

永倍达模式与永/春堂模式：开启消费与经营双红利的商业模式？引流裂变与拓客+搭建软件系统+设计模式玩法，微三云麦超介绍

产品名称	永倍达模式与永/春堂模式：开启消费与经营双红利的商业模式？引流裂变与拓客+搭建软件系统+设计模式玩法，微三云麦超介绍
公司名称	深圳市微二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

重要介绍：

微三云系统底层架构优势：分布式+微服务架构 已稳定支持多家超过 1 0 0 亿营业额的平台，上百家过百万会员的商城平台，齐全的订单会员数据接口，方便二次开发，对接第三方系统便捷，支持多应用多功能同时并行开发快速部署上线，2021年推出的美思购臻选秒杀模式、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，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，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等营销模式，微三云实行"模式咨询+生态方案+软件定制化+落地型项目平台"四维的电商企业信息化服务模式，期望成为广大电商平台客户新零售 IT 运营支持的专家伙伴。通过与客户分别建立项目的新零售软件技术供应/软件系统研发战略合作的伙伴关系，微三云不仅仅为客户提供个性化企业新零售管理系统的开发和维护、实体电商化方案经验，还为企业规划符合战略目标的绿色新零售 IT

发展战略和管理信息化咨询服务。微三云系统安全系数高，系统稳定性高，并增加秒杀级算法框架，能满足高进发的业务场景 今天小编给大家介绍一下有关 永倍达模式和永春堂模式的运作机制、模式亮点和落地方案，对模式设计和软件搭建感兴趣的可以联系微三云麦超。

永倍达的商业模式 + 永春堂的商业模式 + 微三云麦超介绍

zui近不少客户朋友咨询永倍达这个企业的运营模式和机制是怎么样的，下面我们来聊一下永倍达的商业模式和运营情况：

永倍达于2020年3月13号正式上线，平台入驻已有700多家企业，商品近20000种，其中有很多都是我们大家非常熟知的品牌，不仅有国内的著/名品牌、更有很多国际上的一线大/牌。到今年年末，入驻商家会增长到上千家，产品种类增加到5万种以上。注册永倍达电子商城会员，消费后能获高额返利；会员年入几百万、上千万；系统领导人更是年入上亿。”3月28日，在浙江省湖州市“永倍达三周年”万人会议结束后。

据市场公开互联网了解到，永倍达目前累计zui近百亿流水，永倍达是天津铸源健康科技集团有限公司旗下的子公司。我了解到铸源集团它本身是直销企业,在商务部有正规的直销牌照。不过直销企业其实也是很常见的。大家可能不知道,我们熟悉的东阿阿胶、康宝莱、雅/芳、无限极等等都是直销企业。到今年年末，入驻商家会增长到上千家，产品种类增加到5万种以上。该平台通过开设线下体验店、线上电子商城的方式展示商品、发展会员，开展消费返利活动。其主要手段有：消费或充值返利、发展会员得提成、吸收本地企业入驻等。永倍达经理级别会员可获得多种报酬，具有交入门费、发展下线、团队计酬等特征。

互联网公开信息获取到模式机制运作模式如下:

一、基本情况

该平台运营模式为通过开设线下体验店、线上电子商城的方式展示商品、发展会员，开展消费返利活动。其主要手段有：

(一)消费或充值返利。对外宣称消费或充值2600元即可成为会员并享1.5倍返利，1年半返完，但实际没有期限限制。

(二)发展会员得提成。商家或会员推荐顾客充值2600元，奖励3%提成，推荐越多提成比例越高，提成档次分为13级，分别享受1-31%提成比例，鼓励商家或会员拉人。提成为积分，若提现扣10%，引导会员重复消费。

(三)吸收本地企业入驻。本地企业缴纳3.9万元保证金即可入驻电子商城，将产品上架商城“优选购物”板块。入驻商家很多被发展成了充值并享受1.5倍返利的直销会员，并发展下线、拉人加入。

天津铸源健康科技集团有限公司网站曾在2022年3月4日发布《公告》，对网上流传的“投资2600元，在一年半时间内返3900元”的活动进行解释，“在我司购买产品累计消费满2600元，68天以后公司根据销售额回馈消费者消费券，回馈的消费券可以兑换我司产品，不能提现。回馈的消费券zui多不超过消

费金额的1.5倍”根据永倍达经理级别会员描述，在铸源集团旗下永倍达电子商城消费2600元或多份2600元后可成为会员，获得消费返利，消费单数越多代、理级别越高，返利也越多。代、理级别达到15级，通过发展人员加入、自己反复消费可拿到分红奖、推荐奖、提成奖等多种报酬，具有交入门费、发展下线、团队计酬等特征。

永倍达经理级别会员：“我敢保证：你干这个两年比打工四五十年赚得多”

