盟区任意消费499(金额可定制)成为代理(产品可选，不指定)，即可生成自己的推广码。

2.成为代理后的权益：

1).免费区：下单十元就可以零买成为代理。可以终身免费享受洗衣液、洗面奶、面膜以及各种美容产品。

2)会员特权价：在农副产品区可以享受低的价格，获得更好的绿色农产品。

3)推广奖励：直接推广奖励，个100元，第二个100元。

4)其他产品销售利润的8%~40%

团队销售的其他产品也有差价利润。

二、五等奖：直接奖100元，单项奖200元，平奖10%，助奖20%，分红奖。

直接推广奖：推荐一个代理商消费获得的直接推广奖金。(比如代理A推荐用户B，用户B下单，代理A可以获得100元直接推广奖励)。

看点奖励：推荐代理消费获得的奖励。(比如老板A推荐代理商B，代理商B推荐用户C，用户C下单，老板A可以获得200元奖励)。

三个市场无限发电200。

1.成为老板的条件：2张直推票499元。

2.做老板的权益：直接晋升奖励，单100元，第二单100元。完成两次直接晋升订单后，你将晋升为老板。升级boss后，完成第三次直接晋升订单，将享受无限晋升奖励。

成为“老大”后，直接奖励3336.03万元/张，间接奖励3336.02万元/张(无仙代)。

提现秒结，提现秒结，0手续费，(特色优势：2级利润分成，无代拿钱)

等级奖：当老板和老板身份相同时，平台对上级老板额外补贴。(老板A支持下属B成为老板。这时候A.B就是一个同行身份，然后A就可以得到B收入的同行奖励。比如老板B直接推一个代理获得300收入，平台设定的同行奖励是10%，那么A可以获得同行奖励30元)。

队伍状态加成(可以设置不同状态等级的升级条件，也可以直接购买不同金额的礼包升级到不同等级)

援助奖：1。完成平台设定的提现任务(推荐2人做老板，团队下需要“N”个代理，才能解锁收入。如果没有达到，每次只能解锁80%的收益，剩下的20%可以冻结成基金，任务完成后才能解锁)(只需要完成一次)

分红奖金：设置门槛升级领队身份V1、V2、V3，每个身份都有独立的奖金池，收益按人头平分。

平台上每卖出499，这30元就要缴入分红池，对董事、合资伙伴等级别设定不同的比例，按照对应的人数平均分红。比如董事占30%，合资占30%，合伙人占40%。

例如，如果分红红利总佣金为100元，V1红利池20%，V2红利池30%，V3红利池50%，V1、V2、V3个数分别为1、5、10，则：

V1奖池一人，谁直接得到： $100 \times 20\% = 20$ 元。

V2奖池有5个人，每个人得到： $100 \times 30\% \div 5 = 6$ 元。

V3奖池10人，每人获得： $100 \times 50\% \div 10 = 5$ 元。

特别说明：

1.感恩机制：该模式特别设置了下属帮助上级的感恩互助机制。下属想当老板，需要把原来的两个直推团队留给上级，帮助上级的裂变团队，然后重新开发自己的新市场。新发展的下属也会帮助上级。这个循环解释如下：

假设A推荐B，B提升两个499代理商，B1和B2。当他们符合条件，成为独立的老板，之前直接提拔的B1和B2，就需要留给原来的上级。如果B1和B2在升级独立bosses的时候也分别晋升两个499代理，(分别是C1、C2、C3、C4)，那么也需要把他们的C1、C2、C3、C4市场留给a。团队架构，A实现了团队的自动裂变。

2.20%链资金互助机制3360代理或老板收入提现时，必须预留20%在平台冻结，完成指定任务后才能全部解冻提现。

## 分配的任务

1:之前直接被推上上级的B1队和B2队都升级到了代理级别或者boss级别。

2: B1和B2团队下了超过10个订单。

这个机制主要是防止下属离开时留下两个不动的小号或者僵尸账号，让下属真正帮助上级发展团队。

保护原有推荐关系，基因链关系不会被烧掉，人数可以自定义。就拿关系链团队没有Xiangeneration差异的加成来说，就像整体团队认同的加成一样。可以设置董事/合资/合伙人等多个身份，可以设置不同身份等级的升级条件(如直推人数、直推至指定身份等级的会员人数、订单数量、消费金额、大小腿比例、伞下总业绩)，也可以直接购买不同金额。

