

# 链动3+1模式三三滑落机制:限制每人只能发展3条线，优化团队结构

产品名称	链动3+1模式三三滑落机制:限制每人只能发展3条线，优化团队结构
公司名称	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	13924376557 13924376557

## 产品详情

链动3+1模式三三滑落机制:限制每人只能发展3条线，优化团队结构

链动3+1模式+绿色积分消费增值+收益额度+级差+分红方案+微三云邹锋兴分享

在数字经济的浪潮中，一种创新型消费增值模式——链动3+1模式，以其独特的绿色积分消费增值策略和收益额度、级差、分红等多种方案的融合，吸引了众多消费者的青睐。本文将对链动3+1模式进行全面剖析，从运作原理、资金分配、关键机制等多个方面进行深入探讨，以期为读者揭示这一新型消费增值模式的运作方式、实践方法及市场潜力。

### 第一部分：平台整体分销框架

举例：以2折产品，搭配服务点奖励+区域奖励+级差奖励+链动奖励+增值积分池产品售价1000=链动奖励330+链动分红40元+消费增值300元+产品成本200元+平台利润70元+级差30元+股东分红30元

链动奖励：直推奖+见点奖+平级奖

消费增值：根据盈利池贡献金额赠送配比70%积分，提现积分扣除20%回流盈利池

收益额度：购买1000获得1000收益额度，购买5000获得1万收益额度，购买1万获得3万收益额度，烧伤机

制

团队奖励：级差+股东分红

第二部分：三三滑落链动奖励比例330元+40元链动分红（37%拨出）

一.代理身份，直推奖100元：购买一单成为代理，推广奖励:直推奖励，第一单100元，第二单也是100

二.老板身份：见点奖200元:

推广第三个代理脱离原团队独立出来做老板，成为“老板”后，直推奖励:300元/单，旗下见点奖励:200元/单（无限代）

三．平级奖30元:老板拿平级老板（原来推荐关系的下级）的收益的10%（平一级），上级老板拿直推下级老板的的直推奖100元的10%就是10元，和间推奖200元的10%，就是30元，总拨出30元

四.40元链动分红：

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1000元礼包，固定拿40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%，另外还可以叠加区域代理奖励和团队级差奖励

五.20%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20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

六：避免故意留两条死线给上级：三三滑落+强制换线

三三滑落机制：每个人只能发展3条线，直推第4个人和第5个人，优先滑落到财富线最弱的线的点位，帮扶完2个点位后，在去帮扶贡献位的一个点位，如此类推，每次都是贡献财富线2个位后，再去帮扶贡献线1个较弱的点位，如此类推。。。这个模式方便做团队深度，激活僵尸点位，是不错的解决方案。

点位轮值机制：周期自动强制换线

三条线每周自动轮换一次，财富线和贡献线轮换

第三部分：消费增值板块300元（总拨出30%）

## 一、核心逻辑

1.消费赠送积分，同时产品利润进入盈利池托底积分价值和卖出回购

2.每笔订单利润进池利润金额\*70%为赠送用户同等价值的积分，促使每笔新增消费进池资金的增长大于流通积分的增长，保证积分价格永远单边上扬

3.积分卖出，用户兑换现金零钱提现时需要扣留20%回流到盈利池，促使每笔新增积分卖出时盈利池的资金消耗比流通的积分消耗少，保证每笔卖出积分订单都推动积分价格单边上扬

4.2倍或3倍收益强制退出机制：所有会员消费获得的积分总量\*积分增长后的价格，超过消费金额2倍或3倍，则系统强制卖出用户积分余额变成零钱余额，强制退出，复投方可继续参与消费增值

5.前期用户退出较快，积分价格增长较快，后期会逐渐增速降低，但始终保证积分单边上扬，到某个瓶颈期，新用户进来获得积分较少，增长退出较慢时，前期获利用户会产生悲观情绪进行卖出积分，大量卖出积分后，平台积分迅速减少，但盈利池资金减少比积分减少慢，积分再度快速上扬，重新激活市场进入一个新的上涨循环

6.随着平台越做越大，进行天使轮-A轮-B轮-C轮-D轮等融资，融资后部分资金可以作为消费补贴拉动消费，增加盈利池金额和积分加速上涨，让更多用户获利。

7.最终，平台发展到足够体量，用反并购上市逻辑让用户积分兑换上市公司股份，通过证券市场二级市场增值变现，平台创始人和大团队根据贡献获得配股，锁定期过后交易变现实现财务自由。

