

永倍达的流量策略：永倍达报单及推广模式吸引用户的关键因素？技术服务+商业思维+电商系统，微三云邹锋兴分析

| | |
|------|--|
| 产品名称 | 永倍达的流量策略：永倍达报单及推广模式吸引用户的关键因素？技术服务+商业思维+电商系统，微三云邹锋兴分析 |
| 公司名称 | 微三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

永倍达的流量策略：永倍达报单及推广模式吸引用户的关键因素？技术服务+商业思维+电商系统，微三云邹锋兴分析

扩展阅读：

微三云科技作为国内有影响力的移动应用系统提供商之一，坚持以“技术为本，服务为先”，为用户提供公众号小程序、高端APP开发、高端定制服务，目前已打造出比如共享购嗨购模式，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，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、广告电商模式等应用模式小程序系统、微信、APP分销系统。

微三云系统开发报价方式是怎样的？——评估需求实现程度所需的人力投入来报价。

微三云软件会派出需求分析师/项目经理上门调研了需求后，给项目划分功能模块来报价。即从项目全局上分析预估方案设计关键点、系统生命力的架构难度、技术难度&需求实现程度、界面UI&交互设计等质量要求后，再分别评估每个功能模块的所需投入的人力资源 and 开发周期等资源配置情况。以需要投入的人工工时来核算出包含各功能模块报价方案。

永倍达报单及推广模式怎么玩？

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liuliang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

永倍达级别及奖励

| 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 $2600*3%*99=7722$ 报单奖励： $26（1级）*2+91（2级）*3+351（6级）*94=33319$ ；奖励合计：41041 | 16 | 添款559 | 6级（116单） | 6级（110单） | 260559 |
| 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

了解更多：

问：微三云主要经营什么软件产品？

答：

微三云主要经营：目前旗下拥有“云平台100多种创新应用模式新零售卖货系统、qukuailian数字共享积分系统、去中心化供应链系统、知识付费直播教育商学院云视商系统、超级云社交自媒体多平台入驻APP、NFT数字艺术系统”等6大生态运营系统矩阵，全面帮助企业经营移动社交电商和全渠道新零售、企业生态化运营，通过移动互联网的持续深化及服务场景的丰富延伸，提供商业模式、管理顾问、体系移植、加盟协同等一站式解决方案，tisheng企业运营效率和盈利能力，赋能中小企业，让生意更好做！