

商业秘密：永春堂消费分红模式，深度解析是否合法合规

产品名称	商业秘密：永春堂消费分红模式，深度解析是否合法合规
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

*近，很多朋友问我，永春堂新推出的1300商业模式是怎么样的玩法逻辑？还能做吗？有没有不合规合法的地方？这期郭成功就跟大家分享这个商业模式的具体玩法逻辑以及是否合规。

永春堂究竟是一家什么样的公司呢？位于山东省济宁市泗水县泗河办经济开发区泉兴路15号，永春堂集团有限公司成立于1999年，永春堂于2015年2月拿到“直销经营许可证”，被允许经营保健食品。

2022年国家发改委把【消费积分】合法化，永春堂顺势推出2.0模式，从消费到消费分红，从经营到经营分红的双分红商业模式，真正使消费者和经营者参与到企业利润的分红中来，宣称引领新直销2.0时代！

那么由这么一家公司做的新商业模式是顺势而为还是混水摸鱼？是否真的能引领直销企业走进新时代呢？接下来就给大家深度解析这个商业模式的玩法逻辑。

永春堂新零售分销平台介绍：

这是一款基于微信第三方平台研发的新型社会化电子商务系统，用于微商分销平台。对于消费者来说在一定程度上保证了可以随时随地地选购商品，对企业来说是一种新的营销思路和渠道，也是一种创新。

一共7项收益：（静态一条腿也能赚大钱）

一、报单收益

投资1300，5500 出局拥有 1个贡献值

投资3900，20000 出局拥有 3个贡献值

投资13000，80000 出局拥有 10个贡献值

（出局后可原点位复投，团队累积贡献值不清零，级别只升不降，无任何影响。）

二、直推奖（波比10%）

报单金额的10%，小推大无烧伤

例：

1300推1300得130直推奖

1300推3900得390直推奖

1300推13000得1300直推奖

三、加权分工（波比10%）

贡献值的单价=公司每天新增营业额的10% ÷ 公司所有会员拥有贡献值的总和。个人贡献值=报单贡献值+推荐贡献值

四、见点奖（波比10%）

20层见点奖0.2%，20代见点奖0.3%

1) 20层见点奖，双轨制，每个人有2条线，第一层2个人，第二层4个人，第三层8个人，第四层16个人...
第20层1048576人，共计2097150人。

理想化，20层的钱捡完= $2097150 \times 1300 \times 0.2\% = 5452590$

2) 20代见点奖，你所有的直推都是你的第一代，不管是放在多少层，都是你的第一代，你第一代直推的所有人都是你的第二代，以此类推到第20代。这20代内你都可以拿到0.3%的见点奖。

这里占位置很重要，只要你比别人先进占位，新进来的用户都会放到你这条线下面，并且可以获得20层的奖励。因为每个人都有两条线，就有了大小区之分。当当你上面的人看着两个区不平衡的时候，就会往你下面放人，所以你即使不做市场，也是可以躺着赚钱的。

五、级别分红（波比15%）

不管什么级别，累积贡献值不清零，级别只升不降，所有级别均享受公司总业绩分红，而不是看个人团队业绩，**别兼得低级别分红，要求是小区每天新增一个贡献值。

六、领导奖（波比15%）

紧缩10代级别分红收入的10%级别超越照拿，直推人数越多，10代领导奖收益越多，多劳多得，永不封顶。

七、赠送上市公司股票（波比3%）

公司拿出每日营业额的3%购买上市公司飞扬集团（上市代码：01901）的股票，现在每股0.82港元左右，赠送给手上拥有贡献值的人。

以上就是永春堂消费分红模式的深度解析，关于这个模式是否合法合规，我想说的是，任何一个模式只是一个工具，至于结果如何取决于使用它的人。