

永/春/堂模式：共/享经/济的杰/出代/表?微三云软/件开/发服务+技术服务,微三云邹锋兴分享

产品名称	永/春/堂模式：共/享经/济的杰/出代/表?微三云软/件开/发服务+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

永/春/堂模式：共/享经/济的杰/出代/表?微三云邹锋兴分享

扩展阅读：

[东莞市微三云信息技术有限公司是中国lingxian的电商软IT技术服务供应商，致力于为客户提供全方位、](#)

微三云软件为客户提供战略咨询、行业解决方案、软件研发外包一体化服务，行业涉及IT互联网、金融、通信、能源、高端制造业、教育、物流、医疗等领域。微三云以客户满意为奋斗目标，服务了众多行业品牌企业，并与众多大型品牌企业建立长期伙伴关系，通过提供专业、高效的服务，不断提高服务能力与客户的满意度，赢得客户的好评。- 微三云的创新在于，创新开发一系列创新营销模式，每个月都有新的模式发布上线，比如最新的思购臻选秒杀模式、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，盲盒社交电商系统、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，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，通过超强的营销裂变机制，让上级分享，下级消费者点击链接即建立关系打造终身管道收益，用户支付即会员，终身锁定成为该商家会员身份，会员通过二维码进行分享，其粉丝在平台消费，将产生支付利润返利。商家获得企业经营带来的利润，会员额外获得消费红利返利，消费者获得优质服务和全面的购物体验，可谓三赢。微三云的创新了解<https://zfx.wsyguanyun.com>

前言：

在当今快速变化的时代，互联网的高速发展和电子商务行业的蓬勃兴起已经彻底改变了消费者的购物习惯和需求。以前，人们主要在实体店购买商品，亲身体验、亲自选择、亲自购买是他们的主要方式，消费者的角色局限于购物者，他们只是在消费，没有其他获益途径。但是，如今的情况已经完全不同。人们逐渐适应了在线购物，他们在在线商城上比较价格，仔细选择商品，然后下单购买，最终可以在家门口收到各种各样的商品。此外，人们对消费不再满足于单纯地购物，他们希望在购物过程中建立社交联系，分享购物经验，并追求在消费中节省成本和实现收益。

面对这一不断增长的多样化需求，电子商务行业需要做出相应的调整 and 应对策略。本文将深入剖析永/春/堂模式，这一电子商务商业模式，它将消费者与经营者巧妙结合，满足了现代消费者的需求，让他们不仅仅是消费者，还可以成为参与者，享受更多的权益和利益。

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商，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/hong (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 , $100 / 万 \div 20 / 万个贡献值 = 5 / 元 / 个贡献值$ 。

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？

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

$10 \times 5 = 50$ 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。 $100 /万 \div 15 万个贡献值 = 6.66 /元/个贡献值$ 。

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：0/1/9/0/1）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30
0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/堂模式是电子商务行业的一次革命性创新，成功地将传统的购物模式与共享经济理念相结合，为消费者提供了多重收益途径，让他们既能购物，又能分享和赚取分红。这一模式以安全性、低门槛、无封顶收入为特点，为个人和企业提供了巨大的发展机会。

电子商务行业正不断演变，永/春/堂模式作为一种全新的商业方式，不仅满足了消费者的需求，还为经营者创造了更多的商机。在未来，随着共享经济的不断发展，这种创新型商业模式有望在电子商务领域继续发挥重要作用，为更多人带来成功和机遇。因此，电子商务行业应积极适应不断增长的多样化需求，借鉴永/春/堂模式的成功经验，为消费者和经营者提供更多的价值和机会，推动行业的持续发展。

了解更多：

底层架构逻辑清晰、产品延展性强是云平台的核心优势，针对微三云旗下的云平台、区/块/链、云视商、供应链等系统与电商搭配使用逻辑，重点结合云平台已有的30+产品应用（短视频、众筹、批发零售、大礼包、快递分佣、招商奖励.....）与客户案例，围绕“引流-转化-沉淀-裂变”商业逻辑，现场设计了多套解决方案，麦总扎实的产品知识与丰富的市场经验，深深赢得现场每一位听众的高度认可。

更多干货内容，详情请看网站<https://zfx.wsyguanyun.com>