

永倍达的吸引力：如何实现飞速的业绩增长？分析背后的商业模式

产品名称	永倍达的吸引力：如何实现飞速的业绩增长？分析背后的商业模式
公司名称	东莞市微三云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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

在过去的三年里，永倍达推广活动如火如荼，销售额迅速突破百亿大关，注册用户数量超过1100万。

这个平台是如何在短时间内实现这样的业绩的？本文将详细解析永倍达的商业模式和推广策略。

一、永倍达的基本情况

永倍达平台通过线下体验店和线上电子商城相结合的方式，展示商品、拓展会员、开展消费返利活动。其核心策略主要包括：

1、消费或充值返利

消费者只需消费或充值2600元，即可成为会员并享受1.5倍的返利。这种返利以消费券的形式发放，只能用于在永倍达平台购物，而不能直接提现。

2、发展会员获得提成

商家或会员推荐顾客充值2600元，推荐人将获得3%的提成。提成的档次分为13级，每个级别享受不同的提成比例，这种设置鼓励商家和会员积极发展和推荐新的下线。提成为积分形式，如果提现会扣除10%的手续费，这引导了会员进行重复消费。

3、本地企业入驻商城需缴纳3.9万元保证金，将产品上架到商城的“优选购物”板块。许多入驻的商家成为直销会员并积极发展和推荐下线。

二、永倍达模式的深度解析

1、消费板块：在这个板块中，公司拿出利润的20%，在六个月后返还给消费者消费金额的3%。这种返还会持续到完全返还完毕。当累计消费满10400元后，自动升级为合伙人。

2、事业板块：这个板块设定了十二个等级，一级需要业绩满10400元，二级需要20800元，每个等级的业绩是前一级的两倍，直到第十二级。每个等级可以拿到下面团队业绩的2.5%，每级递增2.5%，到第十二级可以拿到30%。

3、合伙人享有的权益：

合伙人可以享受到自己级别的相应利润提成；

赠送的等额积分；

公司每两个月拿出的利润进行分红并给予利息（每月3次）；

三年后公司上市合伙人升为店长，拿5%股份分红或成为董事拿5%加权分红。