

## 2+1链动模式的四种奖励类型了解吗？

私域流/量搭建+商业模式分享+引流裂变，微三云麦超总监

产品名称	2+1链动模式的四种奖励类型了解吗？私域流/量搭建+商业模式分享+引流裂变，微三云麦超总监
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

2+1链动模式的四种奖励类型了解吗？私域流/量搭建+商业模式分享+引流裂变，微三云麦超总监

导读：

未来的商业，只有按照用户需求不断叠加场景和流量才是移动互联网的做法，品牌接入超级云App能够持续不断的与用户保持联结，才有市场竞争力。微三云对外赋能微三云市场资源总监麦总，带领大家回顾了微三云一路的成长历程，向大家介绍了微三云品牌文化、品牌目标、技术实力，并简单介绍了微三云超级APP、云平台、供应链、云视商、区/块/链5大产品，最后向大家呈现了直播、跨境、异业联盟……及多垂直行业解决方案，让大家对微三云的品牌服务与实力有了更坚定信心。10年来，微三云打造了6大产品系列、300+营销应用、200+创/新模式……沉淀了3600+OEM贴牌合作伙伴，3.5w+源码大客户，30w+终端用户……微三云一直在成长，通过不断的完善自身产品，优化品牌资源，为客户提供更大的价值回报和服务，为整个社会带来比超级APP更底层、更全面、更深入的改造。

今天分享 链动2+1模式怎么玩，怎么运用，怎么留人，怎么赚钱。

链动2+1模式+新零售模式+ 搭建私域流/量

链动2+1模式：新零售模式8年跟踪研究：酒业真正需要哪种模式？链动2+1解析

2022年，风行六年的新零售开始退潮，京东的七鲜超市门店数量收缩、阿里的盒马估值大幅缩水、永辉的超级物种回归线下零售、美团的小象生鲜停止运营……再看酒行业，以酒仙网去“网”为标志，酒业新零售似乎进入了新周期。

开发2+1链动模式软件详情有哪些呢？

## 一、晋升机制

会员层级：代理、老板

代理：直接消费“499”元，获得该身份

老板：直接推荐2个“代理”，获得该身份

## 二、奖励模式

1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个代理/会员，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如a代理推荐b粉丝，b粉丝去下单，a代理就可以获得直推奖励）。

2、见单奖：顾名思义就是推荐一个代理/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐b代理，b代理推荐c粉丝，c粉丝去下单，a老板就可以获得见单奖励）。

3、平级奖：就是会员老板与老板之间，两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如a老板推荐b老板，b老板推荐c代理，c去下单，b拿见单奖，a老板跟b老板是一样老板等级，a老板可获得平级奖）。

4、帮扶奖：完成平台设置的任务（推荐“N”人成为老板，之后才可百分百解锁收益，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）

## 三、玩法详情

这是一种全新的商业模式逻辑，人帮人的一个商业模式玩法

代理；只能获得一个直推奖励

老板：可以获得所有的奖励模式（直推、见单、平级、帮扶）

留人、走人操作玩法：

帮助直属下级代理，或者通过自己努力晋升成为老板，都需要留下两个会员，给自己的上级

完成平台设置的任务，之后每次收益都将百分百获得，没完成平台帮扶任务，则是只能获得80%的收益，剩下的20%，需要等到完成任务之后才可解锁。（只需要完成一次即可）

开发2+1链动模式类软件的特点有哪些？

- 1、二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益
- 2、走人机制：推荐两人消费499即升级老板，关系脱离，走人自己带新线
- 3、留人机制：自身成为老板后，为上级留下zui开始推荐的两人
- 4、奖金每天都可以提现，公平、公正公开，人人平等，团队以2的倍速裂变倍增，轻松升级，直推2单晋升为平台zui高/级别(老板身份)，享受利润zui大化，老板直推奖励300，利润拨比高，老板间单高收益200。

在新模式的线下落地方面，为掌控实体店进货渠道和产品价格及终端数据，硬性配置超前的智慧新零售功能和过剩的大数据服务，并让门店承担相应加盟费和平台运维服务费，因此大量门店不愿加入，导致数字化新零售无法落地和运营。

总结上述教训，为把酒业新零售模式的探索和创新引入正确的轨道，提出以下几点新模式的探索创新的指导方针。

- 1.应秉持“新零售+互联网”而不是“互联网+新零售”的理念，将互联网及数据信息技术定义为交易工具。
- 2.以创造便利和便宜价值为模式目标，放弃流/量为王、不管盈利的错误战略。
- 3.将模式功能设定为人、货、场资源流动加速器和效率提/升器，并以此为原则设计交易结构及流程。
- 4.根据零门槛和简单实用原则搭建平台及入口，快速汇聚起步阶段的平台流/量。
- 5.模式的起步和发展应本着从微观到宏观、从简单到复杂、从低级到高级、从本地到全国的策略逐步推进。

那我们实际操作需要怎样才可以运营起来呢？

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域流/量。在如今这个时代，大部分的流/量都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取流/量，只有两个办法。第/一个就是“烧钱”买流/量，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的流/量，可是这个流/量很难去转化，并且伴随着巨大

的风险。

而搭建属于自己的私域流/量，传统的品牌营销方式，要么找明星代言，要么找渠道打广告，要么找网红带货，无可否认，这些营销方式还是有一定的效果的，能提/升品牌的知/名度，也能带来一定的销量。但是与此同时，这样的营销也是需要成本的，而且这笔成本还并不低。但是借助私域流/量宣传，那就不一样了！不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。由于篇幅有限，难以详尽介绍，大家感兴趣的可以联系微三云麦超总监获取个更多的介绍和分享。

结语：微三云生态运营五大系统：人通（超级云 App）——多平台共享会员价值变现

货通（供应链系统）——多平台供货一件代发

钱通（区/块/链数字积分系统）——跨平台积分流通价值共享

内容/教育通（云视商直播教育视频知识付费商学院系统）——平台是否推的好要看教育培训是否做的好  
场通（云平台 60

多个线上线下场景创/新应用模式）——每个月都有新风口新应用新模式，持续按周迭代升级

五大系统生态闭环，五行合一！微三云云平台订单自动化处理架构优势：1. 业务背景（1）全渠道订单统一汇集后，涉及复杂的业务处理环节，大单量的情况下，人工处理显得效率低下、并且容易出错。如：分仓、占库、分物流、审单等场景 2. 解决方案（1）提供完善的自动化策略，支持灵活多样化的配置，解决大批量集中业务单据下自动化处理的诉求。 3. 优势 / 价值

（1）智能化、自动化、无需人工介入，降低运营成本。

