

未来生物新零售，未来生物系统源码，未来生物模式开发

产品名称	未来生物新零售，未来生物系统源码，未来生物模式开发
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

未来生物新零售，未来生物系统源码，未来生物模式kaifa导读：

问：为什么做电商系统选择微三云的电商云平台系统？

答：微三云的电商云平台系统kaifa有100多个创新应用模式，而且每个月均有1-3个新模式升级迭代，保证您运营的平台模式是xingyelingxian的。同时系统底层是投入6000多万自主研发的，非常安全而且支持易万吉订单进发，除此之外，云平台系统还有以下优势：

建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。

多用户端口：可打通公众号、小程序、APP、H5等端口，灵活布控市场。

关系可共享：100+应用可灵活搭配，且用户关系可互通，快速裂变。

结合超级云APP：对接广告联盟广告资源变现，CPS资源变现、多平台好号入驻（类似微信与微信公众号），平台营销活动引流的用户可以长期的留存、沉淀并二次转化。

给解决方案：免费为企业诊断咨询，并输出完整的就解决方案。

多销售模式：支持和SaaS销售模式，企业可灵活招商，掌控大数据。

运营有保障：200多人技术运营团队做后盾，扶持应用快速上线，免费迭代升级。

未来生物新零售商城模式奖励机制一文全解

随着科技的迅速发展和消费者需求的不断升级，未来生物新零售模式应运而生。未来生物现成系统案例看朋友圈。一家叫未来生物新零售商业模式推广的如火如荼，据未来生物的市场推广人员称：

5月11~6月10日，公司营业额3个亿，3月，4月，5月这三个月平均每个月2-3个亿的营业额营收，按照这个数据基本上全年在三十多个亿的销售额。

下面跟着小编的文章，为大家揭开这个未来生物这家公司，以及新零售模型的神秘面纱。

未来生物新零售的正式起盘时间是在2020年12月12日（还有说法显示，未来生物新零售的启动大会早在几个月前就举行了）。

该平台最早的原名“数独严选商城”，“梳酷头道”当时是该平台推出的核心产品。

据官方数据显示，当天直播间共成交了订单两万多单，成交金额突破了600万元。

但转过年来，最为受到经销商们所推崇的产品已经不再是那把号称具有“物理洁发、生态护发、保健养生”等多重功效的梳子了。

据说现在是有“神仙逆龄粉”的“SUDOKU玉米胚芽粉”摇身一变成为了商城首页唯一的主角。

2023年SUDOKU玉米胚芽粉为主角的未来生物新零售再度席卷新零售市场，火爆程度令人惊异。

而且未来生物新零售已经发展出了醒狮天团、龙城团队等多个团队系统

21年出自坊间传闻未来生物收编了女巫面具，德一堂，挚尚系统，如意龙，蕾蒂雅诗等团队，一同推广未来式生物，是否属实，暂时不知

辽宁未来生物科技有限公司董事长：庄久荣

庄久荣董事长简介:

2000年 荣获国务院特殊津贴

2009年 荣获辽宁省创业企业家称号

2010年 辽宁五一奖章获得者

2012年 当选辽宁省劳动模范

1993年4月至今任辽宁省生物医学工程研究院院长

2010年3月至今任辽宁未来生物科技有限公司董事长

民间还流传着一个小故事，关于未来生物和北方大陆的。

话说就在2020年的某一天，曾为北方大陆第一人的刘总带队来到未来生物与老板庄久荣密谈，并迅速达成合作协议。

由于刘家齐提出的合作模式过于激进，甚至吓退了未来生物前任董事总裁。

业界当时对这次合作非常诧异，很多人觉得，这老庄头虽然不太懂直销，胆子倒是挺大，都等着看好戏。

结果不出所料，刘总没干几个月，就因为做不出当初承诺的业绩，也得不到当初承诺的报酬，就带人跑路了。

坊间传言，未来生物为此亏进去两三千万元。

当然，对于未来生物亏了两三千万这个数字的真实性我是持保留态度的，毕竟这不是一笔小数目，也不是谁都可以随随便便亏得出来的。

何况，直销是件先款后货的生意，你要老板先掏两三千万给你，在传统商界摸爬滚打了几十年的庄久荣也没有那样的傻气。

对于这个小故事，小编我也是在查询互联网资料的时候发现的，具体是否为真，就不得而知了。

未来生物新零售商城以及商业模式

以下介绍和商业模型源自未来生物推广团队提供

据推广信息称：商城中的产品，除拥有公司独有抗衰专利技术（SOD），还选择与世界yiliu企业联合kaifa，并与世界dingjiODM公司进行合作，这些ODM公司长期服务于国际一线品牌，yashilandai、zishengtang、oulaiya、强生，都是来自于由科丝美诗；海蓝之谜、Dior、SK-II、lankou、艾多美则都是来自于科玛集团。公司于2021年3月28日，正式与科玛集团签署了战略合作协议，将联手科玛集团，持续为会员生产出高品质、高性价比的国际dingjian产品！

