

# 链动2+1模式赋能公众号开发一对一指导上线

产品名称	链动2+1模式赋能公众号开发一对一指导上线
公司名称	东莞微三云莞链信息科技有限公司
价格	.00/1
规格参数	品牌:微三云 服务项目:小程序开发 用途:公众号APP开发
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	18002682937 18002682937

## 产品详情

营销的本质就是让你的产品“被看见”，增加产品在消费者面前的曝光率来提升销量。留量决定销量，营销的本质就是让你的产品“被看见”，增加产品在消费者面前的曝光率来提升销量。链动2+1，已经带火了很多电商品牌产品，这个模式，颠覆传统的分销，算是一个创新，更能吸引客户，稳住客户，拓展新客户，并且已有多个平台依靠这个模式取得不菲的成绩。 [微三云](#) 软件开发找王云

链动2+1是什么营销模式？软件开发，就找微三云王云

这是一种跳过传统经销商代理的模式，直接让利给消费者，消费者分销是结合了二级分销的原则，合法合规进行裂变，而用户只需要消费一次，就可以终身享受这样优惠，结合实际的商品去运用这种模式去推广引流，是能够让我们走的长远的根本。

一、身份机制：（代理，老板）用户任意消费499（价格平台自定义），即可成为代理(不产品，可自选)；当代理再推荐两个用户成为代理，就可以升级成为老板。

二、结算奖励机制：1、直推奖：代理推荐一个用户可获得平台奖励的直推奖2、团队奖；老板每推荐一个客户，可获得平台奖励的团队奖，再包括直推那部分，3、平级奖：老板a推荐了客户c，当客户c也升级成为了老板c。老板a可以从老板c的所有销售额里10%的平级奖励。

在这位互联网电商业内人士看来，2023年互联网电商的主基调仍是脱离不了的加剧内卷。更有企业所要面对的也不是“要利润”和“要市场”的抉择，而是如何才能不被过度挤压，守住腹地。

美丽天天秒微商城开发分销系统有什么价值？

### 1、掌握市场动向

美丽天天秒微商城分销系统准确地管理分销商，掌握分销商的销售情况，了解产品的销售情况，根据消费者的需求改变产品的供需，了解市场动向。

## 2、多样化销售模式

分销系统构建的微商城实现了多层次分销，企业和分销商之间分工合作。推荐分享等互动活动，可以很好地利用朋友圈社交优势，实现裂变增长，使销售模式更

加多样化。

## 3、打造社交购物综合平台

美丽天天秒微商城分销系统使商家发展下级分销商，形成\*\*的销售模式，将产品销售到全国各地。分销商不需要做商品发布、上下架管理、订单处理、配

送追踪等多种繁琐的事情，只需要将微商城展示到自己的朋友圈、分享商品，打造社交购物-体化平台。微商城独特的分销模式，可以将现有用户装变为分销商，进一步沉淀忠实粉私与传统实。

链动2+1模式和传统社交电商模式区别在哪里？

传统社交电商模式主要基于常见的直推奖、间推奖、区域代理、团队奖、平级奖、股东分红等普通分销模式进行用户和用户的利益管理分享模式。链动2+1模式这个新的商业赛道能够融合供应商、平台、消费者，让三者都能根据自身需要获得利益，从而形成一个充满高活跃的商业生态圈。让消费者参与平台从产品成本至市场售价之间的利润差价分配，通过产品效果激起消费者创业的欲望，在利润分配的过程中把产品卖出去。让消费者体验购买产品到能挣钱的乐趣，增强消费者与平台的信任和粘性。

现如今各行各业竞争的逐渐增加，电商市场也是已经渐渐从增量经济变为存量经济，也就是目前市场上产品趋于饱和，消费群体生活水平的提高，对产品的要求越来越多，平台营销变革一定需要从产品营销一端转变为会员营销，创造会员价值为主要方向，通过培养和招募团队，制定针对性的团队管理政策、通过团队利益分配策略达到商品销售为目的。

