

揭秘永倍达推广模式：多维度激励下的会员增长策略？系统源码+平台运营+技术服务，微三云麦超分析

产品名称	揭秘永倍达推广模式：多维度激励下的会员增长策略？系统源码+平台运营+技术服务，微三云麦超分析
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

揭秘永倍达推广模式：多维度激励下的会员增长策略？系统源码+平台运营+技术服务，微三云麦超分析

前文引言：

“私域与边界无关，与企业高层的视野有关，与企业的野心有关！”，微三云商业模式总监麦超近期在新零售专题会的一段话，点醒了很多品牌高

层。

原来，我们品牌企业对于平台的定义，对于私域、公域的定义，往往都被概念炒作方框定在了一个边界范围里，往往忽略了如何跳出边界，进行“全

局”思考。

温馨告知：如果您购买的是加密的源码或者封装的系统，或者只是买的一个系统账号，那么你无法申请软件著作权，自己项目的推广和公司品牌

的背书都将受到不小阻力。

小编介绍：

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，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP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

永倍达报单及推广模式+电商模式设计+软件开发服务

永倍达电商平台整合了直销模式、电商模式以及游戏化引流方式，形成了一套独特的运营体系。具体设计如下：

1. ****平台优势****：拥有庞大的用户基础，8000万注册粉丝和2000万活跃消费者，并与上万家企业合作，包括众多zhiming品牌。通过坚持民族品牌路线，永倍达已成为中国电商领域的翘楚。

2. ****liuliang来源****：主要通过有趣生活游戏APP吸引liuliang，用户在参与抢红包、看广告等互动中可获得现金红包，同时该APP也是进入淘宝、拼多多等其他互联网平台的入口。

3. ****三者关联****：铸源遵循直销法进行级差奖励；永倍达提供打折消费并发放红包；有趣生活则作为提现工具。

4. ****销售产品模式****：优选商品时，企业可以获得消费金额的55%，平台留存45%用于红包奖励及运营。

如能获得政府推荐函，商品可在惠美乡村板块上线，购买此类产品的消费者可提前至第二个月获得红包补贴。

5.

****上架产品收费标准****：每款产品图片租金1000元，上限5000元，另需支付5000-50000元不等的保证金。

6. ****普通消费者模式****：消费满100元后，半年后开始每月22日将得到3%-5%的红包补贴，约两年内返还完毕，以锁定会员和消费者群体。

7. ****平台资金来源****：

- 从合作企业收取保证金和上架费
- 平台账期产生的现金流
- 插播广告费用
- 推流费用（通过向其他平台导流收取）
- 大数据变现，例如购物券交易、与上市公司签对赌协议等
- 酒店联合模式，通过收购商旅平台、打包上市等方式创造收益

8. ****报单模式****：采用储值式报单，单笔金额为2600元，报单后用户将获得积分消费权益、增值奖励以及消费奖励等多重回馈，随着下单数量增加和级别的提升，提成比例也将相应提高。

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： $6 (1级) \times 2 + 91 (2级) \times 3 + 351 (6级) \times 94 = 33319$ ； 奖励合计：41041	163	添款559	6级 (116单)	6级 (110单)	260559
12月28日	推荐奖： $2600 \times 3\% \times 163$	3	添款936	6级 (119单)	6级 (113单)	261495

	=1248 报单奖励：351 (6级)*16=5616元奖励合计：6864					
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：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						

综上所述，永倍达电商平台通过多元化的商业模式、巧妙的引流策略以及丰富的会员激励机制，实现了平台的高效运行和持续发展。

扩展阅读：

微三云云平台：自由组合应用和会员数据互通各种商业概念被炒热，其背后都是平台在为自己积累“势能！”例如阿里的“新零售、数智化”，腾

讯的“私域经济”，抖音的“兴趣电商”等。但一个概念一旦被市场认可，每一个平台都会往上蹭。究竟什么是私域，什么是公域，对于这些

概念的定义和边界，企业应该有自己的全局理解。

微三云系统架构上解决单体模式紧耦合、难以扩展的问题，每个服务可独立部署，功能模块按团队专注负责，系统功能丰富，比如 思购臻选秒杀

模式、美丽天天秒链动 12+1 奖励模式，泰山众筹模式，太爱速 m m 秒杀寄售模式，消费返利模式，共享 I 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，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、预售拼购模式、

拼商抽奖模式、广告电商模式等，更好的独立扩展和性能支撑，满足应用功能并发开发。