

电商行业的新趋势/势：消费者的购物乐/园永/春/堂模式深度剖析？ 软件开发服务+商业思维+技术服务，微三云邹锋兴分享

产品名称	电商行业的新趋势/势：消费者的购物乐/园永/春/堂模式深度剖析？软件开发服务+商业思维+技术服务，微三云邹锋兴分享
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

电商行业的新趋势/势：消费者的购物乐/园永/春/堂模式深度剖析？软件开发服务+商业思维+技术服务，微三云邹锋兴分享

前言：

在这个飞速变革的时代，互联网的崛起和电商行业的蓬勃发展已经彻底改变了消费者的购物方式和消费需求。从过去的实体店购物模式，到现在的在线购物体验，我们目睹了一个巨大的演变。与此同时，人们的消费观念也发生了深刻的改变，他们不再满足于简单的购物，而追求在消费中建立社交联系、分享购物体验，并追求在消费中实现成本节省和经济收益。在应对消费者不断增长的多样化需求时，电商行业需要不断创新和调整，以满足这些新兴需求。

本文将深入探讨永/春/堂模式，这是一个新型电商商业模式，它成功将电商与社交相结合，为消费者和经营者提供了独特的机会和收益方式。我们将剖析永/春/堂模式的核心特点，探讨其优势和成功之道，以及它对电商行业的影响和前景。

永/春/堂模式解析+微三云电商模式设计+商业思维分析+软件开发服务+微三云邹锋兴讲解

永/春/堂模式是什么？

永/春/堂模式是一种新型电商商业模式，它与传统的直销、微商和新零售模式有着显著的不同。该模式于2022年8月正式推出，上线新零售模式就月销八千万，成功地颠覆了传统商业方式，开创了全新的商业时代。这样的业绩是怎么做到的呢？

在永/春/堂模式中，消费者和经营者都有机会参与到企业利润分红中。这是一个双分红式商业模式，实现了从消费到消费分红，从经营到经营分红的转变。

简而言之，永/春/堂模式允许消费者在平台上购买商品时获得分佣，同时也可以选择成为消费者，为平台做推广并获得更多的分佣。这意味着如果你在平台购买商品，你不仅仅是消费者，还可以通过购物赚钱。如果你愿意将平台的产品推荐给朋友并帮助他们购买，你将有机会赚取更多的收益。这种模式为个人提供了多重收益途径，创造了一种全新的商业机会。

下面小编给大家讲讲永/春/堂整个商业模式运作逻辑：

一共有7项收益：（静态一条腿也能赚大钱）

一、报单收益

投资 1300 ， 5500 出局 拥有 1 个贡献值

投资 3900 ， 20000 出局 拥有 3 个贡献值

投资 13000 ， 80000 出局 拥有 10 个贡献值

（出局后可原点位复投，团队累积贡献值不清零，级别只升不降，无任何影响。）

二、直推奖（波比 10%）

报单金额的 10%，小推大无烧伤

例：

1300 推 1300 得 130 直推奖

1300 推 3900 得 390 直推奖

1300 推 13000 得 1300 直推奖

三、加权分工（波比 10%）

贡献值的单价=公司每天新增营业额的10%÷ 公司所有会员拥有贡献值的总和

例 1：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， $100 \text{ 万} \div 20 \text{ 万个贡献值} = 5 \text{ 元/个贡献值}$ 。

例 2：

加入 1300 拥有 1 个贡献值，当天的贡献值收益是 5 元

加入 3900 拥有 3 个贡献值，当天的贡献值收益是 15 元

加入 13000 拥有 10 个贡献值，当天的贡献值收益是 50 元

个人贡献值=报单贡献值+推荐贡献值

1) 1 代贡献值的 100%

2) 2-11 代贡献值的 10%

1300 拿 5 代贡献值

3900 拿 8 代贡献值

13000 拿 11 代贡献值

例：

你是 1300 报单，

你推荐了 A 报单 1300，你拥有 $1+1=2$ 个贡献值

你推荐了 A 报单 3900，你拥有 $1+3=4$ 个贡献值

你推荐了 A 报单 13000，你拥有 $1+10=11$ 个贡献值

A 推荐 B，B 是你的第二代 B 报单 1300 你增加 0.1 个贡献值

B 报单 13000 你增加 1 个贡献值以此类推到第 11 代。

反正也就是说你如果想要拿到更多的加权分红，你就必须要获得更多的贡献值，想获得更多的贡献值，

你就只能积极出去做推广，当更多的人通过你的推荐进入平台购买了商品。你推荐的人也会去推荐别人，朋友再推荐朋友，以此类推，在平台内形成牢固的关系网，为平台拉进更多流/量，平台就会新增更多的营业额，你也会获得更多奖金。

