

# 链动3+1裂变模式系统案例

产品名称	链动3+1裂变模式系统案例
公司名称	广州金诺互联网科技有限公司-APP软件开发
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号（自编1号楼）X1301-1346（仅限办公用途）（JM）
联系电话	18928932175 18928932175

## 产品详情

链动3+1裂变模式系统介绍：

先举例说明：平台以一款499的产品为例，消费者购mai499，就可获得平台设置的daili身份。

身份层级分为：daili人和合伙人，他们之间都有什么样的身份奖励机制和关系呢？

daili人：直接消费499，获得该身份，同时享受-个单独的奖励。

合伙人：直接推荐2个daili人，获得该身份，同时获得多个奖励。

1、直推奖：直接推荐一一个daili或者会员购mai平台创业区的专属499礼包，会员消费可获得直接分佣奖励(比如Adaili人推荐B用户去下单购mai,Adaili人则可以获得直推奖励100)。

2、见单奖：推荐两个人购mai后，成为合伙人后，推荐一个daili或者会员下单，可以获得见单奖励。(比A合推荐B代，B代推荐C会员去下单,A合就可以获得团队见单奖励200)。

3、平级奖：当A合推荐的B代，也成为A合同样的身份后，A可享受B团队下面总收益的部分(比如B合推荐C代，C去下单，B拿直推跟见单奖励，B合是A合推荐的,则A合可以拿到B合团队下面的10%)。

4、帮扶机制：合伙人团队收益提现时，需预留冻结20%在平台，完成指定任务才能解冻全部可提现，达

到设置的任务(之前直推留给上级的A1和A2均升级为合伙人级别且-共拥有10个订单，则可解冻被冻结的资金)本机制主要预防下级脱离的时候留下两个类似“闲人”的小号或僵尸账户，此机制可实现帮助上级发展团队。

面临的流量问题：

- 1、流量少。主要体现在流量整体增速放缓和竞争个体成倍增长，就好像工资没增加，花钱的地方多了，平均到每个项目上的钱自然就少了。
- 2、流量贵。物以稀为贵，开天辟地至今一向如此。
- 3、流量陷阱。假流量，1000个点击800个是机器人点的，钱打水漂，可以理解为诈骗，法律上也会出台相应法规。

那么在互联网如何获得更多的流量？

有很多渠道获取，自媒体平台流量还算不错的，首先你一定要熟悉运营平台，它可以带给你很多流量，最火的贴吧它是全球最大的中文社区，比如微博、微信、知乎、jinritoutiao、百家号、搜狐号等平台都是流量不错的平台。另外还有短视频平台像douyin、快手、火山小视频、微视都是不错的获取流量渠道。

想要有流量只能靠自己多摸索多学多看多练多坚持，不懂可以学习别人的方法与经验，少走弯路。再多的方法不如自己实践操作。

做网站流量也挺大的，除非你这个网站renqi很高，自然有人找你，流量就自然来了。流量就是做网站最大的体现，网站做的好，那么关注的人就多，可投放的广告收益就越多。