

永X堂模式：赋能企业的发展，现成源码，最快2天上线，欢迎部署！ 商业思维+软件开发服务+技术服务，微三云电商系统

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 永X堂模式：赋能企业的发展，现成源码，最快2天上线，欢迎部署！商业思维+软件开发服务+技术服务，微三云电商系统 |
| 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X堂模式：赋能企业的发展，现成源码，最快2天上线，欢迎部署！商业思维+软件开发服务+技术服务，微三云电商系统

扩展阅读：

微三云科技：源码+SAAS多模式多平台解决方案

N个平台模式系统（什么模式火、卖货快，就用什么模式）

PS：运营“场”的平台：专注研究商业模式卖货模式，SaaS模式部署，多模式并存或下线迭代，独立团队运营风险控制与会员数据复用

- 1、A平台：社区团购模式（线上商城+区域管理+小区团长+终端用户）{类似兴盛优选，十荟团}
- 2、B平台：挂售寄售批发零售模式（会员区+零售区+批发区+购物币消费区）{类似美谷新零售，口天王商城}
- 3、C平台：分红榜模式（大礼包会员+复购分红+团队拉新分红+管理分红+团队业绩分红）{类似攸妍新零售}
- 4、D平台：社交电商模式（大礼包会员+会员等级+团队奖励+区域奖励+绩效分红）{类似云集，素店、贝店、未来集市，有品有鱼，淘小铺}

- 5、E平台：跨境电商模式（进口产品+海关对接+跨境支付+跨境物流+保税仓对接+ERP对接）{类似环球捕手，素店}
- 6、F平台：拼商补贴模式（大礼包会员+会员等级+保证金+补贴奖励）{类似哇哈哈秒妙眠新零售，SUPREME潮瘦}
- 7、G平台：邮费奖励模式（大礼包会员+每日/周/月付邮免费领取产品+会员等级+团队奖励+区域奖励）{类似屏幕卫士新零售，光明新零售商城}
- 8、H平台：新拼团模式：（会员制+普通团+红/包团+超级团+秒杀团）{类似伙拼新零售、即拼商城}
- 9、I平台：直播带货模式（图文短视频种草+直播带货+直播间销售+招募主播+会员分销）{类似有播、特抱抱、益企播}
- 10、J平台：多门店异业联盟O2O模式（多门店入驻+线下门店+自提核销配送+收银+异业联盟+O2O）{类似集佰客联盟}
- 11、K平台：社交电商+直播带货模式+跨境电商模式+区/块/链共享积分。。。
- 12、L平台：社区团购+跨境电商模式+社交电商模式。。。
- 13、M平台：社交电商+拼商补贴模式+邮费奖励模式。。。
- 14、N平台：新模式N。。。。更多新模式或组合应用模式请咨询业务或洽谈定制
- 15、O平台：共享购模式，嗨购生活家，海赋通，响指生活，乐贝优选
- 16、分享购模式：乐分享模式
- 17、消费返利模式：拓友模式，离九紫模式，销巴生活模式，君凤凰模式

前言：

营销是所有企业老板的必修之课,移动互联网的出现,再次革命了营销的媒介和工具。企业的发展,需要企业老板不断的更新迭代适应当下时代发展的商业思维。移动互联网营销核心竞争是“争夺流量”,通过“微利”甚至“负利”解决流量裂变难题。而“流量裂变”则需要一套数字化、系统化的商业模式去复制和传播。【商业模式】的本质就是“分钱”,通过一整套合适的分钱机制来【融人、融钱、融市场】,最终解决当下企业【卖货难、招商难、融资难】的三大难题。在快消行业传统模式中,企业与经销商之间往往是一种kongzhi关系 压货*货是经销商的主要责任,从某种意义上,企业不知道自己的消费者是谁,经销商和终端门店才是与消费者接触的第1线人员。而对于一家全国性品牌来说,由于空间和时间限制,在市场和经销商管理上存在滞后性,往往会形成一种kongzhi和反kongzhi的局面。而企业想要接触到终端消费者,就必须打破这种需面,由此当下诸多品牌的s要目标是触达到终端门店,与终端门店建立共享思域,共同经营消费者,而在这个目标下,这种kongzhi和反kongzhi的局面就必然会重构,从本质上来讲,经销商和门店会成为品牌的生态伙伴,将真正成为品牌业务能力的延伸。

