

晋升机制与奖金提现规则详解：2+1链动模式软件核心特色？ 定制软件系统+搭建私域流/量+ 微三云麦超，微三云商业模式

产品名称	晋升机制与奖金提现规则详解：2+1链动模式软件核心特色？定制软件系统+搭建私域流/量+微三云麦超，微三云商业模式
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

晋升机制与奖金提现规则详解：2+1链动模式软件核心特色？定制软件系统+搭建私域流/量+ 微三云麦超，微三云商业模式

导读：微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的zhiming品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT

架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外

部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS

数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮助强品牌企业实现这些目标。今天小编给大家给大家分享介绍一下近期市场比较火爆链动2+1模式怎么玩，怎么运用，怎么留人，怎么赚钱；相信一定会对2024年想要赚钱想要找项目想要创业的老板有所收获和启发；有需要的老板可以联系微三云麦超获取系统演示账号和详细解决方案；

2024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：代/理、老板

代/理：直接消费“499”元，获得该身份

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

2、见单奖：顾名思义就是推荐一个代/理/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐b代/理，b代/理推荐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c代/理，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

代/理；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：

帮助直属下级代/理，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liuliang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。但是借助私域流量宣传，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：微三云社交电商系统：社交电商的本质核心是分享经济，分享的核心是信任。所以，分享经济分熟人经济和信任经济，（熟人经济）是最信任你的也是最容易爆发增长的，但是也有其的缺点，熟人资源有限，你做的东西不一定是所有。（信任经济）弱关系强影响、可持续、可裂变。缺点就是信任需要自己去一点点培养。微三云结合分销、内容、直播、社交等一切电商所需，你只需要打开后台，什么都一目了然。从商城搭建到团队管理，从分销推广到代理分佣，一套系统全解决，大数据都是你自己的，做社交电商，微三云是你好的助手。目前市面上的OMS没有OS底层。微三云基于长远考虑，先做了云平台OS零售数字化底层操作系统，然后在操作系统之上深入研发OMS应用。好处就是，品牌企业以后可以基于云平台OS操作系统这一底座继续搭建各种不同类型的交易商城和其他个性化应用，比如B2C商城系统，PC官网商城和B2B经销采购系统等各类企业应用，其底层能力是和OMS相通的，数据也是天然打通的。

