

## 链动奖励模式是如何提高营销效果的？招商服务点+区域daili+股东分红+短视频+社交APP模式，微三云麦超总监

产品名称	链动奖励模式是如何提高营销效果的？招商服务点+区域daili+股东分红+短视频+社交APP模式，微三云麦超总监
公司名称	深圳市微二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

链动奖励模式是如何提高营销效果的？招商服务点+区域daili+股东分红+小程序zhibo+短视频+社交APP模式，微三云麦超总监

导读：莞云科技开发系统软件 APP 优势：a、公司规模大：300 多人团队，单技术人员就有 100+人，研发经验十年，办公面积 2000 多平方 b、交付时间快：复制版 1 天交付，定制版 1 周之内交付 c、系统费用便宜：app 版本，可部署服务器，可交付系统源码，可支持售后服务 1 年 d、系统安全/稳定：现成有钱还系统成熟案例 e、业务范围广：可开发分销系统，微商系统，区/块/链系统，区块宠物系统，区/块/链矿机系统，超级人脉系统开发  
微三云麦超：软件开发找微三云，商业模式设计找专业导师微三云麦超  
欢迎添加本人微信免费梳理设计商业模式。

链动奖励模式+ 2+1链动奖励服务点招商+ 2+1链动奖励系统源码

## 第/一部分：链动奖励模式

人：不同身份分销模式--2+1链动奖励新零售商业模式制度：

力求模式安全，科学，高效，采用当下引流zui高效的二二复制模式

### 一、入单两级分销，安全高效

(1) 自己消费一个产品，即可成为daili会员，可以拿直推奖

直推1人奖15%

直推2人奖15%，同时晋升为老板，前面两条线留给上级老板，自己独立做老板

直推第3人奖40%（15%直推奖+25%的间推奖或者叫见点奖）

老板和老板平级享受10%的平级奖（平级奖由平台出，即总拨出4%）

(2) 股东分红奖：发展10个直推+100人伞下团队成为股东合伙人，享受平台5%分红奖

(3) 区域daili奖：区县镇daili补贴3%，市级daili补贴5%，省级daili6%，级差模式，区域daili奖zui高总拨出5%

(4) 服务点奖：享受来服务点提货核销的5%奖励

备注：总拨出奖金60.5%

## 第二部分：复购专区

daili级别以上会员在复购区复购，享受8折优惠，仅做一级分销10%+5%股东分红+5%区域daili奖

## 第三部分：线下招商板块

服务点：加盟费2万+3万铺货押金，享受用户核销产品5%奖励

3万铺货押金用于给店铺铺货一定数量，让用户到提货点提货核销，核销后减库存，达到警戒值自动补货

区级/县级/镇级daili：5万，享受区域内订单3%的奖励，可设置区级daili价给予对应5万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可以享受区代价格

市级daili：20万，享受区域内订单2%的奖励，可设置市级daili价给予对应20万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可享受市代价格

省级daili：50万，享受区域内订单1%的奖励，可设置省级daili价给予对应50万价值产品赠送，用于线下销售，二次批发可享受省代价格

#### 第四部分：平台运营模式

2+1链动奖励模式+招商服务点+区域daili+股东分红+小程序zhibo+短视频+社交APP模式

前端进单用2+1链动奖励模式，二二复制门槛低，人人均可推广，团队上下帮扶，轻松赚钱，二级分销比较合规，避免了团队级差奖的传销成分，股东分红奖弥补了大团队长的巨大贡献，区域的daili奖满足了一些投资性拿管道收益的客户，因为买了一个区域的daili，这个区域多有的订单都有分成，管道收益

.招商服务点：

比如一些医美项目，需要线下人工去服务的，就比较适用

用户在平台下单后，可以选择附近服务点去提货，平台给予服务点一定的服务提成，这样就可以线下招商招一些加盟服务点（类似天猫养车途虎养车），加盟服务点需要交纳一定的加盟费或者押金，平台对服务点进行铺货，用户来店核销减库存，低于警戒值平台再进行批量补货，有利于平台快速收取加盟资金，掌握现金流。

服务点可以自行推广一些其他项目或者会员办卡的业务，相当于为实体店赋能引流会员，招商就容易

3.区域daili奖：可设置区代、市代、省代，大区daili，按收货地址为准计算区域内的所有订单的收益，是独家daili，区域daili奖可以方便平台线下招商会招商收钱，通过卖地图方式吸收一些区域内有影响力有推广能力的大团队长。

