

如何把握链动2+1合规运营：把握法律边界，稳健拓展市场？技术服务+商业思维，微三云麦超分析

产品名称	如何把握链动2+1合规运营：把握法律边界，稳健拓展市场？技术服务+商业思维，微三云麦超分析
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

如何把握链动2+1合规运营：把握法律边界，稳健拓展市场？技术服务+商业思维，微三云麦超分析

前文引言：

微三云软件在实际的项目质量管理中，除了软件开发敏捷项目小组采用的测试驱动开发、多环节的集成测试以及系统测试等一系列的质量控制过程外，还增设了围绕客户需求和期望的质量保证过程（Software Quality Assurance，简称 SQA）。目的是验证在软件开发过程中是否遵循了微三云软件提倡的绿色信息化设计理念和其代表的 6R 服务标准。SQA 过程大致包含了以下几项活动：1. 明确界定项目用户质量期望值&范围 根据与客户签订的合同功能需求表，明确制定客户期望值和具体 SQA 计划。2. 软件开发过程的 SQA 活动审查 SQA 活动评审的软件开发过程主要有：迭代计划和过程跟踪、软件开发需求分析过程、软件设计过程、软件开发实现和单元测试/集成测试/系统测试过程、项目迭代交付过程等。3. 评审迭代软件开发交付的过程结果 采取多种操作用户角色模拟或角色调研的方式，评审需要交付给客户的过程结果包括了：软件原型、界面 UI、需求故事卡片、软件开发计划等方案设计确认环节的工作结果。4. 参与敏捷项目管理和用户体验技术评审 参与项目管理和用户体验技术评审的目的是为了保证项目进度保证的同时，最大程度优化用户体验交互技术和界面 UI，平衡两者的冲突和细节问题解决。

链动模式玩法介绍+电商模式设计+技术服务

第一部分：链动2+1结合电商，突破传统卖货思维

链动2+1模式和传统社交电商模式区别在哪里？

传统社交电商模式主要基于常见的直推奖、间推奖、区域代/理、团队奖、平级奖、股东分红等普通分销模式进行用户和用户的利益管理分享模式。链动2+1模式这个新的商业赛道能够融合供应商、平台、消费者，让三者都能根据自身需要获得利益，从而形成一个充满高活跃的商业生态圈。让消费者参与平台从产品成本至市场售价之间的利润差价分配，通过产品效果激起消费者创业的欲望，在利润分配的过程中把产品卖出去。让消费者体验购买产品到能挣钱的乐趣，增强消费者与平台的信任和粘性。

链动2+1是个什么样的模式？

链动2+1两个身份：代/理/商、合伙人。以自酿酱香型白酒，市场价599元，现在平台福利售价499元为例

【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2+1模式是否合法合规？

线上分销，可能很多人理解为传销，其实深入去了解并不是的，很多大的电商平台都有做分销，对没有理解三级分销或者误会三级分销为传销的这里和大家普及下，所谓的三级分销模式，意思就是A发展B，B发展C，C发展D那么三级佣金的是以直接接近消费者的三级获得佣金，什么意思呢，就是D买了，那么C.B.A拿到佣金，如果D发展的E，E买的。那么是D.C.B拿佣金，与A无关。

平时我们了解的传销是没有实物的，就是靠拉人头、缴纳入会费，无下限发展的金字塔式的集资，三级分销在国家掌控上是合法的，但微信官方对此微信的关系链也早有预防，所以建议平台还是做两级以内，有利于长远发展。从整个体系架构来说“链动2+1”模式就直推和间单讲，都是立足于二级分销的体

系来做的，加上团队间单奖有着走人和留人的机制，有断层因素，所有也不存在多层级团队计酬。

做任何的一个模式平台本质应该还是要以卖产品和销售为导向：不要做收钱不发货，搞集资，不要卖假货和伪劣产品，违背生意规律的平台自然不会长久，只有在合理合规的模式上运营，互利共赢，才能长远发展。