【永X堂】模式是山东的一家拥有直销牌照的企业推出的一种双轨制的消费模式,两条线不对碰,只为了区分大小区,单线照样挣大钱,且收入不封顶,带动内循环,吸引高阶人群加入。该模式引入了销毁机制,能确保不做市场的消费者有可观的消费分红,容易吸引人,留住人。

模式要点:

模式简介--用户下一笔订单,后面的N个人下单,该用户都能获得奖励;奖励模式--消费奖励、推荐奖励、管理奖励、分红奖励和区域daili奖励;

模式特点-非常全面的直销奖励制度,容易做大做强,适合有直销牌照的企业。

永X堂模式现成源码+最快2天上线+微三云商业模式软件开发+技术服务+微三云邹锋兴讲解

永chun堂源码茶地图新政策模式详解：

6项收益：（静态一条腿也能赚大钱）

一、报单收益

投资 1000，3倍3000出局 拥有 1 股

投资 3000，4倍12000出局 拥有 3 股

投资 6000，5倍30000出局 拥有 6 股

投资12000,6倍72000出局 拥有12股

（出局后可原点位复投，团队累积股份不清零，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：1000 推 1000 得 100 直推奖

1000推 3000 得 300 直推奖

1000 推 6000 得 600 直推奖

1000 推 12000 得 1200 直推奖

=====

=====

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、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！

金/牌服务：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！

微三云集团 业务范围

我司专业开发APP公众号 小程序链上Dapp分销模式定制

八大主营业务：

【1】为各种平台操盘手快速上线各种热卖分销模型和返利模型平台系统，全部现成源码快至2天上线

特色：800多个创新模式同一底层，数据互通，组合使用千变万化：包含所有热门的运营模式，如消费增值模式，消费返利模式，链动2+1模式，泰山众筹模式，排队返利模式，广告电商模式，aibeisheng七星创客模式，永倍达直销分红模式，嗨购模式，乐分享模式，城市酷选模式，推N返一，代言人合伙人模式，消费盲返模式，卷轴模式，竞拍寄售，拓友模式，绿色通证积分释放模式，循环购模式，双轨对碰模式，七人拼团模式，永/春/堂直销模式，hongbao森林模式等等

【2】为电商平台提供合规出入金+税/务合/规+去/泡/沫等解决方案

腾讯联盟链NFG数字藏品系统+青岛文交数艺通NFG专版：NFG虚实结合NFT发行+NFG增值模型+合法NFT交易所，彻底解决平台合法出金、税收合规、平台消泡沫和支付入金问题

【3】为各种传统企业转型新零售，提供各种新零售模式系统或定制开发

如货架新零售，服务点新零售，门店新零售，云店新零售，智慧新零售，品牌新零售，社群新零售，社区新零售，S2B2B新零售，S2B2C新零售，微商新零售，社交新零售，直播新零售，短视频新零售，拼团新零售，盲盒新零售，运费奖励新零售，等等