## 二.消费积分增长模型演算：

比如用户消费1000，产品成本300，分销总波比300，平台利润100，进入盈利池300，给消费者赠送210积分，积分起盘价是1元

这个时候，当第一笔消费产生，盈利池总金额300元，流通总积分210个，积分实时价格增值到1.43元

第2个用户又进来消费1000，进入盈利池300元，赠送用户价值210元积分（ $210元/1.43=147$ 个积分），这个时候盈利池总资金为600元，总流通积分为357个，积分增值到1.68元

第3个用户消费1000，进入盈利池300元，赠送用户价值210元积分（ $210元/1.68=125$ 个积分），这个时候盈利池总资金为900元，总流通积分为482个，积分增值到1.87元

。。。如此类推。。。每新增一笔订单，积分都会单边上扬增长一次

当积分价格涨到4.76时，第一个用户持有的积分价值相当于1000元（ $210*4.76=1000$ ），用户可以选择回本卖出或者继续持有积分增值，当积分价格涨到14.29元（ $3000/210=14.29$ ）第一个用户盈利3倍强制正式退

出，当积分价格涨到20.41元时（ $3000/147=20.41$ ），第二个用户盈利3倍退出

。。。如此类推。。。

### 3. 卖出积分增长模型演算

假设积分增值到9.52元的时候，第一个用户持有积分价值2000元，他消费才消费了1000元还拿了产品，这个时候他想获利退出，那么他把价值2000元的积分卖出，平台给他结算80%就是1600元，那么就是有400元回流到盈利池，盈利池实际减少了1600元而已，但是流通减少了价值2000的积分，那么积分价格会往前增长上扬，

。。。如此类推。。。4. 控盘机制：思路1：减少积分赠送比例前期消费赠送贡献资金池金额的70%，逐步降下来直到10%，保证积分稳定增长思路2：增加积分消耗增值积分兑换原始股，增值积分兑换产品

### 第四部分：链动收益额度

购买1000元礼包获得1000的收益额度，购买5000礼包送1万额度，购买1万礼包赠送3万额度，链动奖励超过收益额度后，烧伤停止发放，团队长需要提前复购增加额度

第五部分.团队级差奖30元（v1-v7，级差制+平级奖）+股东分红奖级差奖：升级条件：考核不同的伞下累计业绩升级到不同级别级差团队长,外加平级奖，拿伞下无限代级差收益分红奖：加权分红购买1000礼包没有分红权，购买5000礼包有0.5分红权，购买10000礼包获得1个分红权

扩展阅读：

微三云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、广告电商模式等应用模式，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，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，微信营销系统、移动社交分销APP、线下多门店收银系统、城市O2O系统、跨境电商系统等全方位营销矩阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验。

#### 1、微三云公司优势（相比同类公司）

提供源码，技术实力雄厚，客户能拥有自己的大数据。

#### 2、微三云公司的市场地位(市场占有率、同行中的排名等)：行业领导地位，行业前三。

为何软件公司的软件外包项目报价差别这么大？——千万别把价格作为决策的唯一依据，因为好的软件一定不便宜。

主要差别在于所使用的人力资源多少及其人力成本。基本上所有软件项目或互联网项目都需要投入项目管理人员、软件开发人员和测试人员角色，投入多少人、需要多少开发时间则由需求分析师在充分理解了客户业务需求后分析评估出来初步的技术实现方案而定。

另外，我们还会应项目需求而配置些其他重要角色。例如有些项目需要系统架构师这个角色的投入——去考虑数据库、使用用户、企业未来发展等问题来架构系统，从更高层次上去提升系统扩展性、灵活性和可维护性等软件性能参数。而有些项目不是内部员工使用，是服务外部客户的产品——那么我们会为客户的客户去考虑在界面UI和用户交互体验设计上的质量要求，配以产品经理/UI设计师/交互设计师的

项目角色，从而达到产品级的软件开发投入。

客户在选择软件开发外包服务时，到底应该为了什么买单？

微三云拥有近3万的正在运营的源码系统客户平台,在微信公众号小程序定制，APP开发，源码开发这块处于地位。

更多商业模式详情请联系微三云邹锋兴