四、模式详解

一、静态分红奖金1.5倍

消费公司2600元的高端产品，即可参与企业利润分配至3900元截止，68天后每月8、18、28日发放分红(平均每次65元左右*3次=195元左右/月)

13个月左右回本21个月左右分红至3900结束。

多消费多分红

消费5200元，每月390元左右，到7800止;

消费2.6万元每月1950元左右，到3.9万元止;

消费5.2万元每月3900元左右，到7.8万元止;

消费30万元21个月左右回50万元，净赚20万元，高端产品免费用。

二、推荐奖金3%

推荐顾客消费一单奖励3%提成，即 $2600 \times 3\% = 78$ 元(假如张三消费10单26000元，推荐人只拿一个78元，剩余9个78元归张三拿)

三、提成奖金:

1%~ 31%

每个会员ID按总业绩计算级别，提成奖金等级比例

四、管理奖1%

五、董事分红4.5%

六、海外拓展1%

以上是天津铸源运作模式。根据上面的图片，我们可以看出属于典型的商城消费返利的模式

了解更多互联网资讯。开发DAPP，小程序,app，商城系统等欢迎联系小编领取更多详细资料。

咏春堂模式玩法介绍和运营模式解析：

在这个瞬息万变的时代，互联网飞速发展，电商行业快速崛起，消费者的选择越来越多，消费方式也越来越多，消费者随之产生的需求也越来越多。以前的人们普遍在实体店购、买商品，没有人要求店家将商品送到指定地址，每个人都习惯了亲自看、亲自选、亲自买的消费流程，消费也仅仅是消费，并不会为消费者带来任何利润。但如今不一样了，人们渐渐适应了在网上购物，在线上商城上货比三家、精挑细选之后再下单，zui后在家门口就能收到五湖四海的商品。不仅如此，人们的消费也不再是单纯的消费，人们追求在消费过程中沟通与分享，追求在消费的过程中省钱与赚钱。

面对消费者日益增加的消费需求，电商行业应该如何应对呢？针对这一问题，咏春堂模式给出了完美的答卷。

一 咏春堂模式是什么？

咏春堂模式是一种电商商业模式，其zui大的卖点就是：消费者可直接消费获得分佣，也可转变为消费商为平台做推广获得分佣。简单来说就是，我在平台购、买商品就能赚钱，如果我愿意为平台做分享推广，推荐朋友一起购、买商品，那我就能赚更多的钱。

永春堂于2022年8月正式推出了新直销模式，颠覆了传统的直销、微商和新零售模式，开创了一个全新的商业时代。该模式采用了消费者和经营者都能参与到企业利润分红中来的双分红商业模式，真正实现了从消费到消费分红，从经营到经营分红的转变。

今天就来讲讲永春堂整个商业模式运作逻辑

一共7项分配逻辑：（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，以及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，以及20000的能量值；

报单13000元：可获得10个贡献值，以及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元可以拿到1-5代的贡献值

报单3900元可以拿到1-8代的贡献值

报单13000元可以拿满到11代。

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，并非自己网体业绩分红。高/级别兼得低级别分红。（要求：小市场每天产生1个贡献值）。

占位很重要，占了位置，我这边新进的所有人，都是放你在下面，都是你的业绩，并且你还可以捡到20层的钱。由于每个人都是2条线，所以就有了大区和小区。当你上面的人看着两个区不平衡的时候，就会往你下面放人，所以你即使不做市场，也是可以躺着赚钱的。

