

未来生物新零售：探讨年营业额达30亿的商业模型

产品名称	未来生物新零售：探讨年营业额达30亿的商业模型
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/件
规格参数	服务项目:东莞未来生物系统开发 定制项目:未来生物系统开发 地区:广州
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

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

近日，我听说一家叫做未来生物新零售的商业模型正在迅速推广。据未来生物的市场推广人员称，从5月11日到6月10日，该公司的营业额达到3亿元人民币，平均每个月营收为2亿-3亿元人民币，这意味着全年销售额将达到30多亿元人民币。

以下是关于未来生物和他们的新零售模型的一些介绍。

未来生物是一家成立于2020年12月12日的新零售平台（也有说法称，未来生物的启动大会早在几个月前就已举行）。最初该平台的原名是“数独严选商城”，其中的核心产品是“梳酷头道”。据官方数据显示，当天的直播订单超过2万单，成交金额突破了600万元人民币。然而，经销商们目前最推崇的产品已不再是那款号称具有多重功效的梳子，而是被称为“神仙逆龄粉”的“SUDOKU玉米胚芽粉”。据说该产品成为商城首页的焦点，2023年，SUDOKU玉米胚芽粉再度成为未来生物新零售市场的热门产品。此外，未来生物新零售还发展出了醒狮天团、龙城团队等多个团队系统。有传言称，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，但具体是否属实目前还不得而知。

根据我的查询，未来生物的主体公司是辽宁未来生物科技有限公司

隶属于辽宁未来健康控股集团。

公司成立于2010年初，注册资金8045万元人民币，总投资规模2.1亿元人民币。公司位于辽宁本溪中国药都，是国内领先的抗氧化复合酶生产基地之一。

2015年，未来生物获得了国家商务部颁发的第69块直销牌照，具备向消费者分享优质产品的合法资格。

关于未来生物和北方大陆的合作，有一个小故事在民间流传。据说在2020年，北方大陆的曾经的第一人刘总与未来生物的老板庄久荣密谈，并达成了合作协议。由于刘总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。业界对这次合作非常惊讶，许多人认为，这位老庄虽然不太懂直销，但胆子相当大，大家都等着看好戏。结果符合预期，刘总没干几个月就因无法实现承诺的业绩而离开，没有得到当初承诺的报酬。有传言称，因此未来生物亏损了两三千万人民币。当然，关于未来生物损失两三千万的说法我持保留态度，毕竟这不是一个小数目，也不是谁都能轻易承担的。此外，直销业务是先付款后发货的，要求老板先投入几千万元给刘总，对于庄久荣这样在传统商界摸爬滚打了几十年的人来说，他并不会如此轻率。

于这个小故事，我只是在互联网上查询得到的资料，具体真实性还未得知。

关于未来生物的新零售商城和商业模式，以下介绍来源于未来生物推广团队。

推广信息称，商城中的产品不仅拥有公司独有的抗衰老专利技术（SOD），还与世界一流企业合作开发，并与世界顶级ODM公司合作。这些ODM公司长期为国际一线品牌服务，如yashilandai、zishengtang、olaiya和强生，这些品牌的产品都是由科丝美诗制造的；而海蓝之谜、Dior、SK-II、lankou、艾多美等品牌的产品则来自科玛集团。该公司已于2021年3月28日正式与科玛集团签署了战略合作协议，将与科玛集团合作生产出高品质、高性价比的国际顶尖产品！

未来生物主打明星产品 - SOD玉米胚芽粉

未来生物新零售模型

未来新零售模式的亮点有以下几个方面：

1. 小单容易复制，简单易行；
2. 业绩永久累计，不会因时间而消失；
3. 升级速度快，能够快速提升会员级别；

4. 秒结算秒到账，收益迅速到手；
5. 收入无上限，不受限制地赚取收入；
6. 平级别也可以赚钱，即使和同级别的人合作也能获得收益；
7. 超越也能赚钱，即使低于您级别的人也可以给您带来收益；
8. 单区也能赚钱，即使只在一个区域活动也能获得收益；
9. 复购再次结算，每次复购都能再次获得收益；
10. 复购没有限制，没有购买次数的限制；
11. 拿分红小搏大，通过分享会员获得分红；
12. 零投资lingfengxian，加入会员无需投资，没有经济风险。

消费等级分三种：

1. 会员：购买一盒产品399元，成为会员；
2. VIP会员：购买五盒产品1995元，成为VIP会员；
3. SVIP会员：购买十盒产品3990元，成为SVIP会员。

会员权益包括以下几项：

1. 用户推广收益：无论会员级别如何，都可以获得收益的10%；
2. 用户晋升收益：根据晋升等级的不同，可以获得不同比例的晋升收益。

晋升等级及对应的晋升收益如下：

V1级别：直接分享5单，团队累计销售3990元，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，获得团队销售20%的晋升收益。同时完成10单直接分享条件后，不再考核直接分享业绩；

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

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

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

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

V7级别：当团队出现2个小部门各有1名V6级别会员，并且部门深度达标，即成为V7级别，获得团队销售50%的晋升收益。

此外，小部门累计业绩奖励通过累加其他部门的业绩来计算。根据不同级别的收益计算，举例来说，如果您是V7级别，团队销售额为50万到150万之间，您可以获得V6级别的5%级差收益，即5000元到7500元。V5级别的日平均销售额为3万，您可以获得10%的级差收益，即3000元。V4级别的日平均销售额为1万，您可以获得15%的级差收益，即1500元。V3级别的日平均销售额为5千，您可以获得20%的级差收益，即1000元。总计每天可以获得18000元的利润，在一个月累积下来至少可以获得50万元的利润。

平级收益是指VIP会员及以上会员能够获得的收益。VIP会员可以获得一代收入的10%，SVIP会员可以获得两代收入的各10%。

模式的亮点有以下几个方面：

1. 紧缩模式：无论团队深度往下多少代产生的首个平级，都会紧缩成为您的第一代；
2. 超越模式：无论团队深度往下多少代，无论是否级别超越，您都会获得平级收益；
3. 单区也赚钱模型：通过紧缩和超越模式，确保平级收益可见且可得，解决了行业痛点。

平级收益的举例：以SVIP会员V7平级为例，每人有3个部门平级。根据V7级别每月50万元级差利润计算平级奖励，您当月一代平级收入为15万元，二代平级收入为45万元，当月平级利润总计为60万元。平级收益使您在平级关系中也能获得收益，平级人数越多，平级收益越大，并没有收益上限。

四、董事分红

董事：当两个部门各出现一名V7级别会员时，称为董事，并额外终身享受业绩2%的加权平均分红。荣誉董事：当三个部门各出现一名董事时，称为荣誉董事，并再次获得业绩2%的分红。总共董事分红为4%。全球董事：当三个部门各出现一名荣誉董事时，称为全球董事，并再次获得业绩1%的分红。总共全球董事分红为5%。

五、复购收益

作为会员，您可以在复购时享受产品折扣的权益：

1. 报单产品复购享受9折优惠，同时100%计入业绩进行结算。
2. 商城其他产品享受5折至7.5折的优惠，同时50%计入业绩进行结算。

核心亮点：复购没有限制，并且可以再次获得奖金结算。这意味着我们真正实现了消费价值网，提供物美价廉的抗衰老产品。高复购率也是该产品的造血功能的体现。

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）

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
2. 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、支付电费等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

小编：一八零零两六一三五三