

# 图文讲解2+1模式的商业逻辑？电商运营+商业思维+平台运营，微三云麦超介绍

产品名称	图文讲解2+1模式的商业逻辑？电商运营+商业思维+平台运营，微三云麦超介绍
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

图文讲解2+1模式的商业逻辑？电商运营+商业思维+平台运营，微三云麦超介绍

导读：

微三云超级 APP 流量变现：做平台的话最重要抢个先机，一个新模式比较火的生命周期就半年左右，马上又会有新模式出来，不需要设计得多完美打算做个一两年那么久，先用一个模式上线，把团队资源搞过来，然后每 2-3 个月升级一下系统版本增加一个新模式，不断激活新老会员裂变，等有一万日活会员，然后上线超级 APP 广告变现就好了，一万活跃会员对应一个月广告收益 3 万左右，10 万会员就有 30 万收益一个月，到时有广告收益可以补贴一部分给会员代理，就会越来越好推，很快还有游戏变现和做任务变现

链动2+1模式+新零售模式+ 搭建私域流/量

链动2+1模式：新零售模式8年跟踪研究：酒业真正需要哪种模式？链动2+1解析

开发2+1链动模式软件详情有哪些呢？

## 一、晋升机制

会员层级：代理、老板

代理：直接消费“499”元，获得该身份

老板：直接推荐2个“代理”，获得该身份

## 二、奖励模式

1、直推奖：顾名思义就是直接推荐一个代理/会员，会员消费获得的直接分佣奖励。（比如a代理推荐b粉丝，b粉丝去下单，a代理就可以获得直推奖励）。

2、见单奖：顾名思义就是推荐一个代理/会员，会员消费获得的见单奖励。（比如a老板推荐b代理，b代理推荐c粉丝，c粉丝去下单，a老板就可以获得见单奖励）。

3、平级奖：就是会员老板与老板之间，两者身份一致的时候，平台额外补贴给上一级老板的奖励。（比如a老板推荐b老板，b老板推荐c代理，c去下单，b拿见单奖，a老板跟b老板是一样老板等级，a老板可获得平级奖）。

4、帮扶奖：完成平台设置的任务（推荐“N”人成为老板，之后才可百分百解锁收益，没有达成每次只能解锁80%收益，剩下20%冻结成基金，完成任务之后才可解锁）（只需要完成一次即可）

## 三、玩法详情

这是一种全新的商业模式逻辑，人帮人的一个商业模式玩法

代理：只能获得一个直推奖励

老板：可以获得所有的奖励模式（直推、见单、平级、帮扶）

留人、走人操作玩法：

帮助直属下级代理，或者通过自己努力晋升成为老板，都需要留下两个会员，给自己的上级

完成平台设置的任务，之后每次收益都将百分百获得，没完成平台帮扶任务，则是只能获得80%的收益，剩下的20%，需要等到完成任务之后才可解锁。（只需要完成一次即可）

开发2+1链动模式类软件的特点有哪些？

- 1、二级分销，不存在多层级，合理合规分佣收益
- 2、走人机制：推荐两人消费499即升级老板，关系脱离，走人自己带新线
- 3、留人机制：自身成为老板后，为上级留下zui开始推荐的两人
- 4、奖金每天都可以提现，公平、公正公开，人人平等，团队以2的倍速裂变倍增，轻松升级，直推2单晋升为平台zui高/级别(老板身份)，享受利润zui大化，老板直推奖励300，利润拨比高，老板间单高收益200。

在新模式的线下落地方面，为掌控实体店进货渠道和产品价格及终端数据，硬性配置超前的智慧新零售功能和过剩的大数据服务，并让门店承担相应加盟费和平台运维服务费，因此大量门店不愿加入，导致数字化新零售无法落地和运营。

总结上述教训，为把酒业新零售模式的探索和创新引入正确的轨道，提出以下几点新模式的探索创新的指导方针。

- 1.应秉持“新零售+互联网”而不是“互联网+新零售”的理念，将互联网及数据信息技术定义为交易工具。
- 2.以创造便利和便宜价值为模式目标，放弃流/量为王、不管盈利的错误战略。
- 3.将模式功能设定为人、货、场资源流动加速器和效率提/升器，并以此为原则设计交易结构及流程。
- 4.根据零门槛和简单实用原则搭建平台及入口，快速汇聚起步阶段的平台流/量。
- 5.模式的起步和发展应本着从微观到宏观、从简单到复杂、从低级到高级、从本地到全国的策略逐步推进。

那我们实际操作需要怎样才可以运营起来呢？

首先我们应该搭建属于自己的线上商城，培养属于自己的私域流/量。在如今这个时代，大部分的流/量都掌握在主流平台当中，我们做自己的线上商城要想获取流/量，只有两个办法。第/一个就是“烧钱”买流/量，虽然这个方法可以在短时间内获得巨大的流/量，可是这个流/量很难去转化，并且伴随着巨大的风险。

而搭建属于自己的私域流/量，传统的品牌营销方式，要么找明星代言，要么找渠道打广告，要么找网红带货，无可否认，这些营销方式还是有一定的效果的，能提/升品牌的知/名度，也能带来一定的销量。但是与此同时，这样的营销也是需要成本的，而且这笔成本还并不低。但是借助私域流/量宣传，那就不一样了！不需要打广告，商家只需要在平台发布新产品的信息、促销的信息，用户就可以直接收到，无需花费任何成本，就直接达到了宣传的目的。由于篇幅有限，难以详尽介绍，大家感兴趣的可以联系微三云麦超总监获取个更多的介绍和分享。

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

结语：

微三云云平台订单自动化处理架构优势：1. 业务背景（1）全渠道订单统一汇集后，涉及复杂的业务处理环节，大单量的情况下，人工处理显得效率低下、并且容易出错。如：分

仓、占库、分物流、审单等场景 2. 解决方案（1）提供完善的自动化策略，支持灵活多样化的配置，解决大批量集中业务单据下自动化处理的诉求。 3. 优势 / 价值

（1）智能化、自动化、无需人工介入，降低运营成本。