

微三云陈明凤：创新直销模式：基于区/块链技术与虚拟世界的矩阵奖励系统

产品名称	微三云陈明凤：创新直销模式：基于区/块链技术与虚拟世界的矩阵奖励系统
公司名称	东莞市松山湖溢嗨技术服务中心
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室02
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

微三云陈明凤：创新直销模式：基于qukuailian技术与虚拟世界的矩阵奖励系统

系统搭建+软件kaifa+原动力模式平台搭建

微三云运营分享：运营中可以采用“爆款+低价”的模式，一方面通过低价低价的方式吸引大量用户，一方面采用微信社交裂变的方式扩大用户规模。同时结合热销的有思购臻选秒杀模式、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、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，基于微信好友分享和群分享模式，去中心化下口碑效应强，不仅增加了购物乐趣，更微三云品牌旗下旗下分支机构5大全资控股公司，5大参股科技公司，6大控股科技公司拥有350+员工，研发技术190+；人市场营销90+；人客服售后30+；人硬件10人；后勤综合20人。10年行业经验，200+渠道商，30W+商家共同选择。其中微三云品牌旗下东莞市商二信息科技有限公司，移动应用系统产业价值创造者！加快了用户规模扩大速度。

项目背景

直销模式作为一种创新的商业模式，一直以来都备受关注。然而，传统的直销模式存在着一些问题，如信息不对称、信任缺失等。在这个背景下，项目应运而生，它通过引入qukuailian技术和虚拟世界的概念，为直销行业带来了全新的变革。

借力微三云，打造个性化电商模式，实现差异化竞争？技术服务+商业思维+电商运营，微三云系统搭建

微三云全球渠道战略合作+ 咨询微三云杨华林

矩阵介绍：

位置关系:按照推荐锁定关系(从上到下左到右滑落)排位

奖励:位置奖励:

一层奖励:下置位置进入时发放(2个)

二层奖励:下置位置进入时发放(4个)

位置奖励:循环位奖励不发放给到对应的层级奖励,当矩阵完成之后给到完成矩阵的所在位置增加一个位置(循环次数)增加一个对应的位置之后给到上级位置发放对应的位置奖励

矩阵奖励：

B在A底下分配到第一个位置,佣金100%付款到A的个人钱包C排在A以下的第二位置。付款也会立即100%记入A个人钱包D排在A以下的第三位。A不再获得100%的收入,因为是以再投资的形式提供。

在第一行中低于A的两个位置的B和C的100%奖金将会支付到上线的钱包A可以从第二行D, E, F号位置的伙伴中获得100%直接打进A自己钱包里的收益最后GI的伙伴将帮A再次购买相同级别的矩阵,这笔来自A复投100%佣金将向上付款,而向下滑落溢出

补位规则：

1向上补位,补位条件:1完成N次循环

2左右补位,补位条件:1完成N次循环

3向下补位,补位条件:1完成N次循环

·当补位条件三者相同时。按照1, 2, 3顺序优先原则补位对应位置属于虚位,指享受对应的奖励和完成矩阵条件。不做实际位置,当出现补位时对应的奖励不发放给到新增位置对应的上级发放给到对应虚位的上级位置的发放奖励。

举例：

微三云集团杨华林：

微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云商业模式策划导师

本人在软件开发和商业模式策划行业至今已经8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/微三云/微三云大数据/鸿云/尚二/尚六/完云/完市/完链）

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（负一层电梯直上3楼）

无论是否合作，我都将是你选购软件的车师和朋友！

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

解决买货、招商、融资问题

100买货方案

100招商方案

上市孵化器

扩展阅读：微三云科技youxiu项目成功模式举例；你们若没有过相关项目的实施经验，怎么保证能项目成功交付呢？——软件kaifa技术实现不是问题，项目成功Zui关键的是需求分析和项目质量管理。有些公司虽然有类似的项目实施经验，但可能会因为以前从事这些项目的软件kaifa人员已离职而无法保证项目经验得以传递。所以客户在选择软件外包商时，不应该把是否有相关项目经验作为选择的重要或唯一依据。

项目成功的最关键因素是前期的需求理解是否到位、需求分析后提出的技术方案性价比如何、软件公司项目质量管理体系运作如何。以及可以从过往项目案例中评估软件公司服务能力如何（包括方案设计能力、界面UI和用户体验交互设计能力）想了解敏捷kaifa项目管理模式是如何帮助企业转型产品或创新产品落地并成功交付的商城模式案例：比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式共享购嗨购模式，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，等应用模式等等

私信小陈，200多种商业模式等你解锁：#链动2+1 #消费积分增值 #共享门店 #共享股东 #泰山众筹
#广告电商 #超级app #供应链 #区块链 #DAPP #联盟链 #分享购 #共享购 #循环购 #元宇宙NFT数字藏品
#盲盒 #消费增值模式...