

# 永/春堂模式源码揭秘：茶地图新政策下的盈利之道？甄选商业模式+提供技术支持+源码独立部署，微三云麦超解读

产品名称	永/春堂模式源码揭秘：茶地图新政策下的盈利之道？甄选商业模式+提供技术支持+源码独立部署，微三云麦超解读
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

永春堂模式源码揭秘：茶地图新政策下的盈利之道？甄选商业模式+提供技术支持+源码独立部署，微三云麦超解读

前文引言：

微三云云平台底层：

基于云平台底层框架开发，可与其他应用体系打通，实现数据互通，便于统一管理。

平台可将多种模式结合，激励会员不断升级权益，刺激消费。

微三云提供源码输出，且开放平台接口，客户后续可根据需求，灵活开发。微三云微服务云平台 OS-OMS 目前主要服务的目标客户应该是“强品牌”——也就是行业腰部以上的zhiming品牌企业，订单量在千万级别。云平台 OS-OMS 本身的能力就是支持高并发，易扩展，敏捷开发和迭代，更适合多品牌集团和业务复杂的“强品牌”使用。刘志刚认为，“强品牌”的数字化发展趋势就是重新整体规划 IT 架构，统一企业数字化系统的底座，回收 TP、经销商和不同部门合作的外部多个服务商的系统数据，进行集中化管理。微三云的云平台 OS 数字化操作系统所具备的业务中台底座能力，再结合丰富的前后端应用，可以帮助强品牌企业实现这些目标

现成源码，最快2天上线，欢迎部署！

## 一 关于永春堂和永春堂模式

永春堂是一家以健康产业为核心的公司，成立于2004年。起初，公司主要从事保健食品的生产和销售。然而，随着人们健康意识的不断提高，以及互联网的普及，永春堂开始将业务拓展到线上，通过互联网销售健康产品

在发展过程中，永春堂逐步形成了自己独特的商业模式和运营策略通；

这种创新的商业模式，它融合了直销、电商和新零售的特点，主张“消费即投资”的理念。在这种模式下，消费者在购买产品的同时，通过不同的报单门槛（如1300元、3900元、13000元、39000元等不同等级的投资额度）不仅获得相应的产品或服务，还可能因其消费行为而获得能量值、贡献值等虚拟积分，这些积分可以用来参与平台上的分红或者其他奖励机制。此外，永春堂模式鼓励消费者转变为推广者，通过分享商品链接、发展新的消费者或团队成员，来进一步增加个人收益。这种模式下，参与者既可以享受购物折扣，又可以通过推广销售获取佣金，形成了一种消费者与商家共享利润的共赢生态。

## 二、永春堂的商业模式

### 1. 直销模式

永春堂采用直销模式，通过各级代理、经销商和消费者之间的直接联系，实现产品的销售。这种模式省去了中间商环节，降低了成本，使产品价格更具竞争力。同时，公司可以直接了解消费者的需求和反馈，更好地调整产品和服务

### 2. 会员制度

永春堂建立了会员制度，通过发展会员来吸引更多消费者。会员可以享受更多的优惠和专属服务，例如：积分兑换、定期赠送礼品等。这种会员制度提高了用户的粘性和忠诚度，为公司积累了一批忠实客户

### 3. 互联网思维

永春堂运用互联网思维，将传统健康产业与互联网相结合，实现了产业的升级和转型。通过线上销售、社交媒体宣传等方式，公司扩大了市场范围，提高了品牌知名度

## 三、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

## 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， $250\text{万} \div 10\text{万股} = 25\text{元/股}$ 。

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。 $250 \text{万} \div 18 \text{万股} = 13.88 \text{元/股}$ 。

## 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。

更多详情欢迎咨询了解微三云麦超噢

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，支持种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPPI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

扩展阅读：

微三云企业价值观使命：让再小的商家，也拥有自己的卖货系统 1 .

去中心化，让商家不再依附大平台，让商家不再受大平台的克扣抽成； 2 .

可定制化，让商家可以建立自己独特的商业模式；微三云商学院认为，用户洞察是在引流获客、留存转化后的又一重要环节，以数据为依据优化产品与运营。通过基于数据的深度处理及模型分析，帮助企业挖掘用户特征及价值，更好地制定精准且差异化的营销策略，从而实现长期用户维护、提升用户忠诚度与复购可能性。正如前文所说，“私域”的概念诞已经有 5 年，已经逐步从粗放经营转向精细化经营时代，对品牌商家来说，最重要的就是需要了解不同平台差异，制定完善的私域运营策略，持续经营、快速迭代，以提升企业的数字化生命力。

微三云现在拥有自研开发应用云平台系统，一个系统底层集成 200

多个创新应用模式，做电商平台只需要挑选自己需要的应用功能 2 源码就能搭配出自己的源码系统，创新模式比如全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、消费返利模式，共享 WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式，推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，秒杀拼购

系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式，NFT/NFG 电商系统等

200+ 营销应用和 shida 奖励模式助力商家掘金移动社交新时代。