

链动3+1模型升级版，解决点位弊端问题！！！！

产品名称	链动3+1模型升级版，解决点位弊端问题！！！！
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	13631799010 13631799010

产品详情

当前很多运营平台的企业不知该用什么样的商业模式“起盘”获得第一批流量和销量，【链动3+1】可谓是shouxuan模式之一，简单劲爆，2个身份，3种奖励环环相扣，只需消费499，直推4人即可回本，后续就能躺赚无限链动收益。

相信很多人都了解过链动2+1模式，也大概清楚这个模式的弊端在哪，就是容易导致死点位，用户不推流等问题，那么链动3+1模式就在此进行了优化，但是大体逻辑还是和2+1相同的，下面我先给大家讲讲链动2+1的基础逻辑，后面再讲3+1优化了哪些地方

在该模式有两个身份，分别是代理和老板

代理：消费指定产品或礼包，即可成为“代理”身份

老板：成为代理后，直推两个代理即可成为“老板”身份

三个奖励：

1、直推奖：成为代理后，直推他人消费即可获得直推收益

2、间推奖：成为老板后，直推的第三条线包括后面，都享受间推收益

3、平级奖：分为直推平级和间推平级，只有“老板”身份可以享受，当第三条线和后面的线升级为老板后，当他们获得直推和间推收益，可以拿到这个收益10%的奖励

两个机制：

1、走人留人机制：当用户推荐两个代理升级为老板后，会把前面的两条线贡献给上级，自己独立出去友

展团队，从第三条线开始，获得直推和间推收益

2、帮扶基金机制：为了实现更好的“上帮下扶”的效果，推动团队良好的裂变，以上所有的奖励都会冻结20%在账户上，当完成指定条件才可解冻提现，条件如下：

、前面两条线均成为老板身份

、前面两条线团队订单数量达成10单

以上就是2+1模式的大概逻辑，接下来给大家讲讲3+1优化了哪些地方

机制一：用户需要推荐3个代理成为老板

像2+1只需要推荐两个就能成为老板身份，然后无限链动奖励，那推荐三个会不会有难度呢？那想必肯定会有，但是用户正常去推荐的时候，能够推广的人数大概在3-5个左右，在这里我们加入了自动滑落的机制

机制二：自动滑落

像以前的滑落机制是怎么玩的呢，是从左到右，从上到下，那么在这个机制里面，我们新加入了以业绩弱势区进行滑落，我们以A用户推荐B1-B4为例

对于A来说，他的贡献位是B1-B3，获利位是B4，因为采用的是大公排的机制，当上面滑落下来的时候，如果是之前的2+1玩法里面，采取的是横排机制，就会滑落为B5或B6位，但是在3+1的玩法里，就会滑落到弱势区，假设B1只做了1万的业绩，其他的都做了10万，就会滑落到B1的团队，通过这个玩法帮助弱势区迅速做起来，那么这个时候推荐小号、做死号就没有意义了，具体方案可评论留言

机制三：轮动机制

假设这周我们拿得是B4是我们的获利位，获得B4团队所产生的团队奖励，那么在下一周进行轮换，轮换到B1位置，那么我们就获得B1团队所产生的团队奖励，一周换一次，这代表这一个月内，每周会把B1-B4的业绩归到A身上，不需要去考虑死号、投机取巧等。

让我们通过一个具体例子来对比这两个模式的差距

假设1000元的产品，直推奖励15%，间推奖励15%，平级奖励10%

首先以2+1的玩法，用户推荐两个就可以成为老板，获得的收益是300元，当往下裂变到第二层，就是4个人600，第三层1200，第四层是2400，是以二的倍数获得收益

那通过3+1的玩法，用户推荐三个成为老板，获得的收益是450元，看上去和2+1的300相差变化不大，但是你往下算下去，就会不一样，二的裂变和三的裂变是完全不一样的，往下裂变第二层就是1350，第三层是4050，在第四层就是12150

区别是不是很大？这里同样的第四层，但是已经相差6倍了