### 三、链动2+1是个什么样的模式？

链动2+1两个身份：代/理/商、合伙人。以自酿酱香型白酒，市场价599元，现在平台福利售价499元为例

【代/理/商】：需要自购买499产品，就可以获得【代/理/商】身份，自购省100元，推荐他人赚取推荐奖100元。（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）。

【合伙人】：推荐两个代/理/商，就可以升级获得【合伙人】身份，自购省300元，推荐他人赚取推荐奖300元，团队下级代/理/商进货赚取间推奖200元（比如A合伙人推荐B代理，B代理推荐C用户，C用户去下单，A合伙人就可以获得200元见单奖励）。

链动2+1模式亮点：

A代理推荐了B代理和C代理，A可以得100元+100元的直推奖励，即A代理升级成为合伙人。当B也想成为合伙人时，则B要直推B1代理和B2代理，B得100元+100元，而A代理获得200元+200元的间推奖励。当此时B就成为合伙人就可以独立开/发新市场了，而B1代理跟B2代理还是留在A合伙人这条线做业绩，当B1也想成为合伙人时，也要再发展直推2个代理如B3跟B4，而A一直可以获得团队间推广收益200元+200元。一直都有团队新增代理的业绩，一直有人帮你做市场

#### 四、链动2+1模式是否合法合规？

线上分销，可能很多人理解为传销，其实深入去了解并不是的，很多大的电商平台都有做分销，对没有理解三级分销或者误会三级分销为传销的这里和大家普及下，所谓的三级分销模式，意思就是A发展B，B发展C，C发展D那么三级佣金的是以直接接近消费者的三级获得佣金，什么意思呢，就是D买了，那么C.B.A拿到佣金，如果D发展的E，E买的。那么是D.C.B拿佣金，与A无关。

平时我们了解的传销是没有实物的，就是靠拉人头、缴纳入会费，无下限发展的金字塔式的集资，三级分销在国家掌控上是合法的，但微信官方对此微信的关系链也早有预防，所以建议平台还是做两级以内，有利于长远发展。从整个体系架构来说“链动2+1”模式就直推和间单讲，都是立足于二级分销的体系来做的，加上团队间单奖有着走人和留人的机制，有断层因素，所有也不存在多层级团队计酬。

做任何的一个模式平台本质应该还是要以卖产品和销售为导向：不要做收钱不发货，搞集资，不要卖假货和伪劣产品，违背生意规律的平台自然不会长久，只有在合理合规的模式上运营，互利共赢，才能长远发展。

#### 五、链动奖励模式详细讲解：

##### 1.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

##### 特别说明：

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，)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。1.强大的技术支持——百亿级系统底层研发：微三云投入6000多万技术研发费用、重金招募中科院专家顶层系统架构专家、结合10年电商软件开发经验、花费6年重做系统底层（相当于安卓系统、苹果系统、鸿蒙系统的底层架构、相当于造车的底盘），并命名为莞云软件应用云平台，简称“云平台”，让系统可以支撑平台亿万级的会员体量和千万级的订单并发量,同时采用系统底层和应用功能层分开两个服务器独立部署的方案，极大提高应对攻击的安全系数，醉大程度上避免系统出现盗取用户数据、测试各种漏洞窃取平台资金的情况。

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，完成任务才能解冻全部可提现。

##### 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

6、完整的售后服务体系，一对一客服培训，和功能更新迭代，每个产品都会不断快速迭代的商业模式

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

## 2.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)，即可生成自己的推广码。

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zui低廉的价格，获得更的绿色农产品

(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

(5) 团队销售其他产品也均有差价利润

## 3.老板身份见点奖：

发展3个市场起无限代见单200

能推三人的来撩拿无限管道见点奖，推三人开启管道收益，

成为老板条件：完成直推2单499元，

成为老板权益：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（无限代）模式劲爆，，终生只需消费499，无限链动拿钱，提现秒结算秒提现0手续费，（特色优势：2级分润，无限代拿钱）

4.平级奖: 老板拿平级老板的收益的10%（平一级）

版本特别更新点：.

