

开发2+1链动模式软件详情有哪些呢??

搭建私域流量+链动2+1模式+新零售模式+，微三云模式设计

产品名称	开发2+1链动模式软件详情有哪些呢?? 搭建私域流量+链动2+1模式+新零售模式+，微三云模式设计
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

开发2+1链动模式软件详情有哪些呢?? 搭建私域流量+链动2+1模式+新零售模式+，微三云模式设计

导读：莞云源码优势：微三云自带会员互通 UC 系统 自带 UC 超级会员中转云端路由系统，可跟其他系统进行会员数据传输和覆盖，以保留会员数据与会员推荐关系等核心数据，与其他系统实现会员互通，所有系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、

拼商抽奖模式、广告电商模式等实现数据互通，并且与外部系统实现会员订单数据同步。企业数字化转型的战略思考：企业的“新零售战略”核心是让现有线下零售业务和线上平台深度融合，相互赋能，盘活线上线下一盘货、一批人”。因为当下物流配送体系的完善，同城配、闪送、上门取件等诸多物流服务，tisheng了消费者对于“即时性”购物场景的需求。

数字经济时代的主要客户群体已经不满足于传统电商零售模式，更不满足于传统的线下连锁模式。他们是一群习惯了多元化购物模式结合的新消费群体。微三云源码系统提醒：没有预留 UC 会员中转系统，跨系统对接的会员互通将变得非常的难，基本大部分技术公司都无法处理，那么你每座一个平台，会员都没办法重复利用，等于推倒重来，每一次换模式或者换系统都要重头再来。今/天就分享 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liuliang

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：daili、老板

daili：直接消费“499”元，获得该身份

老板：直接推荐2个“daili”，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daili/会员，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如adaili推荐b粉丝，b粉丝去下单，adaili就可以获得直推奖励）。

2、见单奖：顾名思义就是推荐一个daili/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐bdaili，bdaili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cdaili，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

daili；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daili，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，gongpinggongzheng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liuliang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tisheng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liuliang。
- 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liuliang。在如今这个时代，大部分的liulian

g都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取liuliang，只有两个办法。第/一个就是“烧钱”买liuliang，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的liuliang，可是这个liuliang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liuliang，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tisheng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liuliang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。

小编介绍：微三云麦超，微三云市场总监、资源总监，首席商业模式策划导师，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：莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/微三云大数据/二云信息/达丰云）

软件二次开发合作公司：星电/尾音/微云视

公司规模：公司经营已超10年，整栋5000平方写字楼，公司软件销售年营业额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

结语：微三云全场景运营：系统支持多种应用端口 微三云 OS-OMS 支持集团品牌企业内外部系统的无缝互联互通，支持集团分公司和多品牌体系共同使用，我们将其称之为“集团多租户模式”。这也是微三云 OS-OMS 系统的核心优势。多品牌集团使用微三云 OS-OMS 系统，可以通过权限管理策略，实现集团总部和子品牌不同运营主体多组织/多角色的的分级管控；管理模式涵盖店铺、品牌、仓库多层级。运营之间互不影响，边界清晰。管理层级支持三层、四层乃至更多层次架构。“六网合一，APP、小程序，公众号、H5、douyin小程序（douyin商城类目暂时停止申请中）、头条小程序、PC商城，无惧任何平台封杀和限制，特殊客户甚至可以选用购买原生超级APP，功能模式涵盖最新的思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等。