未来生物主打明星产品 - SOD玉米胚芽粉

未来新零售模式亮点：

1.小单容易复制 2.业绩永远累计

3.升级别速度快 4.秒结算秒到账

5.收入yongbu封顶 6.平级别也赚钱

7.超越也能赚钱 8.单区也能赚钱

9.复购再次结算 10.复购没有限制

11.拿分红小搏大 12.零投资lingfengxian

核心亮点：复购没有限制，并且再次结算奖金，真正实现消费价值网，物美价廉的抗衰产品，超高的产品复购率也正是它的造血功能。

注明：以上所有数据均来自互联网公开信息获取，小编不对本文内容任何真实性承诺保证，如有不实联系小编处理。

小编所有分析的项目，只是分析商业经济模式，小编没有参与任何分析过的项目运营，也不投资参与任何项目，不做任何项目私下评估，（以上分析均不构成任何投资建议）

玩项目的玩家勿扰，玩家勿扰，玩家勿扰，玩家勿扰，玩家勿扰，玩家勿扰

这种新型零售模式将线上线下两个渠道有机结合，为消费者提供更加便捷、高效、个性化的购物体验。下面将详细介绍未来生物新零售模式的概念、商业模式、用户体验、技术创新及发展前景。第一部分：消费等级未来生物加盟方式，共三个消费等级，

消费一盒产品399元，成为会员；

消费5盒产品1995元，成为VIP会员；

消费10盒产品3990元，成为SVIP会员。

当我们成为会员以后会获得一下几项权益：

一、推广收益：我们无论哪个会员级别都会获得10%的收益

二、晋升收益：晋升共7个级别，

第1个级别V1级别，直接分享5单，团队累计销售3990元，成为V1级别，获得团队销售15%的晋升收益。

V2级别，直接分享10单，团队累计销售1万元，成为V2级别，获得团队20%的晋升收益；从V2级别当您完成10单的直接分享条件后、将不再考核您的直接分享业绩，当然分享的越多赚得越多，多劳多得。

V3级别，团队累计销售5万元，小部门累计1万元，成为V3级别，获得团队30%的晋升收益；

V4，团队累计销售25万元，小部门累计5万元，成为V4级别，获得团队35%的晋升收益；

V5，团队累计销售125万元，小部门累计25万元，获得团队40%的晋升收益；

V6，团队累计销售500万元，小部门累计100万元，获得团队45%的晋升收益；

V7级别，当2个部门各出现1名V6时，部门深度产生也达标，即成为V7级别，获得团队50%的晋升收益；

如何计算小部门累计业绩？每人可拥有N个部门，去掉一个相对较大的部门，其他部门业绩相加即为小部门累计业绩。

晋升级差收益分析：以V7级别，有5个部门，分别是两个V6，V5，V4，V3，进行举例，根据您所在的级别收益，减去各部门的级别收益即为您的级差收益，那如果您直接分享了一名svip会员，您会获得60%的收益，即3990元的60%大约2400元，直接是您的，秒结算秒到账。

那么我们按照每天来计算级差收益，V6级别，日平均销售大概在10万到15万左右，我们取这两个数字举例，您可以获得V7到V6的级差收益5%，即获得级差收益5000元和7500元，V5日平均销售大概3万，可以获得10%级差收益，即3000元，V4日平均销售大概1万，获得15%级差收益1500元，V3日平均销售大概5千，获得20%级差收益1000元，总共18000元/天，累计一个月，至少50万/月的利润！

三、平级收益：vip以上的会员可以享受。

VIP会员：获得平级一代收入的10%

SVIP会员：获得平级两代收入的各10%

亮点一：紧缩。举例：您是V7级别，您的直推是V6，但是团队深度产生了V7，这时深度产生的V7就会紧缩成为您的第1代。即无论团队深度往下多少代产生的s个平级，都会紧缩成您的第1代，第二代同理。

亮点二：超越。对于级别，往往下级超越上级，上级领导人就没有任何收益。平级收益——超越也会获得，根据紧缩规则，无论您团队深度往下多少代，无论是否级别超越，都会获得平级收益。举例：您是V5级别，您的直推是V6，但是团队深度产生了V5，这时深度产生的V5也会紧缩成为您的第1代。第二代同理。

亮点三：真正实现单区也赚钱，紧缩和超越，保证了平级收益看得见，也赚得到，解决行业痛点！

平级收益举例：以SVIP会员V7平级，每人3个部门平级举例。

您将会有3位一代，9位二代。

按照V7级别每月50万级差利润计算平级奖，您当月一代平级收入： $50万 \times 3人 \times 10\% = 15万$ ，您当月二代平级收入： $50万 \times 9人 \times 10\% = 45万$ ，当月平级利润合计：60万，平级收益让您平级也赚钱，平级人数越多，您的平级收益越大，上不封顶！