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）

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%

特别更新点：团队级差奖（跟原来云平台商城和大礼包分佣逻辑走）

保护原来推荐关系，基因链关系不烧伤，人数可自定义，拿关系链团队无限代级差奖励，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。

特别更新点：

省市区等区域奖励（跟原来云平台商城和大礼包分佣逻辑走）

省市区独/家代理，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

5、4.0版本：福利奖与贡献奖

还有客户讲，我把1号线和2号线送给上级，后续跟我关系不大，收益也比较少，如果我一直没有发展第3条线，那么我除了平级奖外基本没有收益，能不能再增加一些强关系，让我有动力去1号线和2号线？那么4.0版本创新开/发引入了一个福利奖和贡献奖。

福利奖就是，上级拿的见点奖拿出一部分，来平分给下级有能力的老板，老板可以获得拿到福利奖平分的前提是他直推的1号线和2号线各孵化成功2个下级老板（即7人团队结构），如果下级老板多个人达标可以拿福利奖，则同时达标的这几个老板平均分这个福利奖。

贡献奖就是，平台创建了一个比老板更高的身份（购买大礼包成为，平台创收），可以称呼为大老板（大boss），1号线和2号线的伞下所有订单，大老板都有一定比例团队收益，由关系链zui近的大老板获得，这个奖励由平台额外支出进。

结语：模式玩的好，业绩差不了，观察身边优/秀的商家老板，平台操盘手，无不都是爱学习，寻改变，不拘于一格，不默守陈规的性格；保持着对市场方向的敏锐力，新模式新平台的洞察力，对自我认识的清醒力；我每天分享介绍的商业模式，软件平台都是不断跟着市场的趋向和实践检验的反馈，关注我一段时间经常看我文章看我介绍的老板们会发现自己对模式的认知认识好像都不那么陌生了；关注我，你身边需要一个懂技术懂运营懂模式懂市场的老板。

扩展阅读：

微三云售后团队专业维护:系统出现问题时间快速去解决，版本的更新迭代快，紧跟市场趋势，\*\*受益。微三云系统提供自由应用组合的方案，任意组合上百个营销模式功能，另外还有创新模式系统功能比如思购臻选模式、泰山众筹模式，太 爱速 m寄售模式，美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、电商模式等。微三云系统全渠道对接:全场景运营，打造pc，微信，移动的商城，以及全渠道数据对接优化体验。一直以来，为了满足中大型品牌集团客户的零售数字化转型需求，微三云持续不断地完善智慧新零售数字化平台的产品布局和生态合作，更是首次推出了专为中大型品牌企业打造的云原生、微服务架构的云平台 OS 零售数字化操作系统，借助其开放式的新零售

PaaS平台，可以为品牌企业构建灵活扩展、高度协同和支持高并发 场景的集团级零售数字化平台。总结：电商的竞争，如果是单纯的信息展示、交易，已经不能适应新时代的要求，在全新的移动互联网时代，出现了很多新的电商商业引流模式，对比传统电商具有非常强的竞争力，企业平台要想做大做强，打开市场引流入口是关键一步，所谓引流，都离不开一样非常重要的东西——“留量”，想要以快的速度去将平台的留量做起来，唯有借助当下对消费者具有影响力的营销模式，才能达到预想状态，将本身产品、平台留量等转化。

未来已来，不管你是否看懂，唯有跟上，才不会被市场所淘汰。如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询微三云王云合现有资源梳理适合的方案，关注、咨询王云享更多市场干货资料和客户运营案。