四、见点奖（波比 10%）

20 层见点将 0.2%，20 代见点将 0.3%

1) 20 层见点奖，双轨制，每个人有 2 条线，第一层 2 个人，第二层 4 个人，第三层 8 个人，第四层 16 个人...第 20 层 1048576 人，共计 2097150 人。

理想化，20 层的钱捡完= $2097150 \times 1300 \times 0.2\% = 5452590$

2) 20 代见点奖，你所有的直推都是你的第一代，不管是放在多少层，都是你的第一代，你第一代直推的所有人都是你的第二代，以此类推到第 20 代。这

20 代内你都可以拿到 0.3% 的见点奖。

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 and 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？

1) 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

2) 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。

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

$$10 \times 5=50 \text{ 元收益}$$

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。

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。

未上级别加起来 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 万 ÷ 15 万个贡献值=6.66 元/个贡献值。

六、领导奖（波比 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。

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（波比 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。

=====
=====

微三云集团邹锋兴：

公司：微三云集团（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

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，服务过电商模式创业平台近30万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个。

主营各种创新营销模式开发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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。

小编介绍：微三云邹锋兴，微三云营销总监、竭诚为您服务，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！

服务：9年以上软件开发和商业模式策划5000+客户服务行业经验实力金/牌导师一对一指导服务，讲解商业模式，策划，分析，部署，上线后续服务指导。

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！

=====

永/春/堂的新直销模式基于六大优势，为参与者提供了独特的机会和收益方式：

首先，平台安全无风险。所有奖金分红都来自公司新增营业额，不会影响平台本身的业绩。这意味着消费者可以放心购买，不必担心平台的稳定性和安全性。

其次，低门槛。加入永/春/堂的最低购买金额仅为1300元，这使得任何人都能轻松参与，无需投入大量资金。对于新人来说，这是一个友好的起点，让更多人有机会涉足商业领域。

第三，销毁机制。即使不积极推广，作为消费者购买产品也能获得可观的消费分红。如果想增加收入，可以推荐朋友加入，但如果只想享受购买产品的权益，同样没有问题。这种机制确保了公平和可持续性。

第四，无封顶收入。参与者的收入没有上限，他们可以一直在平台上赚钱，不受收入限制。这为个人提供了更大的发展空间和机会，可以通过不断努力提/高自己的收入。

第五，不清级别，不砍业绩。在永/春/堂，业绩可以持续累积，级别也可以不断晋升。参与者可以长期稳定地享受收益，不必担心因业绩不足而被清退或降级，这增强了他们的信心和动力。

最后，共享经济模式。永/春/堂的新直销模式鼓励团队合作和共同发展，使所有参与者都能分享公司业绩的增长。无论是消费者还是经营者，每个人都有机会从中受益，这种共享经济的理念在平台中得以体

现。

总之，永/春/堂的新直销模式为参与者提供了多种优势，让他们能够安全、低门槛地参与，并享受持续增长的收益。这个模式鼓励团队协作，促进共同发展，使所有参与者都能分享公司业绩的增长。无论是消费者还是经营者，每个人都有机会从中受益，这种共享经济的理念在平台中得以体现。永/春/堂模式的成功之处在于它将消费者和经营者紧密结合，激发了参与者的积极性，使他们能够在购物过程中享受到分红和赚钱的乐趣。这种新型商业模式在当今不断变化的商业环境中具有独特的竞争优势，为个人和企业提供了更多的发展机会。

总结：

永/春/堂模式不仅满足了现代消费者的多样化需求，还为他们提供了一个平台，在这里他们可以享受购物的便捷，与他人互动，分享购物心得，并有机会在购物中获得分红和赚钱。这种新型商业模式的成功之处在于它将消费者和经营者巧妙地结合，激发了参与者的积极性，使他们能够在购物过程中享受到更多的乐趣和收益。

随着永/春/堂模式的崭露头角，电商行业正迎来一场创新和变革的浪潮。未来，我们可以期待更多类似的商业模式的出现，满足消费者的多样化需求，推动电商行业的进一步发展。在这个不断演变的商业环境中，创新将是成功的关键，而永/春/堂模式为我们指明了一条独特的道路，引领我们前进。让我们期待电商行业的未来，因为它将继续为我们带来更多的惊喜和机遇。