

# 链动2+1团队裂变的模式讲解？平台运营+营销工具+电商运营，微三云系统

产品名称	链动2+1团队裂变的模式讲解？平台运营+营销工具+电商运营，微三云系统
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团队裂变的模式讲解？平台运营+营销工具+电商运营，微三云系统

扩展阅读：

一般小程序商城服务商分为两种情况，saas和源码两种情况。先来说说saas吧，saas一般是按年付费，这种前期投入成本会比较低，这种受服务商的限制会比较大，所有的小程序使用者都是公用服务商的服务器，saas模式比较适合于前期只是想通过线上卖货、不需要考虑平台思维的商家来运作，规模大、有长远规划的不建议选择这种模式；第二种情况，是软件服务商直接给商家企业独立部署服务器的、能够提供源代码的，这种就比较独立自主，平台的运营数据那些都是掌控在自己手里的，有主动权，后期做大想要走资本路线的源码是你必然的选择，其次是从长远考虑，自己有代码后期可以做二次开发什么的也方便，当然这种情况下，前期的成本也会比saas模式高；微三云源码提供一下新零售模式系统，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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、广告电商模式等应用模式

<https://zfx.wsyguanyun.com>更多干货

前言：

链动2+1模式是一种基于社交电商的新型商业模式，旨在通过社群分享和裂变，搭建一个具有社交属性的电商平台。这种模式以“人”为核心，以“社群”为载体，结合微商和社交电商的优势，让消费者通过分享链接来获得收益，从而实现人、货、场的一体化。在链动2+1模式中，代理和老板是主要的两个角色

。代理是初步进入的级别，而老板则是晋升的级别。当一个代理晋升为老板时，需要给上级代理留下“两个原始种子用户”这种机制被称为“感恩机制”此外，链动2+1模式还设立了奖励机制和平帮扶机制。奖励机制包括平级奖、见点奖、平级奖和帮扶基金、分红奖等，激励用户积极参与分享和销售。帮扶机制则要求完成平台任务可享受100%全额收益，未达标者收益将会冻结一部分，需要完成指定的帮扶任务才能解冻。成为代理和老板的方式主要是通过建立团队模式，快速提升销量。链动2+1模式注重建立团队，通过团队的力量快速裂变，从而让更多的人参与到销售中来。下面小编给大家讲讲链动2+1模式怎么运作，有哪些机制。想要了解更多商业模式请后台留言或直接添加小编了解详情，获取更多猛料干货。

微三云热销的模式，微三云创新模式：

链动2+1模式是一种建立团队模式并快速提升销量的裂变模式。这种模式的身份机制设立了两个等级的身份：老板、代理。用户消费礼包成为代理身份，可以享受直推的奖励收益，下面再推荐2个下级成为代理身份，即可升级成为老板的身份。

2.0 模式进一步解决奖金池-防死号问题。

针对痛点:1代理没法裂变。2市场推不动。3新项目缺乏引流模式。

链动模式五大亮点:

走人机制：推荐两人购买代理商品礼包，即升级成为“老板”，直推下级两人脱离关系

留人机制：自身成为“老板”后，直推的代理1、代理2留给上级领导

帮扶机制：下级成为老板后，为上级“留人”，下级成为老板

解冻机制：冻结部分服务奖，上级帮下级达成指定业绩时,按业绩阶梯解冻“老板”的奖励，激发团队自发裂变

防/死号机制：多重奖励机制设立，当“老板”的代理1+代理2完成不同阶梯的业绩才能拿到奖励，避免市场进入死循环

在链动2+1模式中，当代理推荐两个伙伴购买礼包，他就能升级成为老板，同时这两个伙伴也成为代理。这种模式通过设立平级奖、见点奖等奖励机制以及帮扶机制，激励用户积极参与活动，同时也能留住用户，增加用户的使用时间。

该模式具有快速裂变的特性，能够在短时间内积累大量用户，提高销售业绩。同时，链动2+1模式合理合规，能够激励用户积极参与活动，增加用户的使用时间，提高用户的忠诚度。

=====  
=====  
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

微三云邹锋兴，微三云营销总监、商业模式总监，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商业模式策划行业至今已近十载，截止到2023年12月累计亲自服务1000+个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及加微信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，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！

=====

支/付宝合规:个税合规 降低所得税 业务场景真实 模式合规 资金安全

链动2+1模式是一种快速裂变、高收益、高留存的模式，适用于快速推广产品或服务，tigao销售业绩。但同时也要注意风险控制，避免出现不良后果。奖励模式

推荐奖:代理直接推荐新用户成为代理就可获得

服务奖:通过升级成为老板，再去推荐用户消费就可获得

平级奖:上级老板推荐的代理成为老板之后，上级老板可以从下级老板这里收到下级老板收益的额外奖励，培养老板越多，收入越多。

(以499礼包举例)

团队如每人直推2人为例，个人总收益为直推和团队见点奖收益=100+100+300+200\*2+200\*4+200\*8+200\*8+200\*16+200\*N