链动奖励模式详细讲解：

1.会员身份：

只有老板和代/理两种身份，购买499礼包即可成为代/理，发展2个代/理即可升级老板

特别说明：

感恩机制：这个模式特别设置了下级帮扶上级的感恩互助机制，下级代/理想做老板，需要将原两个直推团队留给上级老板，帮助上级裂变团队，然后自己再重新发展新的市场，新发展的下级也会帮助上级，如此循环，讲解如下：

假设A推荐B,B推广了B1和B2两个499代/理，满足条件升级成为独立老板时，之前直推的市场B1和B2两个市场需要留给原来的上级，B1和B2这两个市场如果也分别推广了两个499代/理，(分别为C1，C2，C3，C4)升级独立老板时，也需要把他们的C1，C2，C3，C,4个市场留给A，从而A可以获得2生4,4升8,8升16。。。的团队架构，A实现团队的自动裂变。

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

2.代/理身份

成为代/理条件：加盟区任意消费499（金额可自定义），成为代/理(产品自选，不指定)，即可生成自己的推广码。

成为代/理后权益:

(1).免费专区：下单扶持成为代/理十元运费可以零元购，终生享受免费用洗衣液，免费用洗面奶，免费用面膜，免费用各种美妆产品等。

(2).会员特权价：可以在农副产品区，享受zui低廉的价格，获得更优质的绿色农产品

(3).推广奖励:直推奖励，第一单100元，第二单也是100元

(4)销售其它产品8%~40%利润

(5) 团队销售其他产品也均有差价利润

3.老板身份见点奖：

发展3个市场起无限代见单200

能推三人的来撩拿无限管道见点奖，推三人开启管道收益，

成为老板条件：完成直推2单499元，

成为老板权益：推奖励，第一单100元，第二单也是100元，完成直推2单后升级为老板，升级老板后完成直推第3单后享有无限代见点间推奖励。成为“老板”后，直推奖励:300元/单，旗下间推奖励:200元/单（无限代）模式劲爆，全球首创，终生只需消费499，无限链动拿钱，提现秒结算秒提现0手续费，（特色优势：2级分润，无限代拿钱）

4.平级奖: 老板拿平级老板的收益的10%（平一级）

版本特别更新点：.

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%

特别更新点：团队级差奖（跟原来云平台商城和大礼包分佣逻辑走）

保护原来推荐关系，基因链关系不烧伤，人数可自定义，拿关系链团队无限代级差奖励，统团队身份点位分红奖一样，可设多个身份，比如董事/联创/合伙人，可设置不同身份等级的升级条件（比如直推人数，直推指定身份等级会员数，订单量，消费金额，大小腿业绩占比，伞下总业绩），或者直接购买不同金额的大礼包升级到不同的级别。

特别更新点：

省市区等区域奖励（跟原来云平台商城和大礼包分佣逻辑走）

省市区独/家代/理，享受级差收益，以用户下单的实际收货地址为准进行订单分佣

5、4.0版本：福利奖与贡献奖

还有客户讲，我把1号线和2号线送给上级，后续跟我关系不大，收益也比较少，如果我一直没有发展第3条线，那么我除了平级奖外基本没有收益，能不能再增加一些强关系，让我有动力去激活1号线和2号线？那么4.0版本创新开/发引入了一个福利奖和贡献奖。

福利奖就是，上级拿的见点奖拿出一部分，来平分给下级有能力的老板，老板可以获得拿到福利奖平分的前提是他直推的1号线和2号线各孵化成功2个下级老板（即7人团队结构），如果下级老板多个人达标可以拿福利奖，则同时达标的这几个老板平均分这个福利奖。

贡献奖就是，平台创建了一个比老板更高的身份（购买大礼包成为，平台创收），可以称呼为大老板（大boss），1号线和2号线的伞下所有订单，大老板都有一定比例团队收益，由关系链zui近的大老板获得，这个奖励由平台额外支出进。

