

链动奖励5.0源码定制：解锁商业模式新玩法，助力企业业绩爆发式增长，微三云技术服务

产品名称	链动奖励5.0源码定制：解锁商业模式新玩法，助力企业业绩爆发式增长，微三云技术服务
公司名称	深圳市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	13929266321 13543762209

产品详情

链动奖励5.0源码定制：解锁商业模式新玩法，助力企业业绩爆发式增长，微三云技术服务

前文引言：

10年来，微三云打造了6大产品系列、300+营销应用、200+创/新模式……沉淀了3600+OEM贴牌合作伙伴，3.5w+源码大客户，30w+终端用户……微三云一直在成长，通过不断的完善自身产品，优化品牌资源，为客户提供更大的价值回报和服务，为整个社会带来比超级APP更底层、更全面、更深入的改造。

链动奖励5.0模式源码定制+微三云美丽天天秒5.0版本定制

好的模式才能将产品卖的出去，好的机制才能让团队自动裂变，想了解最新的商业模式，欢迎关注超哥。

一 链动奖励基础功能回顾

链动奖励模式小伙伴们应该都知道了或者听说过了，我们很多客户用这个模式，一个月的营业额轻松突破几千万几个亿，可能有不是很了解的小伙伴比较好奇这个模式是怎样逻辑的，下面超哥为了方便大

家理解，先来回顾一下链动奖励1.0版本的基础逻辑：

链动奖励最简单的理解，就是平台只有老板和代理两种身份，购买499礼包即可成为代理，代理发展代理拿直推奖，发展2个代理即可升级老板，升级老板时，最初的两个直推（1号线和2号线）就会留给上级，自己独立出来做老板，发展的新代理除了可以拿直推奖外，还能拿团队见点奖。下级成为老板后，老板还能拿下级老板收入的一定百分比的平级奖。下级做老板之前要先推荐两条线留给上级，达到上下帮扶的效果，从而促进团队自动裂变，团队长享受躺赚管道收益。

那这个模式最主要最核心就是利用了了一个直销模式里的帮扶机制的优化改良，称之为感恩机制。我们来回顾一下这个感恩机制怎么理解。二、感恩机制解读感恩机制：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，C4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。那么现在问题来了，如果用户为了尽快达标老板身份开始拿见点奖，推了2个不动的2条线给上级，上级不是没办法自动裂变了吗？那么，我们系统设计为了激励下级把两条活的线留给上级，创新开发了一个帮扶基金机制，就是链动奖励2.0版本。

三、帮扶基金解释什么是帮扶基金机制？就是老板的佣金收益，将会被一分为二，80%可以马上提现，20%冻结为帮扶基金，比如老板一个月收益5万，会有1万冻结成为帮扶基金。如果想解冻帮扶基金的钱，必须先帮上级激活留给上级的1号线和2号线，可以设置考核条件，如必须激活1号线和3号线也成功升级成为老板，同时1号线和2号线伞下代理总订单超过10单以上，只要达标了，帮扶基金就可以解冻，1万的基金余额就可以释放到零钱可以提现，并且以后也不再冻结（佣金100%可以马上提走）。

这样，下级就有动力帮助上级去激活1号线和2号线，这样上级就能实现团队自动裂变，这样层层复制下去，团队就会自动裂变不断壮大。那有人就会想，按照链动奖励这个模式，伞下的订单，不是永远只能拿直推和间推了吗，独立出去的老板，他后续的订单除了那一点平级奖就没有了，关系有点脱离的感觉，能不能说我整个伞下所有订单都有分成呢？那么这里3.0版本引入了团队级差奖励和分红奖。四、团队级差奖与分红奖团队级差奖励就是设置多个身份等级，比如董事联合创始人（注意，级差模式在部分地区容易被定性轻型传销，谨慎使用），考核推广不同数量的代理或老板即可升级为不同级别的团队长，或者直接购买团队长大礼包直接升级为该等级身份，团队长可以额外拿伞下的级差收益。分红奖就是，针对上面的不同等级的团队长，平台每销售一个代理就放多少金额进去分红池，给不同等级的团队长进行一个不同比例的同级平均分红。

五、福利奖和贡献奖这个时候，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，由关系链最近的大老板获得，这个奖励由平台额外支出进行对老板的补贴。到这里，在实际运营过程中，1号线和2号线有可能不小心死掉了，无法激活，那怎么办呢？上面说的福利奖，贡献奖，和帮扶基金解冻不是都拿不到了吗？这里，系统的5.0版本增加了一个新功能，点位切换。

六、点位切换点位切换，就是，用户可以用能激活的2条线去替换掉无法激活的1号线和2号线，这样，就能让自己能拿到上面说的福利奖，贡献奖，和帮扶基金解冻释放。总结：链动奖励系统每周均有新功能升级迭代，欢迎关注超哥！转载一定要说明出处，备注超哥原创。

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200+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：云平台营销解决方案微三云资源总监麦超先是带领大家回顾了一遍微三云产品发展史。从2013年开始，微三云就深耕移动互联网软件开发，历经8年，已经拥有互联网最核心技术沉淀，奠定了电商系统研发的高起点。麦总总结微三云的商业本质就是营销系统研发公司，并向大家分享了想要做好云平台营销，就需要解决的4个问题：为什么要做这个应用？为什么选择跟你合作？为客户设计解决方案。做好产品和服务定价