

点位管理的艺术:链动3+1模式中的点位轮值策略?源码系统+电商模式设计+软件开/发服务,微三云邹锋兴讲解

产品名称	点位管理的艺术:链动3+1模式中的点位轮值策略?源码系统+电商模式设计+软件开/发服务,微三云邹锋兴讲解
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

点位管理的艺术:链动3+1模式中的点位轮值策略?源码系统+电商模式设计+软件开/发服务,微三云邹锋兴讲解

扩展阅读：

微三云专注于系统研发，帮助企业转型到线上，目前开发了五大产品线云平台，区/块/链生态系统，云视商，超级APP，供应链，还有很多创新模式应用如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，共享购模式，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，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、拼商抽奖模式、广告电商模式等

微三云致力于帮助企业做的：我们知道一开始就能列出所有软件开发的详细需求是很困难的，而且也是要冒高风险的。这也是为什么我们在帮助客户挖掘出业务发展需求和明确了大致的业务功能模块作用后，采取先进的敏捷开发方法持续性完善细节需求。但是如果一开始给我们的是错误的业务需求和关注问题（由于很多客户项目的需求负责人不一定是软件产品的最终使用人和不一定是负责市场运作的决策人），我们也只能交付件版本。

所以客户zuihao能够把握业务发展思路，描述你们所遇到的问题 and 业务特点，让我们专业的管理信息化咨询顾问和需求分析师协助来提出需求的信息化解决方案。如何测试项目是否靠谱是否值得做更好更大，打造强大的生态闭环小程序，公众号，APP，H5,PC矩阵系统。

链动3+1模式+商业模式设计+商业思维+软件系统开/发服务+微三云邹锋兴解析

链动3+1模式作为一种新兴的商业模式，它在传统2+1模式的基础上进行了创新与优化。这种模式的核心在于通过购买特定的套餐成为创客，进而通过分享实现团队的快速增长和收入的提升。链动3+1模式强调团队协作与均衡发展，通过公排滑落机制确保每个成员都能获得公平的机会，并且通过轮值机制解决了可能导致死号问题，从而保持团队的活力和动力。此外，该模式还保留了公平/公正、简单易懂、安全合规等优点，为市场推广提供了有力的支持。

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。

链动3+1模式和2+1模式有什么不一样呢？

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。

独创轮动机:

当你直推四个用户的时候，就会触发轮动机（滑落下来的不算，直推四人后才能触发），七天一轮动。假如你有ABCD四个市场，第一个七天ABC市场贡献给上级，自己拿D用户的团队收益，第二个七天BCD市场贡献给上级，自己拿A用户的团队收益，以此类推，机制公平。

贡献奖（滑落下来的不算，直推四人后才能触发）当你成为老板后，把前面3个用户贡献给上级，可以拿到他们直推、见点和平级收益的一个百分比收益

滑落奖（直推四人后才能触发）比如你下面4个用户的位置已经满了，再去推荐第5个用户，假设前面4个用户业绩相同，则会优先滑落到4号位（获利位），若有业绩弱势区，则优先滑落到业绩弱势区，你推荐的用户滑落下去你则可以拿到他们的直推、见点和平级收益的一个百分比收益

产品复购机制当你获得奖金满元，必须复购相应产品后，可继续拿服务奖，再满再复购。

小编是一家软件开/发公司负责人，只开/发互联网软件，不会参与任何运营项目，如果需要开/发小程序APP，区/块/链元宇宙,其它商业模式系统开/发请加我微信给您发详细资料，微三云提供全行业系统开/发服务！

声明：本人不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，所有分析不构成任何投资建议,玩家勿扰！