把项目做得好很不容易，但是微三云提供一切可能的支持助力项目团队更容易成功：

**强大的技术支持——百亿级系统底层研发：**微三云投入6000多万技术研发费用、重金招募中科院专家顶层系统架构专家、结合10年电商软件开发经验、花费6年重做系统底层（相当于安卓系统、苹果系统、鸿蒙系统的底层架构、相当于造车的底盘），并命名为莞云软件应用云平台，简称“云平台”，让系统可以支撑平台亿万级的会员体量和千万级的订单并发量，同时采用系统底层和应用功能层分开两个服务器独立部署的方案，极大提高应对攻击的安全系数，醉大程度上避免系统出现盗取用户数据、测试各种漏洞窃取平台资金的情况。

**做强做大的系统架构——分布式微服务架构系统：**在新的云平台系统底层基础上，岭先同行推出分布式微服务架构系统，按需选择应用，个性化选择功能应用，分应用收费，赠送底层系统所有功能，让客户可以低成本先上线，随着会员量增大和运营的不同阶段进展再付费一键增加应用功能，无需另外定制，无需重新部署系统，快速升级迭代平台功能模式，让平台持续输出好的营销模式引流新会员、老会员价值变现和增强用户粘性。

**生态型顶层商业思维——创新超级APP+云平台+供应链+云视商+曲快链数字积分组合生态企业商业模式：**微三云不仅是提供技术软件开发的公司，而且行业内一家有商业思维的软件开发公司，通过超级APP、云平台商城、超级供应链、云视商在线教育知识付费、曲快链化数字积分系统，为有实力的客户提供人货场全新的生态运营方案商业模式系统，为客户实现隔离政策风险、避免项目崩盘一无所有、多模式共存源码+SAAS模式、多平台合作跨平台供货、利用商学院培训推动市场、内部资产证券化等等商业模式，帮助客户企业成为生态型、长久运营、多渠道盈利的企业。

**1. 大数据核心安全保障——为客户提供源码独立部署：**微三云10年专注源码销售，年销售额超过2个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开发。申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开发（可委托微三云定制开发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有醉新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场性，非常有利于项目的长期推广运营。

**创新岭先保障——系统快速迭代：**依托于云平台系统底层的开发者平台架构和开放接口，采取了去中心化的定制架构，系统改变过去只能同时为一个项目客户进行功能定制、项目排队定制的局限，变成可以同时支持N个技术团队进行定向定制，平台的应用更新迭代速度得到前所未有的加速，平均每个月就有2-5个新应用上线，并且还在加快，同时客户需求定制可以快速上线。

**终身创业保障——快速适应市场需求：**云平台应用快速增加和功能迭代，保证了微三云行业解决方案越来越丰富，热门的模式和应用均可岭先于市场同行上线发布，让客户的平台始终能升级醉热门的应用，可以终身创业，即使阶段性运营困难，会员数据和订单数据，会员推荐关系都能保留，换一个应用即可切换新的商业模式，之前积累的客户不丢失，不需要推倒重来，每迭代一次增加的会员都是下一次的基

**供应链支持——对接供应链一键上架一件代发：**云平台供应链功能已为客户对接好京东供应链上万种低价品牌产品，对接了怡亚通数百万种产品SKU,供港蔬菜供应链全线数万种有机产品，并将陆续上线和对接更多牛B的供应链，全部支持平台会员订单推送和一件代发，为客户省掉奔波囤货找产品的烦恼，省掉仓库物流对接费用，更轻松创业！还可向客户提供一些低至1折采购的品牌产品供应链，方便平台更好更方便设计模式和佣金拨比。

大数据核心安全保障——为客户提供源码独立部署：微三云10年专注源码销售，年销售额超过2个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开发。申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开发（可委托微三云定制开发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有醉新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场性，非常有利于项目的长期推广运营。1.刑事传销：就是传说的“组织、传销活动罪”，就是达到国家法律层面需要负刑事责任（通俗点就是坐牢），

[甘肃九星创客系统设计商城小程序开发提供商业模式设计](#)