

从美丽天天秒到链动3+1：电商模式创新与迭代解析软件源码开发微三云贺琴

产品名称	从美丽天天秒到链动3+1：电商模式创新与迭代解析软件源码开发微三云贺琴
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞美丽天天秒系统开发 定制项目:美丽天天秒系统开发 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

软件源码开发+系统平台开发，微三云贺琴

前文介绍：微三云定制开发或自行组建微型技术团队 微三云 10年专注源码销售，年销售额超过 2 个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开发。申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融/资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开发（可委托微三云定制开发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云云平台所有最新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场唯一性，非常有利于项目的长期推广运营。项目创始运营团队筹备：微三云经过深入调研上百个运营效果比较好的客户实际案例（平台月流水 100 万以上，最高单个案例累计 300 亿营业额），总结了一些实际落地运营技巧和方法经验，关于项目创始运营团队筹备总结如下：项目落地必须准备好 5 人以上团队，投资人、操盘手、招商总监、市场总监、运营总监。这是项目落地必备的团队分工，实践证明，做的比较大的项目平台都是有这个完整的组织架构的团队。

回顾2021年，一种名为“链动2+1”的商业模式在电商领域风靡一时，其鼻祖便是美妆电商平台“美丽天天秒”。

尽管在当时引发了业界热烈讨论与争议，甚至被某些人质疑为传销模式，但其独特的运营机制和惊人的市场表现不容忽视。尤其以美丽天天秒美妆平台为典型代表。该模式以其创新理念与显著成效，迅速占据各大电商平台，成为热议焦点。然而，伴随其走红而来的是各种声音，既有赞誉其为革新之举，亦有人质疑其与传销模式相混淆。为澄清疑虑，我们有必要深入探究美丽天天秒及其链动2+1模式的实质。

美丽天天秒美妆商城是由广州市西美生物工厂、广东奥俐莱雅化妆品工厂及广州链动互联网科技强强联手，倾力打造的5G工厂新零售APP平台，汇聚了工厂自主品牌与合作品牌资源。项目甫一启动，短短十数天内即创下销售额突破七百万元的佳绩，

首月交易额更是轻松破千万，最高月流水高达两亿元。如此强劲表现令众多互联网平台竞相效仿，一时风头无两。

“链动2+1”模式核心理念简洁明了：消费者只需消费499元，通过直接推荐三位同样消费499元的用户即可回本，此后则坐享持续收益。尽管原理看似简单，但其在实际运营中展现出了强大的市场吸引力与盈利能力。

该模式具备如下显著特点：

1. 合规二级分销：严格遵循二级分销原则，规避多层次风险，确保收益分配合理合法。
2. “走人”机制：推荐两人消费升级为daili后，用户晋升为“老板”，与原推荐关系脱离，形成独立收益链。
3. “留人”机制：成为老板后，保留最初推荐的两人作为上级的收益贡献，实现利益共享。
4. “上帮下扶”机制：下级成为老板后，继续为上级贡献收益；对于未能升级的下级，上级可通过帮扶提升其活跃度，获取帮扶基金。
5. 随机贡献位：每周随机分配贡献位，有效防止个人推荐的用户成为“死粉”，确保收益结构动态平衡。

然而，随着时间推移，链动2+1模式在推广过程中也暴露出一些局限性，尤其是复购率与用户活跃度（即“死号”问题）的挑战。用户普遍关注：在链动模式中，为何需要将前两位推荐用户贡献给上级，这与自身利益有何关联？

针对上述问题，美丽天天秒及同类平台积极探索优化策略，如引入“链动3+1”模式，通过增设滑落机制、关系机制、轮动机制与复购机制，旨在解决原有模式的痛点，进一步激发用户积极性与平台活力。具体改进措施包括：

- 滑落机制：当推荐第四位用户时，若存在业绩较弱区域，新用户将自动滑落至此，实现业绩均衡分布。
- 关系机制：通过滑落与贡献位的调整，使每位用户与其贡献对象形成更紧密的利益关联。
- 轮动机制：每周进行贡献位与获利位轮换，确保公平奖励分配。
- 复购机制：设置复购激励，鼓励用户持续消费，同时设立留存资金池，用于奖励积极参与复购的用户。

早期链动2+1模式如何应对“死号”问题？

链动3+1模式在哪些方面进行了优化？

1. 滑落机制：自动将业绩弱势用户移至上级业绩区，激活用户活力。
2. 关系重构：滑落与贡献者关联，强化推荐者利益联系。
3. 轮动奖励：每周轮换贡献与获利位，实现公平激励。
4. 无复购策略：设立留存资金池，应对无复购对收益的影响。

链动3+1模式操作指南：

1. 成为daili：消费者购买价值1000元的产品成为daili。
2. 升级为老板：daili成功推荐三位daili升级为老板。
3. 滑落规则：推荐第四人时触发滑落，后续推荐者滑至业绩最弱区。 a. 第四人触发滑落 b. 滑落至业绩最弱区 c. 同业绩下，获利位优先
4. 轮动奖励：推荐四人启动轮动，每周变动贡献与获利位，享受贡献与见点奖励。

直推奖励（20%，可调）：例如，dailiA推荐三名daili升级为老板，获得A1、A2、A3分享提成各200元（共600元），老板提成200元，分享A4提成200元，总计1000元。

见点奖励（20%，可调）：如老板A推广的A4也成为老板，A可获得见点奖励，具体奖励数据参见模拟图。

平级奖励（10%，可调）：平级奖励情况详见模拟图。

贡献奖励（20%，可调）：成功推荐四名daili触发贡献奖励。

滑落奖励：

复购机制：a. 无推荐情况下，回本后奖励停止 b. 分享四名daili后，奖励恢复 c. 达到复购值，无复购奖励停止 d. 达复购值且有复购行为，奖励持续

该模式利润波比分析：

以成本200元、市场价1000元、利润800元为例，直推、见点、平级、共享、滑落等各项奖励总比例为77%。实际奖励比例可根据产品利润灵活调整。

已有多位客户采用链动3+1模式创建门槛低、消费轻松、无库存压力的电商平台，月交易额已突破千万。如有意深入了解该模式及获取PPT与软件报价，欢迎联系小编。

注明：以上所有数据均来自互联网公开信息获取，小编不对本文内容任何真实性承诺保证，如有不实联系小编处理。

小编所有分析的项目，只是分析商业经济模式，小编没有参与任何分析过的项目运营，也不投资参与任何项目，不做任何项目私下评估，（以上分析均不构成任何投资建议）

转载请注明出自：微三云贺琴、文章编辑：helon233

小编：一八零零两六一三五三