

链动2+1模式：社/交电商中的颠/覆/者？微三云邹锋兴

产品名称	链动2+1模式：社/交电商中的颠/覆/者？微三云邹锋兴
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模式：社交电商中的颠/覆者？微三云邹锋兴

前言：

社交电商领域正不断崭露头角，为团队lingxiu提供了一种创新的商业模式——链动2+1模式。这一模式不仅裂变速度快，而且为团队长提供了丰厚的福利。它的核心在于建立一个强大的团队网络，通过裂变和推广，让每个成员都能在成为老板的同时，推荐代理并建立自己的团队市场，从而实现躺赚收益。

链动2+1模式的奖励机制包括直推奖、见单奖、平级奖、帮扶基金和分红奖，为团队成员提供多种收益渠道。而特有的帮扶机制和平台强制任务则鼓励成员积极参与，并保障了团队的稳定增长。

此外，微三云系统的创新优势和安全性为模式提供了可靠的技术支持，使其在市场竞争中脱颖而出。链动2+1模式的成功不仅在于其商业模式的独特性，还在于其注重用户体验、社交互动和共享经济的理念，为消费者、平台和团队长都带来了实际利益。更多干货内容资讯，详情请看网站：<https://zfx.wsyguanyun.com>

链动2+1美丽天天秒6.0版本模式+微三云系统+软件开发+技术服务+微三云邹锋兴分享

链动2+1模式的核心：

你在成为老板的同时，推荐的两个代理也需要留给推荐他们的上级，帮助上级团队做裂变，同样，你会离开上级创建自己的团队市场，当团队发展代理成为合作伙伴，他们也会离开你的团队创建自己的团队市场，但他们推荐的两个代理留下来帮助你做市场。

【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

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。

模式框架：代理、老板

奖励机制：平级奖、见点奖、平级奖、帮扶基金、分红奖

商业模式玩法：每一个代理晋升为老板的同时，都需要给上级代理留下“两个原始种子用户”，咱们这里就俗称“感恩机制”。

帮扶机制（平台强制任务）：完成平台任务可享受100%全额收益，未达标者就只会到账80%，剩余的20

%，则冻结在个人的独立帮扶基金池中。

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。

微三云系统的创新优势:

1. 所有模块数值自定义，
2. 强大的支付解决方案:同时支持10多条支付通道，为平台收款、分账、代付保驾护航(你懂的)
3. 安全的系统底三架构·平田分布式微服务架构底层和应里层分开两个服务器部署，防里发架构设计，系统安全非常有保陪
4. 独有系统迸发架构:支持每秒万级订单处理，投入6000多万自研系统底层，采用分布式集群、负载均衡、消息中间件、流控、读写分离

可针对企业现状，诊断分析进行定制化方案输出，帮助企业解决市场、产品、品牌、营销运营等多种需求。深耕互联网10年，打造了5大产品线，上百种营销应用，帮助30万+商家平均提/升卖货效率300%。可为企业提供管理咨询、招商系统、培训系统、媒体宣传.....为客户塑造品牌核心价值，打造最优品牌效力。

链动2+1美丽天天秒模式图解：

链动2+1模式5.0版本：

一.代理身份：购买一单成为代理，推广奖励:直推奖励，第一单100元，第二单也是100

二.老板身份:推广第三个代理脱离原团队独立出来做老板，成为“老板”后，直推奖励:300元/单，旗下间推奖励:200元/单（无限代）

三.平级奖:老板拿平级老板（原来推荐关系的下级）的收益的10%（平一级）

四.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%，另外还可以叠加区域代理奖励和团队级差奖励

五.20%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六：避免故意留两条死线给上级：1.周期自动强制换线

每周或者每月自动统计最活跃下级，随机替换掉AB线其中一个，保证上级至少拥有一条活的线。

避免故意留两条死线给上级：三三滑落+强制换线 2.三三滑落机制：每个人只能发展3条线，直推第4个人和第5个人，优先滑落到财富线最弱的线的点位，帮扶完2个点位后，再去帮扶贡献位的一个点位，如此类推，每次都是贡献财富线2个位后，再去帮扶贡献线1个较弱的点位，如此类推。。

这个模式方便做团队深度，激活僵尸点位，是不错的解决方案。

3.三三滑落+点位轮值机制：周期自动强制换线 三条线每周自动轮换一次，财富线和贡献线轮换

备注：链动奖励模式是相对合规模式，整体是属于推荐使用的模式，可以设置只有

直推奖和间推奖，变相的二级分销，推广效果不错，当年美丽天天秒仅仅用5个月

就有80多万购买499礼包的付费会员，但要注意始终还是会涉及隔代计酬，所以 谨慎使用模式应用举例：

三三滑落链动轮值模式：链动奖励比例330元+40元链动分红（37%拨出）

一.代理身份，直推奖100元：购买一单成为代理，推广奖励:直推奖励，第一单100元，第二单也是100

二.老板身份：见点奖200元:

