

# 重塑分配格局：百姓共富直通车反金字塔模式解读？商业思维+系统源码+技术服务，微三云系统搭建

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | 重塑分配格局：百姓共富直通车反金字塔模式解读？商业思维+系统源码+技术服务，微三云系统搭建 |
| 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

重塑分配格局：百姓共富直通车反金字塔模式解读？商业思维+系统源码+技术服务，微三云系统搭建

前文引言：

微三云介绍：微三云经过 8 年技术开发+服务 6 万以上客户平台落地经验沉淀，形成了 4+1 五大系统生态（区/块/链/供应链/超级 App/云视

商+电商云平台）。

针对以上品牌企业 DTC 转型面临的种种困难，微三云结合市场现状和丰富的一线成功案例，从商业模式、组织人才、数字化技术、零售场

景、客户经营、IT 系统等多个维度，深入浅出的分析总结了中国品牌企业 DTC 转型的现状和成功要素，然后系统性的描绘了一张能够指导品牌企

业进行 DTC 转型的战略蓝图。大到集团品牌企业 DTC 转型的战略要点，小到一个零售数字化触点的场景构建，均有具体咨询详细方案。

百姓共富直通车模式源码开发，太原百姓共富直通车类似模式系统定制

百姓共富直通车模式，是专家根据我国国情研究的共富模式，是拉动内需，促进当地GDP大力增长的有效措施，是促进经济循环，解决民生问题，让老百姓过上有品质的生活的根本措施，以达到共同富裕。

这个模式一改过去金字塔结构，先有塔顶赚钱变为塔底赚钱，就是百姓先赚到钱，实行推荐人负责制，只有推荐与被推荐关系，只有分钱与被分钱关系，直推一人回本，再直推一人就是利润，只玩利润，本金已回本，资金绝对的安全。

首先是先回本金，用利润去循环，不是赚钱，而是“抢点”，不分早晚，只求速度，做好自律，守规矩，先做人，再做事。

这个模式是二的倍增，三的裂变，合法合规，永远不会出问题，无一分钱沉淀资金，更没有资金池，不是拉人头，不做深度，只做宽度，不做竖向，只做横向。

第一部分：找推荐人报单第一阶段排队，推荐人负责制，保证本金安全，新人了解清楚后开始申购，申购的资金通过协议由推荐人保管，假设最后一个人都没发展到，资金由推荐人返还给新人。

第二部分：开始推广2个人进入发展层，只有推荐了两个伙伴，才能进入发展层，推荐一人回本，推荐两人赚了一个，（下级报单的钱先寄存在推荐人手上，平台不直接收款），等于拿赚的钱进入发展层，发展层是1159架构：

1159架构分三个级别，一个C级-----一个B级-----三个A级---下面是排队升级后进来的1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9（参考上面的图）第三部分：升级1号位

排队的人员不分先后，谁先推荐够两个人，谁就下来充当 的位置

的18600最先分配给三个A  
每个人6200，再下来的是 和 ，同样分配给三个A，这样三个A分别得到 $3 \times 6200 = 18600$

就是三个A最先回本，再下来的 号位的18600分配给B级别的 1000 C级别的 17600  
在下来的5, 6, 7, 8, 9，同样分配给B 五个1000分配给C五个17600

这个时候，这一盘就可以翻盘了，共下来9个18600第四部分：升级为A号位先分配给三个A回本，在分配给B 6000 和C  $6 \times 17600 = 105600$

这个盘从一个变为三个，C出局进入财富盘，B升为新C，三个A升为三个新B  
九个新人下来的升为九个A，从一个盘变为三个盘，但中间空了两个C级

第五部分：抢C号位那么这两个C级的位置，新升上来的九个A 可以去抢C  
如果A没人抢新升级的B也可以去抢

抢C要具备的条件：

一，抢半个C：

有三个直推，其中一个直推也推荐了两人

二，抢全C：

有四个直推，其中有两个直推各推荐两人

第六部分：B号位升C号位另外还有B级升C级条件，必须激活自己直推的两个直推，就是两个直推也要有两个直推，才可以正常升C 如果没有激活直推，就直能赚到 $18600+6000=24600$

第七部分：C号位出局然后C出局后就进入财富阶段，拿收入的七万进入财富的一星，在升二星三星四星，到五星出局共收益约105万，其中最后一次的收益交给平台五万后出局，出局后可以再回到发展经营阶段参与下一轮

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

结语：

微三云源码：微三云电商云平台系统经过上万个系统客户的共同验证和完善，已形成持续功能标准化+持续微定制+持续优化+持续迭代创/

新应用模式+持续微定制+持续升级标准化的良性循环当中，让客户大大减少软件采购事情上踩坑，几万几十万就可以买到自己开发或者外包要几百

万甚至几千万都不一定能开发好的系统，因为系统底层就像汽车的底盘，建筑大厦的地基，如果平台想做长久，地基要打好，至少需要 500 万以上

的技术投入。

品牌内购模式天然具备的 4 大特征

- 高效卖货 清理库存
- 拉动企业内需 加速资金流转
- 员工分享裂变 促进新客转化
- 员工关系链 增强信任背书