

“永春堂”新零售模式背后商业逻辑详解：月销八千万的成功分析

产品名称	“永春堂”新零售模式背后商业逻辑详解：月销八千万的成功分析
公司名称	东莞微三云软件开发公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市松山湖生态园B栋
联系电话	18002681353 19521826326

产品详情

大家好！我是贺龙，本人精通商业模式设计，不在于任何平台运营。资料来自于互联网，责任由互联网承担！如有侵权，请联系小编删除！本文重点在于商业探讨，软件开发找我获取！

今天我们来分析一家山东龙头企业永春堂的新商业模式。

据悉,永春堂推出一个新模式,只需消费1300元就可以参与。该模式设立了四个级别和五大奖励项目,鼓励会员通过下线市场发展来获得奖励。

具体来说,该模式通过消费奖励、推荐奖励、管理奖励、分红奖励和区域代理奖励等方式奖励参与用户。通过自己的消费和下线市场发展,用户可以获得不同程度的奖励收益。

永春堂称,2022年8月该新模式正式上线。它采用“从消费到消费分红,从经营到经营分红”的双分红模式,旨在使消费者和经营者共享企业利润。

不过,关于该模式月销售额数据,需要永春堂公布更多细节进行验证。总体来看,该模式通过直销和多级分成来激发用户参与度,如果运营得当,可能会成为新一代直销模式。

整个商业模式运作逻辑一共有7项分配逻辑,即静态一条腿也能赚大钱。

用户目前可参与1300元、3900元、13000元三个等级的报单。

报单1300元：可获得1个贡献值和5500的能量值（能量值可以理解为变现额度，比如报单1300元，最高可以赚取5500元，利润4200元）；

报单3900元：可获得3个贡献值和20000的能量值；

报单13000元：可获得10个贡献值和80000的能量值。

注：能量值可以理解为变现额度，比如报单1300元，最高可以赚取5500元，利润4200元。

一、直推奖：

可享受直推用户报单额的10%，小推大无烧伤，推荐无上限。

二、营业额10%加权分红：

平台每日营业额的10%用来分红，根据用户拥有的贡献值来划分，拥有贡献值越多，分红越多（贡献值价值 = 每天全球营业额10% ÷ 所有人贡献值的总和）。

推荐增加贡献值：

：1代增加贡献值的100%；

：2-11代增加贡献值的10%；

报单1300元可以获得1-5代的贡献值；

报单3900元可以获得1-8代的贡献值；

报单13000元可以获得满11代的贡献值。

三、见点奖：

20层见点奖0.2%，20代见点奖0.3%。

早入场早占位。

四、级别分红：

共分为V1-V10，10个等级。

V1：小区累计贡献值达到30，可获得1.5%的业绩分红；

V2：小区累计贡献值达到90，可获得1.5%的业绩分红；

V3：小区累计贡献值达到300，可获得1.5%的业绩分红；

V4：小区累计贡献值达到900，可获得1.5%的业绩分红；

V5：小区累计贡献值达到3000，可获得1.5%的业绩分红；

V6：小区累计贡献值达到9000，可获得1.5%的业绩分红；

V7：小区累计贡献值达到30000，可获得1.5%的业绩分红；

V8：小区累计贡献值达到90000，可获得1.5%的业绩分红；

V9：小区累计贡献值达到300000，可获得1.5%的业绩分红；

V10：小区累计贡献值达到900000，可获得1.5%的业绩分红。

累计贡献值永不清零，级别只升不降。所有级别均享受的是公司总业绩分红，而非自己网体业绩分红。高级别同时享受低级别分红。（要求：小市场每天产生1个贡献值）。

占位很重要，占了位置后，新加入的所有人都会放在你的下面，他们的业绩也算作你的业绩，并且你还可以获得20层的见点奖金。由于每个人都有2条线，所以会有大区和小区的概念。当你上面的人发现两个区域的平衡性不好时，就会往你的下面放人，所以即使你不积极发展市场，也能够轻松赚钱。

