

# 链动3+1模式深度探讨：挖掘社交电商裂变潜力与优化收益分配的新思路？链动3+1模式+商业模式设计+营销方案

产品名称	链动3+1模式深度探讨：挖掘社交电商裂变潜力与优化收益分配的新思路？链动3+1模式+商业模式设计+营销方案
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

链动3+1模式深度探讨：挖掘社交电商裂变潜力与优化收益分配的新思路？链动3+1模式+商业模式设计+营销方案

前文引言：

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研发，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

链动3+1模式+商业模式设计+营销方案

## 链动3+1模式一文剖析

### 一 什么是链动3+1模式？

"链动3+1模式"是一种在直销、社交电商或者网络营销领域中常见的运营模式，它是一种基于人际关系网络的分销裂变策略。

### 二 具体含义和运作方式如下：

“3”：代表直推新用户数量。在这个模式中，一个现有用户（通常被称为“推荐人”或“上级节点”）需要直接推荐至少3个新用户加入平台或购买产品，这三个新用户构成了推荐人的第一层下线。

“1”：代表晋升条件。当推荐人成功引导这3个新用户后，其中任意一位新用户如果再继续推荐新的用户（即推荐人的第二层下线），那么推荐人就满足了晋升条件，可以实现等级提升或享受更高/级别的收益待遇。

链动：这里的“链动”主要体现在两个层面。一是用户通过推荐新用户形成上下级关系链，形成一个金字塔式的用户网络；二是这种模式设计鼓励用户持续推荐新用户，以推动整个用户链的动态增长，即“链动”。

### 三 模式特点：

快速裂变：通过设定“直推3人”的简单门槛，鼓励用户迅速扩大自己的团队规模，实现用户基数的快速增长。

激励机制：满足“+1”条件即可晋升，提供明确的晋升路径和奖励，激发用户的积极性和参与度。

收益分配：通常这种模式会设定多层次的收益分配制度，包括直接销售提成、团队业绩奖金、领导奖金等，使推荐人在其下线网络的消费或业绩中获得收益。

### 链动3+1模式怎么玩？

同样是购买一个499的套餐就可以成为创客，享受100的分享补贴，

分享3个创客成为老板，享受200的见点补贴。

从第4个订单开始，就可以形成自己的自动裂变系统，也就是1变3，3变9,9变27，以此类推。

这个逻辑和2+1的逻辑是一样的，只不过把二二裂变升级成了三三裂变，它的收入要高于2+1模式。

不一样的地方在哪？

2+1模式可以直推N个单，每单的收入是300，而3+1模式只能直推4个点位，前3个点位贡献给上级，第四个点位属于自己，多余的点位会按照小公排的机制进行滑落，滑落到自己的业绩最小区。比如A推了12345，1234会放到自己的下面，5会向下滑落，落到1234业绩最小的区域。

这样做的好处是什么？

链动3+1采用公排滑落机制可以使团队更均衡，达到真正的上帮下扶，左右互帮，对于市场推广来说，团队成员不用担心自己做不起来，可以更有动力的推动市场。

3+1模式怎么解决2+1遗留的死号问题？

我们来看这个轮值机制，1234的点位会每周进行一次更换，由于只有4个点位，所以每个点位都会轮流回到自己的下面，这样就不用纠结到底放谁不放谁的问题，因此就不会存在死点位的情况，那这个问题解决了，链动模式就没有了最大的弊端，在市场上就会如虎添翼。与此同时，3+1模式保留了2+1模式的所有优点，即公/平公/正，简单易懂，安全合规，容易裂变。

链动3+1模式如何结合团队机制运作：

第一种：筛选优质合伙人

在前面的走一留三玩法中，每个人留下3个代理自己则升级为老板，成为老板的条件简单，对于平台来说招募老板的速度比较快，但是一个平台的发展不能只靠个人，还是需要团队的力量共同推进，那么挑选优质合伙人就是一步重要的策略。

谁能够成为优质合伙人呢？

我们可以设定几个级别，每个级别达成条件从易到难，如一星合伙人，条件是需要有10个老板或者购买指定的一星礼包，两个条件任选其一，成为一星合伙人后，原先老板的权益都不变，但是额外增加团队管理津贴和团队平级津贴，此时对于一星合伙人来说，他们需要管理好自己的团队，做好团队培训和辅助，那么自己的收入能够提升不少，平台的发展能得到快速推进，同样的逻辑下，建议设定3个级别的合伙人，好处是既能够如沙漏般层层筛选出优质的合伙人，又能够通过购买升级礼包提高客单价，对于平台来说，如果有1000个这样的优质合伙人，那大家共同将平台推动起来是不是就会变得非常简单呢？

## 第二种：合伙人分红

结合第一种玩法，当筛选出优质的合伙人以后，能否留下他们共同努力，成为真正的合伙人，取决于他们在平台的权益有多少，如果这时平台再设定一项合伙人奖励基金，从每笔订单中拨入一定的金额放入奖金池，用于给合伙人分红，那么这时候全平台的业绩都将与每位合伙人有关，他们的目光就不仅仅只看自己的团队，而是努力让整个平台能够做的更好。

## 第三种：结合区域招商

做B端或渠道，一定要比做终端会员重要的多，如果我们先招募一个省代，告诉这个省代你今年什么也不用干，你只需要招募十个市代就行，一个省代只需要向公司交10万的钻石费、每个市代需要向省代交5万的钻石费，等于省代完成目标即净赚40万，市代再用同样的办法去招募区代，那么就可以快速的招募好省市渠道，以后平台所有收货地址在自己本区内的订单，每一单省代市代区代都可以拿津贴，相当于躺赚，对于平台而言呢，只需要找到34个省代就能撬动整个地图，所以区域招商模式不仅仅可以让我们快速回笼资金，同时还能把整个项目的组织架构快速搭建起来，快速拥有一个齐心协力推动市场的重要核心团队。

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，我都将是你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：

微三云对外赋能微三云市场资源总监麦总，带领大家回顾了微三云一路的成长历程，向大家介绍了微三云品牌文化、品牌目标、技术实力，并简单介绍了微三云超级APP、云平台、供应链、云视商、区/块/链5大产品，最后向大家呈现了直播、跨境、异业联盟.....及多垂直行业解决方案，让大家对微三云的品牌服务与实力有了更坚定信心。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。