

全新ck模式富络经典线下生产工艺搬线上用户可参与获得收益？富络经典项目系统开发

产品名称	全新ck模式富络经典线下生产工艺搬线上用户可参与获得收益？富络经典项目系统开发
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
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

近年来，酱香型白酒迎来发展热潮，以茅台为代表的酒企业绩表现优异。

截至目前，19家上市白酒企业中共有12家发布了业绩预告，头部品牌贵州茅台（600519.SH）、以及包括泸州老窖（000568.SZ）、山西汾酒（600809.SH）在内的第二梯队酒企，均实现了双位数的业绩增长。

有行业人士认为，受益于茅台品牌溢出效应，酱香型白酒将迎来3-5年的风口期，或将取代浓香型掀起第二轮香型替代热潮。

中国酒业智库专家欧阳千里接受红星资本局采访时称，药企收购酱酒企业，侧重于酱酒的利润空间大、复购率高，而且不用担心“科技改变行业”。

值得一提的是，在修正药业之前，药企天津天士力已经先行一步，通过收购的方式杀入酱酒渠道。其控股的国台酒业号称“茅台镇第二大酿酒企业”，2019年国台酒业净利润达到3.74亿元，为天士力贡献了18.88亿元的营收。

欧阳千里表示，药业的利润虽高，营销投入却居高不下，渠道难以控制，也难以形成品牌，而酒业却不存在此类痛点，“酱酒的品牌不足，让资本、渠道看到了再造品牌的机会，而浓香型的品牌过剩，相比酱酒难以再造品牌。另外酱酒的利润相对丰厚，所以吸引了越来越多的玩家入场。”

任何一个国家、企业、人，想彻底摆脱互联网活到今天，是不可能的。这是这次大环境事件给世界经济的强烈信号.....我们必须把握未来，跟着大数据互联网的方向走，要依靠商业模式做大做强。说到下面这个模式，众筹，市场上已经很普遍了，也有不少人来问小编这个模式到底能不能引流。那么接下来微三云张宇小编就给大家分享众筹卖货的升级版模式——富络经典众筹模式升级版加零撸双轨制升级制度。

富络经典泰山众筹模式升级版加零撸双轨制升级制度，

10元入场撬动百万财富，注册平台那一刻开始，三方机构，以及银行就会监管你的本金，因为富络经典是集团架构

有主体公司，责任有限公司，充值会被三方机构(抖音同款三方支*付易宝)杉德，以及银行监管

还有供应链名酒夜郎古作为品牌合作方等各种品牌企业，烟航全权控股！

平台安全有保障，不碰资金，不碰供应链！

富络经典

占位占位

全新CK模式，震撼登场

人人可可参与

航空公司控股，浙江杭州名六合律师事务所、第三方支*付北京易宝和杉德支*付保驾护航

富络经典 经典人生

平级没有收益（直推奖励1%）

直推5个有效会员轻松上等级拿收益

原理

平台作为一款线上场景体验式APP，让用户通过线上虚拟场景与线下实际相结合，采用B2C商业模式，不仅做到品牌推广宣传，还能通过线上+线下相结合，参与企业的发展盈利，实现企业平台化，公司股东化，全民参与化

实现先体验后消费的共赢目的，彻底解决传统企业发展难，销售难的问题，真正打造人+场+货一体化商业闭环

1.通过流量思维，获取私域流量，打造真实的会员数据

2.在一年内突破10Yi业绩目标，助力民营企业销售3Yi特色产品

3.丰富消费应用场景，如商城购物，出行机票，旅游，生活缴费，线下吃住行，加油，话费等等

4.成立渠道，供应链等分子公司，进入资本市场

一：无泡沫，无风险。

二：商城购物，不伤人脉。

三：资金透明，收益可观。

四：参与灵活，本息无忧。

五：运营，快速裂变。

六：强大背书，实力保证。

七：周而复始，生生不息

玩法介绍

一生酿好一坛酒，让世界爱上中国酱香

参与规则

向平台兑换酒粮后，在酒窖里进行发酵，从而得到酒体，酒体可以在公司的商店里进行回购，得到余额，余额可以体现

如果不兑换酒体，可以转换成酒粮继续酿酒，产生收益

每仓有50%以预约的方式，50%以抢占的方式，2天/仓，仓/30%增长

第三仓满仓后，仓的酒粮成功酿出酒体，可以得到6%的增值收益

例：100斤的酒粮=106斤酒体

两天一仓，三仓为一轮，也就是6天，按照一个月30天，等于可以酿5轮的酒体， $5 \times 6\% = 30\%$ 【增值收益相当于月化率30%】，这是个人收益，还不包含团队收益

每仓以30%的规模增长，假如到了第100仓的时候，酒窖没有达到规模，那么就意味着酿酒失败，该仓酒粮全部返还，后参与酿酒的二十人，获得该酒窖利润10%的奖励

该仓倒数一仓，二仓（第99仓，98仓）酿酒失败，可以获得70%的酒体，30%的积分+幸运值+优先权

兑换产品后额外获赠相应的幸运值，次日起参与酿酒利润的10%

进入幸运池

例：酿酒利润是1千万，积分看广告是3千万，A手上持有300的幸运值，那么A获得的酒粮相当于 $1\text{千万}/3\text{千万}\times 300=A$ 所得酒粮

该仓酿酒失败后，从仓开始循环，周而复始，生生不息

收益分析

把线下生产工艺搬到线上用户可参与获得收益

一：用户参与酿酒工艺，可获得收益

成功抢购酒粮有6%的收益

举例：自己每仓抢购10000份酒粮， $\times 6\%=600$

2天一仓，3仓出一仓，等于6天一轮，一个月有5轮

$6\%\times 5=30\%$ ，月化率30%， $10000\times 30\%=3000$ ，月收益

这是固定酿酒，也就是定投，如果重复酿酒，收益更高

这是一个酒窖的收益，如果是两个酒窖，收益加X+

按自己抢购的酒粮算收益，抢的越多，收益越多，能赚多少凭手速和能力

二：招商收益

直推奖金，享受直推酒粮业绩1%的收益

举例：

1个直推，每仓抢购10000份酒粮，每仓奖金100

10个直推每天抢购1万酒粮，每仓奖金1000

每仓收益轻松达到1000+，直推越多，收益越高

三：分享收益（团队流水分红）

实习酿酒师

直推流水1%，酒粮回购服务费50%，团队总流水1.5%收益

直推5人，团队业绩达到5000

自己每仓酿酒1万份，酿酒利润1万 \times 1%=100

直推流水5000，直推收益：5000 \times 1%=50

酒粮回购服务费50%，5000 \times 5% \times 50%=125

团队总流水5000，团队收益：5000 \times 1.5%=75

100+50+125+75=350+（每仓的收益）

也就是说，达到实习酿酒师，只要5000的流水，这是每个人都可以轻松完成的，几乎没有门槛，每天收益起步350+，而且每仓的流水都在递增，因为每仓以30%的规模递增，所以收益也会递增，而且这只是1个酒窖，如果是2个酒窖，收益加X+，如果3个酒窖，再加X+，以此类推

初级酿酒师

直推流水1%，酒粮回购服务费50%，团队总流水2%收益

直推10人，团队业绩达到50000

酒粮回购服务费50%，50000 \times 5% \times 50%=1250

直推流水50000，直推收益：50000 \times 1%=500

团队总流水50000，团队收益：50000 \times 2%=

富络经典项目系统开发，找微三云吴金鹏