五、级别分红（波比 15%）

V1级别小区贡献值为30，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为90%

V2级别小区贡献值为90，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为80%

V3级别小区贡献值为300，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为70%

V4级别小区贡献值为900，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为60%

V5级别小区贡献值为3000，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为50%

V6级别小区贡献值为9000，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为40%

V7级别小区贡献值为30000，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为30%

V8级别小区贡献值为90000，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为20%

V9级别小区贡献值为300000，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为10%

V10级别小区贡献值为900000，全球分红为1.5%，个人加权贡献值为0%

不管级别如何，累积贡献值不会清零，级别只会升级而不会降级。所有级别都享受公司总业绩分红，而不是个人团队业绩。高级别可以获得低级别分红。要求是小区每天必须新增一个贡献值。

上级别后可以获得多少钱，以及如何获得？

举例：今日公司总营业额为100万，15%的级别分红为15万，每个V级别会拿出1.5万元来分红。

假设公司当前V级别的人数如下：

V1级别有10人，每人分红为 $15000 \div 20 = 750$ 元

V2级别有6人，每人分红为 $15000 \div 10 = 1500$ 元

V3级别有3人，每人分红为 $15000 \div 4 = 3750$ 元

V4级别有1人，每人分红为 $15000 \div 1 = 15000$ 元

参与V1级别分红的人有 $10+6+3+1=20$ 人，每人分红为750元

参与V2级别分红的人有 $6+3+1=10$ 人，每人分红为1500元

参与V3级别分红的人有 $3+1=4$ 人，每人分红为3750元

参与V4级别分红的人有1人，分红为15000元

总计：

V1级别的10人，每人分红为750元

V2级别的6人，每人分红为 $750+1500=2250$ 元

V3级别的3人，每人分红为 $750+1500+3750=6000$ 元

V4级别的1人，分红为 $750+1500+3750+15000=21000$ 元

六、领导奖（拨比 15%）

收入的10%会从10代级别分红中扣除。

级别越高，直推人数越多，可获得的10代领导奖收益越多。根据多劳多得的原则，没有封顶。

举例：

1. 如果你推荐了A，A是你的第一代，A目前是V1级别，一天可以获得500元的级别分红。你可以获得A的级别分红的10%即 $500 \times 10\% = 50$ 元。
2. A推荐了B，B是你的第二代，B是V5级别，一天可以获得5000元的级别分红。你可以获得B的级别分红的10%即 $5000 \times 10\% = 500$ 元。
3. B推荐了C，C是你的第三代，但C没有达到任何级别，所以不计算在内。
4. C推荐了D，D是你的第四代，D是V4级别，一天可以获得3000元的级别分红。你可以获得D的级别分红的10%即 $3000 \times 10\% = 300$ 元。

以此类推，直到第10代。

综上所述，由于C没有达到任何级别，所以不计算在内。此时D是你的第三代。你可以获得的级别分红为： $50+500+300+$ 第4代到第10代的级别分红。

七、赠送上市公司股票（拨比 3%）

公司会拨出每日营业额的3%来购买上市公司飞扬集团（上市代码：01901）的股票。目前每股价格约为0.82港元。这些股票将赠送给手上拥有贡献值的人。

最后

1. 提供稳定的底层架构，支持高并发。我们花了三年时间研发底层架构，投入了3000多万资金，这是任何一个技术团队都不敢做的事情。80多人的技术团队在2017年至2019年期间进行了研发。目前，我们已经支持多个客户月流水过亿。

- 2.底层互通，每个不同的应用可以单独设置不同的分佣比例。入口、裂变、复购和线下门店的商城模式都是不同的，可以自由组合各种应用。
- 3.完善的支付和税务体系，支持微信支付、支付宝、汇聚、通联、杉德等支付方式。
- 4.提供第三方生活服务赋能，包括加油、充话费、支付电费 etc 100多种生活服务平台。
- 5.提供解决方案，解决企业在发展壮大后的风险控制问题，包括超级APP等去中心化解决方案和拆分公司解决方案。
- 6.提供完整的售后服务体系，包括一对一客服培训和功能更新迭代。每个产品都会不断快速迭代，以适应最新的商业模式。
- 7.快速响应市场，开发最新的商业模式。后期可以不断添加新的商业模式，而无需频繁更换系统，数据也可以得到良好的积累，减少弹性调整的时间。
- 8.提供成功的客户案例，其中包括月流水过亿的案例。
- 9.提供一条龙服务上线，协助资料申请、域名、服务器等
- 10.200多人的技术团队为您提供服务，保证售后服务和透明的价格。不会在中途额外收费。

转载请注明出自：微三云贺龙、文章编辑：helon233