

零投资零风/险，未来生物新零售模式了解吗？微三云科技+软件系统搭建+互联网营销，微三云麦超讲解

产品名称	零投资零风/险，未来生物新零售模式了解吗？微三云科技+软件系统搭建+互联网营销，微三云麦超讲解
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

零投资零风/险，未来生物新零售模式了解吗？微三云科技+软件系统搭建+互联网营销，微三云麦超讲解

重要介绍：

微三云企业价值观愿景：成为值/得/信/赖和尊敬的移动互联网公司 1 .

我们致力于为员工提供一份满意和值得自豪的工作 2 . 我们致力于服务好每一个合作伙伴 3 .

我们致力于成为移动互联网技术和产品的公司 4 . 我们致力于承担更多的社会责任

企业新零售转型共识：私域人力投入越多越好 私域人力投入与经营效果正相关，投入越多效果越好。调研数据显示，日经营流水越高的商家，私域人力投入水平则越高；同时，私域人力投入水平越高，其GMV 增长的可能性越大。

由此可见，较高的私域人力投入水平，能够正向刺激商家经营表现，形成良性循环。

欢迎关注微三云最新推出的创新应用营销模式系统，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，广告电商模式，NFT/NFG 电商系统等，更多详细介绍欢迎百度搜索微三云麦超。

未来生物新零售模式解析+软件系统搭建+ 微三云麦超

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。

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

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.收入永/不封顶 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 12.零投资零风/险

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。

一、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。

二、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。

三、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/高服务质量和技术含量。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。

四、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/链技术，确保商品的安全、质量和来源可追溯。区/块/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。

小编介绍:微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

扩展阅读：

微三云分享：市场的模式变的非常快，风口也经常变，一个新模式几个月就过时了，如果你只是买一个风口模式，那么你很有可能做不大，因为风口一过你的系统就要瘫痪了，你需要选择一个功能模式更新开发得非常快的技术公司合作，比如微三云系统具有 100 多种应用模式供选择，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，这样你的系统能保持lingxian与市场，这样项目就会越做越大，会员越来越多，赚钱也越来越容易。从零售数字化的发展趋势和已经得到验证的成功模式，我们不难发现，集团型企业应该统一规划旗下所有子品牌和零售业务的数字化系统，从而无限接近理想中的数字化目标。如，多场景融合，多渠道打通，多业务串联，多部门协同，以及集团的 IT 数字化能力的多品牌复用。曾经一个品牌一套系统，一个业务一套系统，一个部门一套系统的局面需要尽快转型升级。此外，集团的数字化转型最终要从系统建设走向能力沉淀的阶段。将共通的能力模块和资源，在集团层面进行中台化的沉淀和复用