第二部分：链动3+1模式

近段时间以来，链动3+1模式成为了一种备受关注的商业模式。这种模式结合了传统代/理机制和线上线下的优势，为用户和商家提供了一个全新的商业生态。

三加一模式的核心是在传统2+1链动模型进行升级，并结合了传统的代/理机制，形成了一种全新的商业模式。该产品将线上和线下两个渠道进行有效融合，利用数字化技术和智能系统实现全渠道的营销和服务，以便为消费者提供更加方便、高效、智能的购物体验。

未来商业模式的新风口将是全新的链动3+1模式，与此同时，通过全渠道的营销和服务，吸引更多消费者，tigao公司的销售额和业务员收入。

一、成为用户条件

用户购买了1000元产品，那么他们可以成为我们的用户。一旦成为用户，他们将获得推广权限，并且可以通过推广我们的产品来赚取提成。

二、用户销售提成说明

一旦成为用户，当你分享一个新用户时，你将获得150销售提成。当你再分享一个用户B时，同样能获得150销售提成。当你分享一个用户C时，同样也能获得150销售提成。与此同时，你还能晋升为代/理身份。

三、代/理分享奖金说明

在成为代/理后，每成功分享一个新用户，都可获得300服务奖金。分享人数没有限制，但你的第一排只能容纳四个位置，超过这个限制的新用户会自动滑落到你的市场弱区。

四、老板身份奖励政策

举例：若你推荐的用户D成功分享了用户D1，D将获得销售提成150元，而你也将获得150元的服务奖励。接着分享给D2，D和你都可以获得150元的销售提成，你还能获得150元的服务奖励；接着分享给D3，D和你都可以获得150元的销售提成，你还能获得150元的服务奖励；同时，D1升级为代/理后，再分享给D4，D就可以获得300元的销售提成了。如果D4再分享一个D5，那么D将能够得到一个价值150的服务奖励。D1D2D3市场中的前三个会员已经由你D1D2D3分享出去了，每个会员你都会获得150服务奖金。

简而言之，如果你分享了ABCD四位用户，那么ABC分享的新用户将为你的上级老板做出贡献，而B用户也会为你带来三位用户，这三个用户将使你获得150服务奖励。这三个用户是属于你的，每个人都会贡献三个用户给你，所以总共就有九个用户。通过这种方式推进不断的链式反应，可以实现无限的链动效果，进而快速实现每月收入百万。

五、独特的轮替机制

在拥有四位用户之后，将自动启动轮替机制，每七天进行一次轮替。如果你有4个市场，分别是ABC和D市场。在第一组七天中，ABC市场的收益归D所有；在第二组七天中，BCD市场的收益归A所有；在第三组七天中，ACD市场的收益归B所有。

第六条、产品复购

当用户获得三千元的奖励后，需要再购买一千元的产品，才能继续享受服务奖励，之后再次达到规定金额后需要再次复购。

结语：

模式玩的好，业绩差不了，观察身边优/秀的商家老板，平台操盘手，无不都是爱学习，寻改变，不拘于一格，不默守陈规的性格；保持着对市场方向的敏锐力，新模式新平台的洞察力，对自我认识的清醒力；我每天分享介绍的商业模式，软件平台都是不断跟着市场的趋向和实践检验的反馈，关注我一段时间经常看我文章看我介绍的老板们会发现自己对模式的认知认识好像都不那么陌生了；关注我，你身边需要一个懂技术懂运营懂模式懂市场的老板。

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云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：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12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术2

00+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：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hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

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

拓展阅读：

微三云主要经营：目前旗下拥有“云平台卖货系统、区/块/链系统、云平台、云视商、超级APP，元宇宙 NFT/NFG 电商营销系统”多种产品营销矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售，通过新模式引擎带动业绩增长，共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，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、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式，并通过移动互联网的持续深化及服务场景的丰富延伸，提供商业模式、管理顾问、体系移植、加盟协同等一站式解决方案，提升企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业，让生意更好做！