五、级别分红（波比 15%）

V1 小区贡献值 30

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 90%

V2 小区贡献值 90

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 80%

V3 小区贡献值 300

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 70%

V4 小区贡献值 900

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 60%

V5 小区贡献值 3000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 50%

V6 小区贡献值 9000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 40%

V7 小区贡献值 30000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 30%

V8 小区贡献值 90000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 20%

V9 小区贡献值 300000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 10%

V10 小区贡献值 900000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 0%

不管什么级别，累积贡献值不清零，级别只升不降，所有级别均享受公司总业绩分红，而不是看个人团队业绩，高/级别兼得低级别分红，要求是小区每天新增一个贡献值。

上级别后拿多少钱，怎么拿？

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

假设公司当前 V 级别有：

V1 级别10 人 $15000 \div 20=750$

V2 级别6 人 $15000 \div 10=1500$

V3级别 3 人 $15000 \div 4=3750$

V4 级别1 人 $15000 \div 1=15000$

参与 V1 分红的人有 $10+6+3+1=20$ 人，每人分 750 元

参与 V2 分红的人有 $6+3+1=10$ 人，每人分 1500 元

参与 V3 分红的人有 $3+1=4$ 人，每人分 3750 元

参与 V4 分红的人有 1 人，分 15000 元合计：

V1 的 10 人，每人分 750 元

V2的6人，每人分 $750+1500=2250$ 元

V3的3人，每人分 $750+1500+3750=6000$ 元

V4的1人，分 $750+1500+3750+15000=21000$ 元

上级别后个人加权分红贡献值按级别比例算，未上级别按100%贡献值算。

举例：你现在未上级别，你拥有10个贡献值，今天单个贡献值价值5元，那你应得 $10 \times 5 = 50$ 元收益你要是V1，个人拥有50个贡献值， $50 \times 90\% = 45$ 个贡献值， $45 \times 5 = 225$ 元你要是V5，个人拥有1000个贡献值， $1000 \times 50\% = 500$ 个贡献值， $500 \times 5 = 2500$ 元

以此类推

级别百分比后，多余的贡献值，被销毁，以保证贡献值的价值和低级别以及未

上级别的收益。

举例：公司今天新增总业绩是1000万，拿出10%就是100万，公司所有会员拥有20万个贡献值。

上级别加起来5万个贡献值，v1-V10共计15万个贡献值，按百分比去掉5万个贡献值，还剩余15万个贡献值。 $100 \text{万} \div 15 \text{万个贡献值} = 6.66 \text{元/个贡献值}$ 。

六、领导奖（拨比15%）

紧缩10代级别分红收入的10%

级别超越照拿，直推人数越多，10代领导奖收益越多，多劳多得，永/不封顶。

举例：1、你推荐了A，A是你的第一代，A现在是V1，级别分红一天500元，你可以拿到A的级别分红 $500 \times 10\% = 50$ 元

2、A推荐了B，B是你的第二代，B是V5，级别分红一天5000元，你可以拿到B的级别分红 $5000 \times 10\% = 500$ 元

3、B推荐了C，C是你的第三代，C没有上级别不算。

4、C推荐了D，D是你的第四代，D是V4，级别分红一天3000元，你可以拿到D级别分红的 $3000 \times 10\% = 300$ 元。

以此类推到第10代。

综上所述，由于C没有上级别，所以不算，缩掉了。此时D就是你的第三代。

你可以拿到的级别分红就是： $50+500+300+4$ 到10代的级别分红。

七、赠送上市公司股票（拨比3%）

公司拿出每日营业额的3%购买上市公司飞扬集团（上市代码：01901）的股票，现在每股0.82港元左右，赠送给手上拥有贡献值的人。

永春堂新直销模式的推出基于其六大优势：

首先，平台安全无风险，奖金分红都是从公司新增营业额中抽取的，不会影响平台本身的业绩。这使得消费者可以放心购买，不用担心平台的安全性和稳定性。

其次，永春堂的门槛非常低，最低购买金额为1300，这使得任何人都可以轻松参与进来，不需要投入大额资金。对于新人来说，这是一个非常友好的平台，让更多人有机会参与到商业活动中来。

第三，永春堂有销毁机制，这意味着即使不进行市场推广，作为消费者仅仅购买产品也能够获得可观的消费分红。如果想赚更多的钱，可以推荐朋友前来购买，但如果想保持现状，也完全没有问题。这种机制确保了公平性和可持续性。

第四，永春堂的收入没有封顶，也就是说，参与者可以一直在平台上赚钱，没有收入的限额。这给人们提供了更大的发展空间和机会，可以通过努力不断tisheng自己的收入。

第五，永春堂不砍业绩，不清级别，业绩可以一直累积，级别也可以一直晋升。在这个平台上待得越久，赚得就会越多，不会因为业绩不足而被清退或降级，给人们带来了更大的安全感和激励。

最后，永春堂的新直销模式让所有参与者都能够享受到公司业绩增长的分红。无论是消费者还是经营者，大家一起努力，一起分享公司的成功。这种共享经济的模式，鼓励团队合作和共同发展，让每个人都能够从中受益。

永春堂的新直销模式是一个创新型的商业模式，通过颠覆传统的直销、微商和新零售模式，开创了一个全新的商业时代。其六大优势，即平台安全无风险、门槛低、有销毁机制、收入不封顶、不砍业绩、全部人享受公司业绩增长的分红，使得永春堂成为了一个独具特色且吸引人的商业平台。这种新直销模式的推出无疑引领了新直销2.0时代的到来，为消费者和经营者带来了更多的机会和福利。

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：

微三云科技成立于2013年，提供供应链竞争性货源、业务培训等增值服务，帮助商家降低运营成本，提升经营效率。微三云提醒，运营的商业逻辑根本不是靠沉淀资金来补前面推广者收益的，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，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模式，尽量合计没有泡沫的卖产品出货机制，一个平台是处于盈利状态的，也许他的一些行为可能看上去不那么合理，但还是可以正常运营的。