四、董事分红：让您轻松享受不在职收入。

董事：2个部门各出现1名V7，即为董事，并额外终身享受业绩2%的加权平均分红。

荣誉董事：3个部门各出现1名董事，即为荣誉董事，并再次获得业绩2%分红。这是兼得的，也就是荣誉董事总共4%

全球董事：3个部门各出现1名荣誉董事，即为全球董事，并再次获得业绩1%分红。同样是兼得的，也就是全球董事总共5%

五、复购收益：打造庞大的自动消费网络，终身受益。

您成为会员后，复购时获得折扣的权益，

1、报单产品复购9折优惠，且全额计入业绩进行结算。

2、商城其他产品：5折—7.5折优惠，且50%计入业绩进行结算。

第二部分、未来生物新零售模式概述

未来生物新零售模式是一种融合线上线下的新型零售模式，利用互联网、大数据、人工智能等技术，将实体店与线上平台紧密结合，实现优势互补。

未来生物新零售注重用户体验的优化，通过以下方面提升消费者的满意度：

便捷性：未来生物新零售通过线上线下一体化的模式，让消费者可以在家中或实体店内方便地浏览和购买商品，无需担心时间和地点的限制。此外，通过智能化的配送服务，可以缩短商品到达时间，提高配送效率。

个性化服务：未来生物新零售根据消费者的喜好和需求，提供个性化的推荐服务，帮助消费者发现更多符合他们需求的商品。同时，还可以根据消费者的历史购买记录和喜好，提供定制化的优惠活动和促销方案，增加消费者的满意度和忠诚度。

未来生物新零售在技术方面进行了大量的创新，以支持其商业模式和提升用户体验：

人工智能技术：未来生物新零售利用人工智能技术进行商品推荐和消费者行为分析。通过机器学习和深度学习算法，对消费者的购物偏好和行为进行精准预测，从而提供更加个性化的推荐服务。

大数据技术：未来生物新零售利用大数据技术对消费者数据和商品数据进行实时分析和挖掘，以指导商品采购、库存管理和销售策略制定。这有助于提高运营效率和满足消费者的需求。

云计算技术：未来生物新零售利用云计算技术实现数据的存储和计算资源的共享，提高数据处理能力和灵活性。

未来生物新零售模式具有广阔的市场前景和发展潜力。随着消费者需求的不断升级和技术的持续进步，未来生物新零售将呈现出以下发展趋势：

市场规模持续扩大：随着线上线下一体化的深入推进，未来生物新零售市场规模将持续扩大。消费者对便捷、高效、个性化的购物体验的需求将推动这一模式的发展。

技术应用更加广泛：未来生物新零售将进一步运用人工智能、大数据、云计算等先进技术，提高服务质量和技術含量。这些技术的应用将为消费者带来更好的体验和更多的便利。

生态系统进一步完善：未来生物新零售将与更多企业建立合作关系，共同构建完善的生态系统。通过与电商平台、实体店、生产商等合作，可以实现资源共享和互利共赢，进一步拓展市场份额和发展空间。

个性化服务更加精准：随着技术的进步和数据的积累，未来生物新零售将更加精准地了解消费者的需求和偏好，提供更加个性化的推荐和服务。这将有助于提高消费者的满意度和忠诚度，促进业务增长。

绿色可持续性发展：未来生物新零售将注重绿色可持续性发展，通过采用环保材料、优化物流配送、减少资源浪费等措施，实现经济利益与社会效益的平衡。未来生物新零售制度模式可以从以下几个方面考虑：

1. 利用大数据和人工智能技术，通过消费者的购买历史、偏好、需求等信息分析，为消费者提供个性化的购物体验。例如，在线商城可以根据消费者的购物历史和浏览记录推荐相关产品，同时也可以根据消费者的身体状况和营养需求推荐适合其的保健品。

2. 引入区块链/链技术，确保商品的安全、质量和来源可追溯。区块链/链技术可以帮助实现商品信息的公开透明，让消费者能够更加信任购买的商品，并且可以监控货源，防止假冒伪劣商品流入市场。

3. 提供生态补给服务。新零售制度模式不仅仅是销售商品，还可以提供一系列生态补给服务，例如提供优质的食品安全知识、健康饮食指导、健身计划以及健康医疗咨询等。这些服务可以让消费者更加了解自己的身体状况和健康需求，进而选择更加适合自己的商品和服务。

4. 开展多元化合作，形成产业联盟。新零售制度模式可以通过建立产业联盟，吸引更多的生物科技企业、健康养生机构等参与其中，实现联合销售、跨界合作等形式，共同提高行业竞争力。

总之，未来生物新零售制度模式需要充分利用信息技术、区块链技术等先进技术手段，注重个性化服务、商品质量保障、生态补给服务等方面的发展，同时也要与其他相关行业进行合作，共同推动健康生态环境的建设，为消费者提供更加便捷、安全、可靠的购物体验。

点赞关注小编，每天与您分享电商模式干货。如果您想进一步了解上述模式和细节、搭建商城、系统开发，或者你的平台也想快速卖货和裂变引流，欢迎在评论区留言或私信，编辑将根据您的实际情况向您介绍合适的商业模式。

扩展了解：问：微三云源码系统支持二次kaifa吗？

答：支持的。微三云开放平台优势：开放共赢，支持二次kaifa，支持第三方对接

全面支持定制个性kaifa，商家应用对接，ISV合作kaifa，第三方系统对接

分布式去中心化底层开放平台kaifa架构，支持多个技术团队同时针对各个应用进行kaifa，互相数据打通又不互相影响kaifa。