

链动3+1与市场裂变:如何实现指数级增长?源码系统+电商模式设计+软件开/发服务,微三云邹锋兴分享

产品名称	链动3+1与市场裂变:如何实现指数级增长?源码系统+电商模式设计+软件开/发服务,微三云邹锋兴分享
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与市场裂变:如何实现指数级增长?源码系统+电商模式设计+软件开/发服务,微三云邹锋兴分享

扩展阅读：

微三云提供新零售系统（代理+社交电商+货架，线上线下融合新零售）源码部署

公众号、小程序、H5、APP...线上线下随时体验购物

邀请、分享、营销...多场景触发，促进用户

设置不同身份、权益激励用户分享产品，裂变获益

设置晋升门槛，提高卖货效率，加速资金回笼

推广奖励、店铺奖励、区域奖励、绩效奖励...

多种奖励加速卖货

在这个"快鱼吃慢鱼"的时代，若要交付好而快的产品，敏捷开发中的质量管理焦点就在于提前暴露问题&风险、持续优化&交付有价值的软件。而软件质量是可以设计出来的，团队通过项目管理平台实践一系列保证质量的基础活动，致力生产高质量的软件。

1、用户故事：站在用户视角准确描述用户需求，进一步和用户沟通需求点，以获得用户的需求反馈；

2、测试用例：用户故事确认后，需求分析人员或项目经理在对应的用户故事卡片下编写测试用例，从而保证在程序处理角度理解需求点，并以测试驱动开发。

3、单元测试&交叉测试：开发人员根据测试用例快速编码实现后，进行单元测试，验证代码和实现逻辑是否满足测试用例需求。然后交由流程相关的开发人员进行交叉测试。

4、持续集成：交叉测试通过后，提交由小组leader或项目经理进行集成测试。要求每天至少集成一次，利用持续集成让缺陷在引入的当天就被发现并解决。通过每天生成可部署的软件，避免产品最终集成时爆发大量bug。

5、质量评审：由业务经理、产品经理和UI&UE设计师组成，进行用户界面方面的可用性测试、用户交互体验测试等评审工作。

6、系统重构&优化：在发布一个验收版本前，会针对代码规范、方法封装、业务逻辑规范等方面进行系统重构；同步进行针对性能、UI&UE用户体验、程序处理等方面的优化。

思购臻选秒杀模式、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，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、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式...社交营销工具促进传播。

微三云软件系统，让传统企业插上互联网的翅膀，去拥有自己平台无限的大数据。380多人的技术研发团队支持和服务。

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区渠道，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，就会触发轮动机制（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！