## 省市区等区域奖项

省市代理享受差别收益，订单配送以用户订单实际送达地址为准。

注意，和我亲近的都是有钱人！喜欢就多赚几百万！搜索，上千种商业模式为你分析！了解电子商务软件、商业模式等相关信息的读者，请联系以下神秘号码。

扩展信息：

## 抽象复选框

单选按钮和复选框都无法在现实生活中找到对应的原型。都不是很明显的成分，都是必须要学的；同时非常好学，一用就不会忘。这是一个使用“习惯用法”进行设计的典型例子：

5种基本状态：未选中(可用)、选中(可用)、未选中(禁用)、选中(禁用)、聚焦

2个方向：复选框通常以多种组合形式出现，排列如下：

垂直：适用于选项较多或信息长度变化较大的情况；

优点：对齐严格，布局美观；勾选多个时，鼠标移动距离短；

缺点：占用空间多，拉长了形态。

横向：适用于选项多、内容短的情况；

优点是占用空间少，缺点是选项之间距离较远，需要考虑一些细节：

A.如果单个选项的宽度是固定的，如何显示多余的信息？

B.如果不固定，如何避免布局混乱？

互动：

小方块对指针瞄准精度要求高。为了方便操作，将跑马灯和文字绑定，扩大点击面积，同时在视觉上给用户期待：比如鼠标滚动时，两者作为一个整体反馈。

另外，当用户多选时，有什么方法可以减少点击，快速多选？在windows中，“框选”可以一次选择多个

文件；按住鼠标左键，在photoshop中滑动，快速隐藏多个图层。

褒贬不一的关键。

毫无疑问，前两个控件在ui世界中扮演着重要的角色。与他们相比，关于重点的争议很多。

Apple Watch的交互指南中对开关的描述是：

定义：代表两个互斥的选择或状态。

特点：

1.指示二进制状态

2.通常包括标签

适用于：让用户选择两个选项之一，如开/关、是/否。

次接触开关是在手机应用的界面上，我困惑了很久：这是一种状态还是一种操作？

这种困惑类似于手机输入法早期的“中英切换”：使用全键盘时，我已经无法判断要输入的语言。开关按钮上的“英语”表示：

A.“好，现在开始打英文。”或者b.“请点击

很多时候，发信息的时候，很快按了几个字母，才意识到是英文。然后我不得不一个一个我的打字，切换到中文，沮丧地重新打字。后来，许多制造商对此进行了优化：

搜狗：切换语言时toast提示，切换按钮改为【英文/中文】高亮显示当前语言，点击后弱化语言；

-百度：在空格键显示当前输入法“百度拼音”，点击左边的【ABC】切换到英文，切换后按钮副本变成【返回】；

-谷歌：旧版本使用制表符在中文和英文之间切换。在新版本中，点击“地球”图标可以直接切换到原生英文输入法，取消了中英文切换按钮。

一般来说，指示二进制状态开关键是个不错的选择(比单个复选框好)，但使用时一定要明确区分“状态”和“操作”。我总结了两个要点：

1.标准化标签副本。动词和形容词的属性要一目了然，比如用“开”和“开”，而不是既用“开”表示动作，又用“开”表示状态；

2.使用适当的心智模型。这里不得不提一下粤语中一些词语的妙用：需要消耗能量的物体停止工作。广东人通常称之为“关”，如“关手机”、“关电脑”、“关钥匙”。“关”是一个视觉词，让听者仿佛看到了这幅画面。按下按钮后，计算机开始退出该过程，直到屏幕变黑，指示灯熄灭。Macbook键盘上CapsLock键的设计也与“关”的心智模式不谋而合。目前很多开关键视觉设计都使用了类似的隐喻。

虽然开关机键在软件界面中已经得到了广泛的应用，但据我所知，还是有相当一部分人使用起来有困难。你怎么想呢？

继续向下钻取控件。

界面设计师有必要花时间了解图形界面诞生的历史，以及不同版本中用户熟练使用的控件的变化。在我们公司，每个新设计师都需要完成一个任务：复制不同平台的核心控件。

你可能会说：Axure和Sketch本身的控件已经很丰富了，为什么还要重复？这不是自找麻烦吗？

的确，主流的原型制作软件已经覆盖了大部分常用控件，拖拽起来很容易。但是它太简单、太方便了，所以很多设计师都把控件当成了理所当然。经常有人说交互设计师要仔细阅读不同平台的交互指南，但是有多少人在设计之前看过翻译版或者“精英版”呢？

