

# 优/秀模式解析：未来生物新零售商/城模式奖励运行机制？微三云技术，微三云邹锋兴讲解

产品名称	优/秀模式解析：未来生物新零售商/城模式奖励运行机制？微三云技术，微三云邹锋兴讲解
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

优/秀模式解析：未来生物新零售商/城模式奖励运行机制？微三云技术，微三云邹锋兴讲解

阅读更多：

微三云丰富的分销模式举例；分销模式是错综复杂，非常丰富，我是给专门帮助企业、商家、创业者等有自己分销模式提供系统落地的，所有有接触过很多的分销模式，而且大部分都是非常不错的，比如说二级分销（用户与用户之间的分享，是分销最基础的模式，也是最常用的）、团队奖励、团队计酬（这两个主要是有利于平台去发展团队的，分销靠的就是人，团队越大影响力越大，平台的精力终归有限，平台通过找一批有能力有资源的人，各自去整合影响圈子里的人）、还有些是结合起来做区域分成、平台分红的模式（主要是针对一些有能力的、有资源的人，能够快速绑定这些人来帮助平台开展市场）等等。东莞市微三云信息技术有限公司成立于2014年7月，公司以融合数字技术为核心，提供科学、精准、人性化的数字及信息化解决方案，为企业信息化、大数据建设提供保障。公司先后荣获国家高新技术企业，国家科技型中小企业，大数据企业。在广东东莞设成软件工程研发中心，是公司拥有自主知识产权的软件著作权200多项。智网互联自成立以来，不断加大技术创新、产品创新和业务模式创新力度，已为20万余家家企业提供了youxiu的电商新零售系统服务。微三云系统分销模式月度计酬奖励、礼包分红奖励、云店奖励、招商奖励、消费奖励、运费奖励等，还有创新应用模式思购臻选秒杀模式、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，全民拼购模模式、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，社交盲盒系统，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，其他更好玩的万变不离其宗，原理都是把平台赚取的利润共享出去、如何把有限的利润更合理分配出去，对市场最有推动力；企业会根据自身的资源和积累、现有的运营方式来选择适合自己的分销模式；

分销模式为什么选择微三云<https://zfx.wsyguanyun.com>

前言：

在过去的很长一段时间当中，大家都认为电子商务会是未来的趋势，线下实体店将会死亡。但是近些年，电子商务的发展形势趋近平缓，已经到了瓶颈期，线上购物终究还是缺少了一分线下购物的体验感。电商巨头纷纷转战线下，而实体行业也都开始触网，这似乎就是马云所说的新零售的雏形了。

从马云提出新零售到现在，已经7年过去了，阿里巴巴也早就不再提电子商务，而是在打造了一个全生态系统，电商与实体相结合的这样一个生态系统，形成了一个闭环，线上与线下不是互相替代的关系，而是互补的一体。

所以新零售的模式都将是线上线下将结合，打造大数据、全渠道、全链路的模式。原本的线上电商打造线下门店，原本的线下实体店打造线上网店等等，他们的发展方向不同，打造目标是一致的。

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

=====

小编介绍:

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

微三云邹锋兴，微三云营销总监、商业模式总监，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近十载，截止到2023年12月累计亲自服务1000+个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作还是您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：后台咨询留言客服及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，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

=====

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。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/区/链技术，确保商品的安全、质量和来源可追溯。区块链/区/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/区/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。

如果您想进一步了解上述模式和细节、搭建商城、系统kaifa，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。

新零售即线上线下趋于统一化、专业化。其实，消费者最开始选择电商消费的主要原因，不外乎零售店的体验不好，且价格昂贵。随着线上线下及物流的融合，未来零售体或将统一价格、质量、体验等方面，打破卖家秀与买家秀的落差，提供专业的服务、产品给消费者。点赞关注小编，每天与您分享电商模式干货。

了解更多：

未来商业必定是围绕“人聚-场变-货优”展开

未来商业必定是围绕“人聚-场变-货优”展开的，而微三云针对这个商业大生态早早做了规划布局，针对“场”，微三云已经打造了“云平台、云视商、区/块/链”三大产品矩阵，并根据“AARRR漏斗模型”轨迹做出了相应的应用工具，通过技术助力企业提高自身营销水平，更好的服务用户。

未来商业必定是围绕“人聚-场变-货优”展开<https://zfx.wsyguanyun.com>