

# 聚焦链动3+1模式：优化团队结构，激发市场潜力？商业思维+软件开发服务，微三云技术服务

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | 聚焦链动3+1模式：优化团队结构，激发市场潜力？商业思维+软件开发服务，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

聚焦链动3+1模式：优化团队结构，激发市场潜力？商业思维+软件开发服务，微三云技术服务

前文引言：

微三云开发的元宇宙营销系统，NFT 企业会员制系统，NFT 自治推广 DAO 会员制系统，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、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式都会迭代了几十个版本的稳定系统。互联网变化是很快的，可能半年甚至是几个月他就会有了新的模式出来，你做的这个平台他不能一成不变吧，你也是要进步要发展的，你要跟他们合作是不是要考察这个公司这么久了是不是一直站在市场的最前沿，你用了他的这个系统他是不是有这个基础能够支持你这个平台做大做强。

链动3+1模式+商业模式设计+电商模式设计

链动3+1模式一文剖析

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。

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1234

5, 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：

选择软件服务商，除了考虑以上情况，还要考察软件服务商公司的整体实力、经营时间、售后的服务，可能表面上你看着功能都差不多，但是系统的稳定性、并发量等等使用起来稳定性是有很大差别的，你投入2万块开发出来的系统跟你投入20万、200万去做研发，不用想都知道结果，为什么还说跟经营时间和售后服务有关系呢，软件他不比其他事物商品，他是需要经常去做维护的，有bug还是需要懂it去解决问题的，除非是你自己养技术团队，或者你就是跟开发公司进行长期合作，把这些维护问题给对应的服务商去做，最后是要看看你要合作的软件服务商他们有没有做长期的规划，这个也是很重要的。