

# 储值式报单+多元化收益 ”：永倍达模式解读？平台运营+技术服务+商业思维 ，微三云系统搭建

产品名称	储值式报单+多元化收益 ”：永倍达模式解读？ 平台运营+技术服务+商业思维 ，微三云系统搭建
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

储值式报单+多元化收益 ”：永倍达模式解读？平台运营+技术服务+商业思维 ，微三云系统搭建

前文引言：

微三云开放平台优势：开放共赢，支持二次开发，支持第三方对接

全面支持定制个性开发，商家应用对接，ISV 合作开发，第三方系统对接

集团层面重新统一规划多品牌、多渠道、多业务的数字化系统，难点目前存在于两个方面，一是如何进行整体的集团 IT 架构规划？二是如何找到

适合多品牌集团的完整的数字化系统和落地解决方案？而且这样的规划一定是基于长期的数字战略思考，而不是短期的市场行为。

在两个问题上，一直服务于国际头部集团和品牌的微三云，给出了自己的解决方案。一套聚焦于零售数字化领域的云平台微服务操作系统（OS）。

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（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12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

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hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

## 永倍达报单及推广模式+电商模式设计+软件开发服务

### 一、平台的优势：

有8000万的注册粉丝，2000万实在的消费者，80万款产品，上万家企业，几乎耳熟能详的上市品牌都是平台的经销商。已做到中国民族品牌的电商第一名，品牌不上市，怕控/制不了外资进入。

### 二、平台的流/量从哪里来？

从有趣生活的游戏APP里引流而来，免费下载，在里面可以抢红/包，也是进入其他互联网平台的唯一端口，淘宝.拼多多等。除了可以得到红/包提现外，在平台消费也可以得到战力值，战力值越高，抢的红/包金额越大。看广告也可以获得红/包，这样就可以把人都引进平台。

### 三、三者关联

铸源根据直销法进行级差奖励，永倍达是打折消费发红/包，有趣生活是提现用的。

### 四、公司在平台销售产品的模式：

优选产品：给企业结款消费金额的55%，平台留存45%。平台拿出一部分理人去做红/包奖励。结算时间第一次45天，第二次开始30天，金额大的可以申请缩短结款时间。（合同里会注明）

若是可以得到政府推荐的邀请函可以进入平台的惠美乡村，购买产品的红/包补贴不用等半年，第二个月就可以得到。会促使产品更快的销售。

## 五、公司上架产品收费标准：

每张产品图片收取1000元租金，5000元封顶。保证金5000--50000不等。

### 普通消费者的模式：

普通消费者只要消费满100元，订单完成后的半年以后每个月22日就会有3%--5%的红/包补贴。直到其消费金额发完为止（大约需要两年时间）。可以牢牢锁住会员和消费这群体。提现也是通过有趣生活进行操作。

## 六、平台的运行资金来源：

1. 平台对每个上架销售产品的企业收取5千至5万不等的保证金（根据产品和利润不同）。
2. 企业上架一款产品图片收取1000元的上架费，5000元封顶。
3. 账期为30--45天，卖的好的可申请按金额结算。
4. 平台上插播广告的费用。一天大概3600万的广告费。
5. 推流的费用。（消费者从本平台直接进入到各平台可得到金额不等的红/包，平台就可以向其他的平台收取费用）
6. 大数据变现（在珠海澳交所，已签约成功，可交易购物券），也可帮上市公司拉升市值，签对赌协议，保证销量和少于3%的退货率，从中赚取一部分利润。
7. 酒店联合模式。创立爱德国际酒店，收购了商旅平台免费帮助酒店引流，只需要挂上爱德酒店的店名和走一下公司的流水，这样就可以打包上市。

## 七、报单模式：储值式报单

报单金额：2600元/单

### （一）报单奖励：

1. 赠送同等价值的积分可以用来消费，按5%转130的购物币，10%在店里消费，90%在商城上消费使用。在商城享受补贴红/包，把钱循环回来。
2. 公司拿出所有利润的24.5%做1.5倍的增值。2600增值到3900（消费券），下单68天以后每个月的8.18.28这3次，每单大致在50左右，一个月大概150。这个钱一可以在商城1:1的继续消费，继续得补贴。二可以等攒够2600后在重复报单，三可以到有趣生活里提现（扣除7%的税款）。四在有趣世界的版块1:1兑换成金贝进行交易。（现在金贝1贝难求）

