

链动2+1奖励模式如何实现快速裂变销货？微三云技术服务，微三云邹锋兴解读

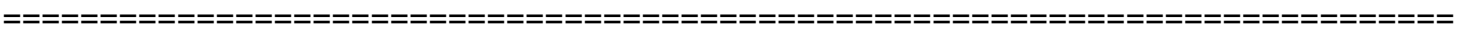
产品名称	链动2+1奖励模式如何实现快速裂变销货？微三云技术服务，微三云邹锋兴解读
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

链动2+1奖励模式如何实现快速裂变销货？微三云技术服务，微三云邹锋兴解读

重要介绍：

微三云云平台发布现场，微三云邹锋兴还就当前火爆的创/新工具赢利系统-微三云卖货系统会员制做发售讲解。传统企业想转型，缺技术、缺资金、缺经验.....对互联网心理没底。个人拥有大量的人脉，却不能将其高效转化为源源不断的钱脉。企业希望通过更低的成本，更快地获取解决方案，将资源变现。微三云会员制系统以微三云九年系统研发成果为母体，衍生微三云卖货系统会员、卖货系统代理、推广合作会员、联盟商家四大模型，铸造千亿级超大微三云商业生态圈，让您更快实现引流、留存、裂变会员。



=====
小编介绍:

公司：微三云集团（莞云）

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

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全
职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商
模式创业平台超过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：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：加微信：一/三/九/二/肆/三/七/六/五/五/七/.免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的
《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，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，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百
度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

链动2+1模式+电商模式+技术服务

前言：链动2+1结合电商，突破传统卖货思维，打造新消费新业态的招商模式和商业模式玩法是怎么样的
？

本文微三云邹锋兴将在软件开/发行业五年的经验，说说自己对链动2+1模式的几个观点，且大家都比较
关心的模式是否合法合规？

一、在聊链动2+1模式之前，先简单说下传统社交电商的模式玩法？

传统电商指的是依靠平台生长的一类电商。本质是以liuliang为王，各平台拥有一个聚合型的liuliang中心
，比拼的是获取liuliang的能力。例如：某宝、某猫和某东。它们都是依托平台发展壮大的。所以传统电
商也称之为平台电商。

社交电商指的是依靠社交关系、社交圈子发展的一类电商。本质是以社交为中心，以人为中心的，是去中心化的，通过社交工具自带的liuliang，打造有liuliang中心。例如：某多多、某小红书、云集微店和素店。它们都是依托“人”发展的。

传统电商与社交电商有何区别呢？首先是发展模式，传统电商是以“货”为中心的，是产品导向的，是基于liuliang经济发展的模式，而社交电商是以“人”为中心的，是用户导向的，是基于分享经济发展的模式。一一般通过拼团裂变模式、短视频内容带货、会员制社交分享、社区团购模式等进行分享裂变。

二、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tigao，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，有断层的因素，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，C4)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。

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，完成指定任务才能解冻全部可提现。

指定任务

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

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，不指定)，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，获得更优质的绿色农产品

(3).推广奖励:直推奖励，第一单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，第一单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，全球首创，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，直推指定身份等级会员数，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，让我有动力去激活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。