4.股东分红：做到一定团队架构或者业绩，升级为平台股东合伙人，享受平台业绩的3%的平均分红。

5.小程序zhibo分享：平台可以组织几个主播定期分享产品，会员daili只要分享zhibo间到朋友圈或者微信群，新用户点击进去即可锁定上下级关系，用户后续下单上级马上就可以获得推广奖励，zhibo完成后，视频可以在一年内进行回放，而且不需要平台liuliang费和zhibo费用，由腾讯免费提供，而且zhibo讲解对产品功效的呈现更直观，更容易实现用户教育和马上下单

## 第五部分：系统后台基础功能

### 1.前端装修

支持端口；APP、小程序、公众号、h5个运营端口

装修自定义模块组件；搜索栏、广告轮播栏、首页分类图标导航板块，商品橱窗，活动橱窗，板块橱窗，分割线广告导航图模块，视频模块，滚动公告栏，LBS定位，标题栏，活动倒计时模块，优惠券模块，活动产品模块，分类产品模块，分组产品模块，礼包列表模块，积分商城模块

### 2.税务合规解决方案（若不存在daili会员分销佣金提现可忽略）

- 1).公对公模式，daili提现提供个体户营业执照并按提现金额开发票和做经销合同
- 2).灵活用工模式，腾讯旗下高灯科技，提现代纳税等服务费，收费7%，根据月度金额量大可谈

### 3.支付解决方案

- 1).官方微信支付，支付宝支付，费率0.6%，
- 2).汇聚支付，0.45%+1元一笔提现费用，剩余资金可提现到公账或私账，6800开户费（第三方收取）
- 3).大额支付解决方案；线下提单支付

### 4.运营端口及注册登录

支持运营端口

标配赠送小程序、公众号、H5、H5封装APP

微三云介绍：微三云市场总监、资源总监，首席商业模式策划导师，我本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云）

软件二次开发合作公司：星电/尾音/微云视/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式

拓展阅读：

微三云超级 APP 主要针对客户群体 1、会员量比较大的客户：比如超过 10 万-

过亿会员，超高进发支持，原生 APP 可支持上架安卓苹果商店，优惠期包改代码、申请软著包上架成功为止(苹果商店上架要求唯/一性) 2、利用广告和游戏实现会员价值变现、平台会员增值服务及二次利用：系统自带广告投放接口及广告资源，10 万会员每月能净收益 1-2 万元

3、模式激进导致平台风险问题：多个平台可以用平台号形式入驻超级 APP，将会员导流到超级 APP，超级 APP 再与多平台实现跨平台会员相互导流，多个平台可以均以平台号形式入驻超级 APP，某个平台封禁，对超级 APP 运营主体和会员没损害，重新设立新平台新模式，接上超级 APP，会员马上导流回来继续使用。超级云社交 APP 特色：运营“人”的平台：通过社交和各种会员权益玩法，zhibo短视频内容输出，广告发布资讯阅读，用来裂变和留存会员沉淀私域liuliang，多平台通过平台号入驻 APP 平台号（类似微信公众号），打造过亿会员的私域liuliang池

1、交友社交功能（好友，聊天，5000 人群，朋友圈）

2、钱包功能（零钱，发红/包、转账、充值、支付、数字资产，积分，购物币，优惠券，代金券）3、媒体资讯（图文，短视频，短视频小程序，zhibo，zhibo小程序，图文视频资讯发布，分类信息，资讯阅读，广告主，广告投放）4、会员增值（会员权益，做任务获得权益）5、平台号：平台号入驻，搜索关注平台号，取消关注平台号，每个平台号对应一个商城（类似微信公众号入驻）

6、广告变现（已对接douyin旗下穿山甲广告联盟，广点通广告联盟，腾讯广告联盟）6、游戏变现(农场游戏，其他游戏陆续开发中)（乐分享模式）：九层一级分销 11.共享购：嗨购模式，消费送共享值，共享值每天领空投分红积分，分红积分可以交易挂卖，商家寄售产品需要支付分红积分作为手续费，形成分红积分内部买卖刚需生态平衡体系