3.消费奖励，在报第二单时奖励的3%，28天后按级别和单数进行提成奖励。报单越多，奖励的比例越高，推广就有提成。利益最大化就是账户里钱够了就去复消。增加单数，提/高/级别，一共分为13个级别，级别越高，

(二) 奖励越高奖励汇总：

- 1.从第二单下单的28天后，会有不同级别的提成奖励。
- 2.在购物券消费的半年后，每月的22日开始有3%--5%的红/包补贴。
- 3.报单68天后，每个月的8日18日28日每单50左右的奖励，直至1.5倍的增值结束。

(三) 级别说明

永信达级别及奖励

级别	报单份数 (2600元/单)	钱数	级别差	备注
一	2-3单	26	1%	
二	4-7单	91	3.50%	
三	8-15单	156	6%	
四	16-30单	221	8.5%	
五	31-60单	286	11%	
六	61-120单	351	13.5%	
七	121-240单	416	16%	
八	241-480单	481	18.5%	
九	481-960单	546	21%	
十	961-1920单	611	23.5%	
十一	1921-3840单	676	26%	
十二	3841-6000单	741	28.5%	十二级和十三级目前结
十三 (星级经理)	6001单以上	780	30%	2.5%，十三级季度分

备注：升级级别：团队报单份数累加；奖励分为推荐奖、提成间接推荐级差奖励；报单收益为3900元/单，分为2年时间返回

推荐级差奖：

只要是你伞下报的单，都算你的业绩，累计单数提/升级别；并享受报单级差奖励。

循环复投模式A报单100份，投入26万元；按照每个身份证号可以报7个账号排列如下A (1份) 主号推荐 A2 (1份) A5 (1份) A6 (94份)

日期	奖励明细	报单单数	金额	A1 (主号)	A6 (复投号)	成本数
11月3日		100		6级 (100单)	6级 (94单)	260000
11月28日	推荐奖 $2600 \times 3\% \times 99 = 716$	16	添款559	6级 (116单)	6级 (110单)	260559

	722 报单奖励：26(1级)*2+91(2级)*3+351(6级)*94=33319；奖励合计：41041					
12月28日	推荐奖：2600*3%*16=1248 报单奖励：351(6级)*16=5616元奖励合计：6864	3	添款936	6级(119单)	6级(113单)	261495
1月8日	报单补贴：50元/单*100=5000	2	添款200	7级(121单)	6级(115单)	261695
1月18日	报单补贴：50元/单*100=5000	2	添款200	7级(123单)	6级(117单)	261895
1月28日	报单补贴：50元/单*100=5000 推荐奖：2600*3%*3=234 报单奖励：351(6级)*3=1053元奖励合计：6287	2	余款1087	7级(125单)	6级(119单)	260808
2月8日	报单补贴：50元/单*116=5800 推荐奖：2600*3%*2=156 报单奖励：416(7级)*2=832元奖励合计：6788	3	添款1012	7级(128单)	7级(122单)	261820
截止报单三个月，账户累计单数127单，增加27单，额外可得到2600*1.5*27=105300.就算以后不再参与复投，收益可增值为39万元-复投已用2万-本钱26万+后报的27单增值为10万=21万(两年左右补贴完的收益金额)，若继续						

扩展阅读：

微三云分享：如果你买的系统，只有少量的功能模块，那么等你做大了，你就要找原来的开发公司去开发增加应用功能，那么这个新增的定制开发

费用将非常的高，甚至受制于系统底层的架构无法定制无法实现你想要的功能，更恶劣的情况也会有，比如开发公司都倒闭了或者开发你这个项目

的团队解散了，他们又要重新熟悉你原来的代码再进行开发，那个成本是非常的高的，微三云系统具有100多种应用模式供选择，比如12021年下

半年更新的热销的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动12+1奖励模式、全民拼购模模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍

系统，消费返利模式，共享IWIFI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、泰山众筹

模式，太爱速mm秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式。

基于quchenshi数字化能力的提升以及对消费者提供的优质购物体验，许多美妆护肤品牌同样从quchenshi云店OO+O平台策略中获益。依托于整个OO+O的

生态和91.9亿的大数据的人群，使得如今的quchenshi不再只是一个C2C销售渠道，而是一个可以为其他品牌提供精准数字化营销的媒介平台。帮助品

牌更好地进行人群沉淀、人群运营，人群扩容，最后带来销售增长的一个闭环生态