【4】为各种平台提供自营社交聊天工具+多平台孵化+会员私域流量运营+流量变现解决方案

超级App社交钱包多平台运营系统：解决平台微信社群风控，自建安全聊天工具，点对点交易封卡，多平台会员互通，流量变现，原生APP上架应用市场等问题

【5】为品牌公司或者供应链公司打造生态运营矩阵

供应链系统源码：API多平台一件上架产品，多平台同一后台一件代发，系统赋能及产品赋能，多厂家入驻，上游供应链招商，下游电商平台及集采招商等解决方案

【6】为DAPP运营团队提供技术定制+经济模型升级：

爆火的各类DAPP定制：SWAP+挖/矿+DeFi+各种增值模型+各种分红模型+各种分销返利源码

【7】为AI人工智能创业团队提供各种AI软件工具赋能

各类Ai人工智能系统源码，Ai问答，AI智库助理定制，Ai机器人训练，Ai无人直播，Ai视频智能混剪系统源码

【8】助力年轻人创业，各种热门赚钱软件开发

各类douyin广告赚钱小游戏，微信小程序广告小游戏，穿/山/甲广告变/现游戏app，短剧分销系统，Cps分销系统

三、加权分红（波比25%）

股的单价=公司每天新增营业额的25%÷公司所有会员拥有股份总和

例1：公司今天新增总业绩是1000万，拿出25%就是250万，公司所有会员拥有10万股，250万÷10万股=25元/股。

例 2：加入 1000 拥有 1 股，当天的股份收益是 25 元。

加入 3000 拥有 3 股，当天的股份收益是 75 元。

加入 6000 拥有 6 股，当天的股份收益是 150 元。

加入 12000 拥有 12 股，当天的股份收益是 300 元。

个人股份=报单股份+推荐股份

1 代股份的 100%

2-11 代股份的 10%

1000 拿 5 代股份

3000 拿 7 代股份

6000 拿 9 代股份

12000 拿 11 代股份

例：你是 1000 报单，

你推荐了 A 报单 1000，你拥有 $1+1=2$ 股

你推荐了 A 报单 3000，你拥有 $1+3=4$ 股

你推荐了 A 报单 6000，你拥有 $1+6=7$ 股

你推荐了 A 报单 12000，你拥有 $1+12=13$ 股

A 推荐 B，B 是你的第二代 B 报单 1000 你增加 0.1 股

B 报单 12000 你增加 1 股以此类推到第 11 代。

四、幸运奖（波比 10%）

20 层幸运奖 0.2%，20 代幸运奖 0.3%

20

层幸运奖，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 = $2097150 \times 1000 \times 0.2\% = 4194300$

20 代幸运奖，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% 的幸运奖。

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小区股份 30股 | 全球分红1.5% | 个人加权股份 90% |
| V2 小区股份 90股 | 全球分红 1.5% | 个人加权股份 80% |
| V3 小区股份 300股 | 全球分红 1.5% | 个人加权股份 70% |
| V4 小区股份 900股 | 全球分红 1.5% | 个人加权股份 60% |
| V5 小区股份 3000股 | 全球分红 1.5% | |
| V6 小区股份9000股 | 全球分红 1.5% | |
| V7 小区股份 3万股 | 全球分红 1.5% | |
| V8 小区股份 9万股 | 全球分红 1.5% | |
| V9 小区股份 30万股 | 全球分红 1.5% | |
| V10 小区股份 90万股 | 全球分红 1.5% | |

不管什么级别，累积股份不清零，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。

上级别后拿多少钱，怎么拿？

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股份按级别比例算，未上级别按100%股算。

例：你现在未上级别，你拥有10股，今天单个股份价值5元，那你应得 $10 \times 5=50$ 元收益

你是V1，个人拥有50股， $50 \times 90%=45$ 股， $45 \times 5=225$ 元

你是V2，个人拥有50股， $50 \times 80%=40$ 股， $40 \times 5=200$ 元

你是V3，个人拥有50股， $50 \times 70%=35$ 股， $35 \times 5=175$ 元

你是V4，个人拥有50股， $50 \times 60%=30$ 股， $30 \times 5=150$ 元

你达到V5级别以后，个人的股份不再参与加权分红。

级别百分比后，多余的股份，被销毁，以保证股份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25%就是250万，公司所有会员拥有30万股。

***未上级别的会员10万股，V1-V10共计20万股，按百分比去掉12万股，还剩余18万股。 $250 \text{万} \div 18 \text{万股}=13.88$ 元/股。

六、分公司，大众茶馆落地(波比5%)

公司拿出每日营业额的2%奖励给合格的分公司。

公司拿出每日营业额的3%奖励给落地的大众茶馆。

总结：

永春堂模式是一种电商商业模式，其最大的卖点就是：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。

了解更多：

微三云科技：源码+SAAS多模式多平台解决方案

N个平台模式系统（什么模式火、卖货快，就用什么模式）

- 1、A平台：社区团购模式（线上商城+区域管理+小区团长+终端用户）{类似兴盛优选，十荟团}
- 8、H平台：新拼团模式：（会员制+普通团+红/包团+超级团+秒杀团）{类似伙拼新零售、即拼商城}
- 11、K平台：社交电商+直播带货模式+跨境电商模式+区/块/链共享积分。。。
- 12、L平台：社区团购+跨境电商模式+社交电商模式。。。
- 13、M平台：社交电商+拼商补贴模式+邮费奖励模式。。。
- 14、N平台：新模式N。。。。更多新模式或组合应用模式请咨询业务或洽谈定制