

永倍达报单及推广模式永倍达的物流成本优化策略：降低运营成本和提/高效率的方法探究?电商系统+软件开发服务+技术服务

产品名称	永倍达报单及推广模式永倍达的物流成本优化策略：降低运营成本和提/高效率的方法探究?电商系统+软件开发服务+技术服务
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的物流成本优化策略：降低运营成本和提/高效率的方法探究?电商系统+软件开发服务+技术服务

扩展阅读：

前期项目需求需要明确到什么程度才能更好地与软件公司沟通？——客户把握业务发展需求，我们持续性完善细节需求。

我们知道一开始就能列出所有软件开发的详细需求是很困难的，而且也是要冒高风险的。这也是为什么我们在帮助客户挖掘出业务发展需求和明确了大致的业务功能模块作用后，采取先进的敏捷开发方法持续性完善细节需求。但是如果一开始给我们的是错误的业务需求和关注问题（由于很多客户项目的需求负责人不一定是软件产品的最终使用人和不一定是负责市场运作的决策人），我们也只能交付错误的软件版本。

所以客户zuihao能够把握业务发展思路，描述你们所遇到的问题 and 业务特点，让我们专业的管理信息化咨询顾问和需求分析师协助来提出需求的信息化解决方案。如何测试项目是否靠谱是否值得做。

微三云云平台分布式系统实现一个系统双服务器部署，核心底层与前端应用分开服务器部署，基本杜绝类似旧商城和市场上大部分系统黑客通过各种路径进行攻击盗取数据和资金的事情（划重点），运营模式选择更加丰富，比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、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，预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等丰富应用模式

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zhengfu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： $2600 \times 3\% \times 16 = 1248$ 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： $50元/单 \times 100 = 5000$	2	添款200	7级(123单)	6级(117单)	261895
1月28日	报单补贴： $50元/单 \times 100 = 5000$ 推荐奖： $2600 \times 3\% \times 3 = 234$ 报单奖励： $351(6级) \times 3 = 1053$ 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： $50元/单 \times 116 = 5800$ 推荐奖： $2600 \times 3\% \times 2 = 156$ 报	3	添款1012	7级(128单)	7级(122单)	261820

单奖励：416（7级）*2 =832元奖励合计：6788				
---------------------------------	--	--	--	--

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：

微三云微商+社交电商卖货方案，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、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式

10大卖货激励模式

快速裂变用户，实现销量翻倍

推广奖励

让产品形成爆品，实现传播关系的裂变。

绩效奖励

设置股东权重，激励推广贡献，壮大平台。

区域奖励

平衡线上线下利益，迅速将品牌市场化。

gaoji奖励

细化推广员等级，晋升优化团队。

店铺奖励

额外奖励能力突出者，强化推广团队。

消费奖励

根据用户消费额度，作一定标准的奖励。

排队奖励

分期奖励礼包消费者，促进消费，增加粘性。

积分奖励

通过店铺积分提现，加强粘性，沉淀用户。

云店奖励

万店同源，轻模式运营快速整合B端资源。

招商奖励

让用户为平台建立供应链实现双赢。

多种营销xifen工具

让卖货变得更好玩，有效降低引流成本