平级收益= (300+200\*2+200\*4+200\*8+200\*8+200\*16+200\*N)\*10%

链动2+1模式除了具有快速裂变、高收益、高留存的特点外，还具有以下特点：

成本低、见效快。链动2+1模式可以大大节省营销推广的费用，而且这种奖励机制，能够促使客户自发分享推广传播，运营成本也会进一步降低。

和客户达成双赢。这种利润分享机制，可以让用户在购物的同时，获得一定的客观收益，从而和平台达成双赢。

合理合规的奖励机制。想要成为老板获得收益，用户就得主动去发展新用户，让身边更多的人参与进来，这是一种非常合理合规且高收益的奖励机制。

可持续性发展。每一个代理成为老板的同时，都会为上级留下两个客户。同时自己发展的代理再去发展新客户时，老板都可以从中抽成，一层一层裂变，这种感恩机制和帮扶机制，不需要担心客户问题，也不需要担心收益问题，完全是可持续发展的。

冻结基金:

冻结老板的部分服务奖，为避免老板自拿小号填位，考核合伙人的代理1、代理2的业绩，当达成业绩才能解冻此收益。

帮扶计划:

当1、2号位下面产生一定数量的代理，才能拿到解冻的收益

考核条件:

1+2号位业绩满足指定的条件，可少冻结部分收益比例

链动2+1模式具有以下优势：

快速tisheng产品销量：链动2+1模式通过设立代理和老板的身份机制，激励用户积极参与活动，同时通过平级奖、见点奖等奖励机制，留住用户并增加用户的使用时间，从而快速tisheng产品销量。

用户黏性大、收益稳定且持续：链动2+1模式通过设立代理和老板的身份机制，让用户在购物的同时获得一定的客观收益，从而和平台达成双赢，tigao用户的忠诚度。同时，该模式具有裂变效应，能够快速传播品牌，tigao品牌的zhiming度和曝光度。

成本低、见效快：链动2+1模式可以大大节省营销推广的费用，而且这种奖励机制，能够促使客户自发分享推广传播，运营成本也会进一步降低。

和客户达成双赢：链动2+1模式通过利润分享机制，让用户在购物的同时获得一定的客观收益，从而和平台达成双赢。

合理合规的奖励机制：链动2+1模式的奖励机制非常合理合规，想要成为老板获得收益，用户就得主动去发展新用户，让身边更多的人参与进来，这是一种非常合理合规且高收益的奖励机制。

可持续性发展：链动2+1模式通过设立代理和老板的身份机制，让每一个代理成为老板的同时，都会为上级留下两个客户。同时自己发展的代理再去发展新客户时，老板都可以从中抽成，一层一层裂变，这种感恩机制和帮扶机制，不需要担心客户问题，也不需要担心收益问题，完全是可持续发展的。

假设:

见点奖:200元

平台冻结:20%

计算公式:

$$(200*20%)*40%=16\text{元}$$

$$(200*20%)*50%=20\text{元}$$

$$(200*20%)*70%=28\text{元}$$

$$(200*20%)*=40\text{元}$$

奖金池分红:

另外直推给上级老板的代理1号、2号业绩达标还可以参与奖金池分红。凡是达成业绩可参与平分，按照每月分一次。

当1+2号位的业绩满足分红池的预设目标业绩条件时，即可获得相应分红池内的奖励

区域奖:

与其他模式配合链动模式一起使用。例如老板还有区域代理的身份，可额外再拿区域代理的奖励

(以499礼包举例)

奖励方式:按收获地址，根据订单金额分红

区域代理分红：省级、市级、区/县级

分红比例：8%、5%、1%

假设:

会员A购买甲商品499元

收获地址:广州市白云区丛云路x号

区域代理分红公式:

$$\text{白云区代理分红:}499*1\%=4.99\text{元}$$

$$\text{广州市代理分红:}499*5\%=24.95\text{元}$$

$$\text{广东省代理分红:}499*8\%=39.92\text{元}$$

大单奖励(区域合伙人):

增加升单机制给平台利润，自购5999成为区域合伙人，即可获得团队所以老板产生的业绩奖励，关系链不脱离，

链动2+1模式可以通过以下几种方式增强用户黏性：

设立身份机制：通过设立代理和老板的身份机制，让用户在购物的同时获得一定的客观收益，从而和平台达成双赢，tigao用户的忠诚度。同时，这种身份机制也让用户有更多的参与感和归属感。

设立奖励机制：链动2+1模式通过设立平级奖、见点奖等奖励机制，激励用户积极参与活动，留住用户并增加用户的使用时间。这种奖励机制可以刺激用户的消费欲望，tigao用户的黏性。

建立社交关系：链动2+1模式通过建立社交关系，让用户之间产生互动和交流，从而增强用户黏性。同时，这种社交关系也可以让用户更好地了解品牌和产品，tigao品牌的zhiming度和曝光度。

区域合伙人平台利润公式:

$5999 - 500 - 1000 - 100 - 500 - 200 = 3699$ 元(产品成本+毛利润)

$3699 - \text{成本} = 2000$ 元左右利润

成交区域合伙人6000人 \* 2000元 = 1200万利润

结语：

总的来说，链动2+1模式是一种基于社交电商的新型商业模式，注重人、货、场的整合，通过分享和裂变，实现销售的快速增长。同时，该模式还设立了各种奖励机制和平帮扶机制，激励用户积极参与，为平台带来更多的收益。

更多介绍：

问：好的电商系统应该有哪些分销模式功能？

答：好的系统至少应该支持以下分销模式：

- 1.推广奖励(一级二级或gaoji奖励，不同等级身份不同比例)
- 2.级差代理(V 1/V 2/V 3或多级，配合平级奖使用)
- 3.区域代理(省/市/区县/街道，以收货订单地址进行分配)
- 4.分红奖励(跟级差身份等级对应和伞下业绩挂钩的权重型加权分红模式)