推广第三个代理脱离原团队独立出来做老板，成为“老板”后，直推奖励:300元/单，旗下见点奖励:200元/单（无限代）

三．平级奖30元:老板拿平级老板（原来推荐关系的下级）的收益的10%（平一级），上级老板拿直推下级老板的的直推奖100元的10%就是10元，和间推奖200元的10%，就是30元，总拨出30元

四.40元链动分红：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1000元礼包，固定拿40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%，另外还可以叠加区域代理奖励和团队级差奖励

五.20%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20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

六：避免故意留两条死线给上级：三三滑落+强制换线

三三滑落机制：每个人只能发展3条线，直推第4个人和第5个人，优先滑落到财富线最弱的线的点位，帮扶完2个点位后，在去帮扶贡献位的一个点位，如此类推，每次都是贡献财富线2个位后，再去帮扶贡献线1个较弱的点位，如此类推。。。这个模式方便做团队深度，激活僵尸点位，是不错的解决方案。点位轮值机制：周期自动强制换线

三条线每周自动轮换一次，财富线和贡献线轮换

=====
=====

微三云集团邹锋兴：

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

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，服务过电商模式创业平台近30万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个。

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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。

小编介绍：微三云邹锋兴，微三云营销总监、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！

金/牌服务：9年以上软件开发和商业模式策划5000+客户服务行业经验实力金/牌导师一对一指导服务，讲解商业模式，策划，分析，部署，上线后续服务指导。

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！

=====
=====

链动2+1最新版本6.0：

- 1.增加V3身份（V2身份购买礼包才能成为）下图解
- 2.新增白名单（独立的帮扶基金达标条件）下图解
- 3.后台增加修改用户身份。下图解

微三云集团 业务范围

我司专业开发APP/ 公众号 /小程序/链上Dapp分/销模式定制

八大主营业务：

【1】为各种平台操盘手快速上线各种热卖分/销模型和返/利模型平台系统，全部现成源码快至2天上线

特色：800多个创新模式同一底层，数据互通，组合使用千变万化：包含所有热门的运营模式，如消费增值模式，消费返/利模式，链动2+1模式，泰/山/众/筹模式，排队返/利模式，广告电商模式，艾/倍/生/星/创客模式，永/倍/达直/销分/红模式，嗨/购模式，乐分享模式，城/市酷选模式，推N返一，代言人合伙人模式，消费盲返模式，卷轴模式，竞/拍寄售，拓/友模式，绿色通证积分释放模式，循环购模式，双轨对碰模式，七人拼团模式，永/春/堂/直/销/模式，红/包/森/林模式等等

【2】为电商平台提供合规出入金+税/务合/规+去/泡/沫等解决方案

腾讯联盟链NFG数字藏品系统+青岛文交数艺通NFG专版：NFG虚实结合NFT发行+NFG增值模型+合法NFT交易所，彻底解决平台合法出金、税收合规、平台消泡沫和支付入金问题

【3】为各种传统企业转型新零售，提供各种新零售模式系统或定制开发

如货架新零售，服务点新零售，门店新零售，云店新零售，智慧新零售，品牌新零售，社群新零售，社区新零售，S2B2B新零售，S2B2C新零售，微商新零售，社交新零售，直播新零售，短视频新零售，拼团新零售，盲盒新零售，运费奖励新零售，等等

【4】为各种平台提供自营社交聊天工具+多平台孵化+会员私域流量运营+流量变现解决方案

超级App社交钱包多平台运营系统：解决平台微信社群风控，自建安全聊天工具，点对点交/易封卡，多平台会员互通，流/量变/现，原生APP上架应用市场等问题

【5】为品牌公司或者供应链公司打造生态运营矩阵

供/应/链系统源码：API多平台一件上架产品，多平台同一后台一件代发，系统赋能及产品赋能，多厂家入驻，上游供应链招商，下游电商平台及集采招商等解决方案

【6】为DAPP运营团队提供技术定制+经济模型升级：

爆/火的各类DAPP定制：SWAP+挖/矿+DeFi+各种增值模型+各种分红模型+各种分/销返/利源码

【7】为AI人工智能创业团队提供各种AI软件工具赋能

各类Ai人工智能系统源码，Ai问答，AI智库助理定制，Ai机器人训练，Ai无人直播，Ai视频智能混剪系统源码

【8】助力年轻人创业，各种热门赚钱软件开发

各类抖/音广/告赚钱小游戏，微信小程序广告小游戏，穿/山/甲广告变/现游戏app，短剧分/销系统，Cps分销系统

更多干货内容资讯，详情请看网站：<https://zfx.wsyguanyun.com>

总之，链动2+1模式是一个颠覆性的创新招商激活团队长的商业模式，适合那些渴望快速打造团队并实现躺赚的人。它代表了社交电商领域的新趋势，为团队lingxiu提供了一个有利可图的机会。随着社交电商的不断发展，链动2+1模式可能会继续引领这一领域的发展方向。