

# 永倍达报单及推广模式：永倍达平台如何成为市场的领跑者？软件开发服务+商业思维+电商系统，微三云邹锋兴分析

产品名称	永倍达报单及推广模式：永倍达平台如何成为市场的领跑者？软件开发服务+商业思维+电商系统，微三云邹锋兴分析
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

永倍达报单及推广模式：永倍达平台如何成为市场的领跑者？软件开发服务+商业思维+电商系统，微三云邹锋兴分析

扩展阅读：

微三云比如思购臻选秒杀模式、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，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，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，微信营销系统、移动社交分销APP、线下多门店收银系统、城市O2O系统、跨境电商系统等全方位营销矩阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验。

### 1、微三云公司优势（相比同类公司）

提供源码，技术实力雄厚，客户能拥有自己的大数据。

### 2、微三云公司的市场地位(市场占有率、同行中的排名等)：行业领导地位，行业前三。

为何软件公司的软件外包项目报价差别这么大？——千万别把价格作为决策的唯一依据，因为好的软件一定不便宜。

主要差别在于所使用的人力资源多少及其人力成本。基本上所有软件项目或互联网项目都需要投入项目管理人员、软件开发人员和测试人员角色，投入多少人、需要多少开发时间则由需求分析师在充分理解

了客户业务需求后分析评估出来初步的技术实现方案而定。

另外，我们还会应项目需求而配置些其他重要角色。例如有些项目需要系统架构师这个角色的投入——去考虑数据库、使用用户、企业未来发展等问题来架构系统，从更高层次上去tisheng系统扩展性、灵活性和可维护性等软件性能参数。而有些项目不是内部员工使用，是服务外部客户的产品——那么我们会为客户的客户去考虑在界面UI和用户交互体验设计上的质量要求，配以产品经理/UI设计师/交互设计师的项目角色，从而达到产品级的软件开发投入。

客户在选择软件开发外包服务时，到底应该为了什么买单？

微三云拥有近3万的正在运营的源码系统客户平台,在微信公众号小程序定制，APP开发，源码开发这块处于地位。

永倍达报单及推广模式+微三云软件开发技术服务+系统源码+商业思维+微三云邹锋兴分享

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%，十三级季度分红

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 $2600 \times 3\% \times 99 = 7722$ 报单奖励： $26 (1级) \times 2 + 91 (2级) \times 3 + 351 (6级) \times 94 = 33319$ ；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： $2600 \times 3\% \times 163 = 1248$ 报单奖励： $351 (6级) \times 16 = 5616$ 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： $50元/单 \times 100 = 5000$	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 : 628 7	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：微三云系统支持哪些卖货奖励模式？

答：

微三云社交电商&新零售卖货方案，11大卖货激励模式，快速裂变用户，实现销量翻倍

### 1.推广奖励（一级二级分销）

让产品形成爆品，实现传播关系的裂变。

### 2.绩效奖励（团队长加权分红）

设置股东权重，激励推广贡献，壮大平台。

### 3.区域奖励（省市区域代理）

平衡线上线下载利益，迅速将品牌市场化。

#### 4.gaoji奖励（不同等级差异化奖励比例）

细化推广员等级，晋升优化团队。

#### 5.店铺奖励（团队级差收益）

额外奖励能力突出者，强化推广团队。

#### 6.消费奖励（消费分红奖励）

根据用户消费额度，作一定标准的奖励。

#### 7.积分/购物币奖励

通过积分提现、积分购物、积分抽奖，加强粘性，沉淀用户。

#### 8.云店奖励（每一个小B均有自己独立店）

万店同源，轻模式运营快速整合B端资源。

#### 9.招商奖励（一次招商管道长久收益）

让用户为平台建立供应链实现双赢。

#### 10.运费奖励（运费也能分佣）

免费领产品，运费还可以分佣，增加管道收益

11. 团队奖励（考核梯度团队业绩，有效避免下级超越烧伤）

按月统计销售额，进行梯度奖励

另外，系统还提供多种营销xifen工具

全民拼购，预售拼购，广告电商，秒杀拼购，让卖货变得更好玩，有效降低引流成本