有没有想过为什么Android的导航栏菜单放在边框？是菲茨定理的应用吗？为什么是左边而不是右边？调用菜单的操作方式，转场的颜色变化，跳转的动画细节有哪些考虑？在临摹的过程中，仔细推敲，品味控件的视觉层次和内隐认知心理，思考它为什么能被广泛使用。为什么能得到用户的认可？还有什么需要改进的吗？(从4.x到材料设计设计规范不断调整)

我公司开发一款面向企业客户的互联网营销工具，需要实时监控和量化全流程营销中各个节点的效果。当数据报表占据大部分屏幕空间时，还需要保证操作人员/优化人员能够方便快捷地使用丰富的函数进行数据分析。这就需要设计师在非常有限的空间内，合理整合海量功能，组织布局。产品中小的元素都经过精心考虑，每个模块都经过精心安排，真正聚焦核心用户场景。

新RTB系统中的广告活动可以从多个维度锁定目标人群。以下是区域目标交付的原型方案之一，其中混合了七种基本控制：

#### 1、列表

使用斑马行分组，让用户不会混淆行与行之间的数据(格式塔相似性和封闭性原理)；

单击列中的粗体选项，快速选择组中的多个省市；

右边的省份由对齐方式和空白分隔，而不是由垂直线分隔。

2.下拉菜单：我想过用开关键表示包含/排除，但终决定选择下拉菜单。除了开关操作的模糊性，下拉菜单更有利于扩展，考虑到以后会增加更多的规则。

3.搜索：输入关键字，按回车键进入搜索状态(略)

#### 4.标签栏

在标签之间添加“或”复制，以消除“多项选择”的歧义；如果勾选了任何选项，则在标签的右上角显示所选的数字。

5.文本按钮：提供城市级别、反向选择和清除的快捷选项。

#### 6、复选框

区分三种状态：未选中、部分选中 and 全部选中。如果部分选择，在右侧说明比例；有细分城市和地区的省份用不同的颜色区分，暗示用户有二级菜单。

7.嵌入式炸弹层：当鼠标滑过该选项时显示。

其他方案还包括：树形表字母索引，双面板选择视图.这类to b产品已经建立了业务逻辑和相对复杂的信息架构，在设计过程中不能随意做减法。枯燥的临摹训练是一个磨刀的过程，但是磨刀不误砍柴工。设

设计师只有对控件有了深刻的理解，才能不断地对其进行处理和优化，进而设计出能够满足业务需求的复杂控件。

写到后

《设计界面》这本书包含了大量的界面设计模式，交互设计圈估计每人一本。在书中，作者Jenifer Tidwell将“控制”比作“设计词汇”。他说：

扩大词汇量有助于提高你在某一种语言上的表达能力，扩大你的“设计词汇量”可以帮助你更好地进行设计。但是记住，真正的界面设计艺术在于解决正确的问题。

学生时代，我们都背过很多成语、诗句，希望能用在写作上，增添“火花”。但我们也知道，有一种低级作文叫“堆砌文字，一言不发”。界面设计也是如此。熟悉“控件字典”只是意味着你可以灵活调用合适的控件来拼凑表单，但终你无法做出根深蒂固的设计。

想象一下，当用户和机器交互的媒介不再是键盘和鼠标；当用户只能通过编码交换数据时；甚至没有屏幕(比如10086的语音菜单).那么设计师应该怎么做呢？

让我们都回归设计的本质。

想了解更多有关“美丽天天秒APP开发公司、美丽天天秒软件开发、美丽天天秒app源码多少钱、美丽天天秒软件开发公司、美丽天天秒APP开发一个需要多少钱”的问题，可以联系我们，11年软件开发经验，上千家合作案例，深耕多个行业，特别对美丽天天秒行业有深入研究，也开发的有美丽天天秒行业成品系统，欢迎来咨询查看测试系统