

B升C晋级逻辑揭秘：基于百姓共富直通车模式下激活直推的重要性及其技术实现？做软件源码开发+技术保障运营支持+讲模式说干货

产品名称	B升C晋级逻辑揭秘：基于百姓共富直通车模式下激活直推的重要性及其技术实现？做软件源码开发+技术保障运营支持+讲模式说干货
公司名称	深圳市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

B升C晋级逻辑揭秘：基于百姓共富直通车模式下激活直推的重要性及其技术实现？做软件源码开发+技术保障运营支持+讲模式说干货，微三云麦超介绍

前文引言：

买软件的坑分享：购买软件的坑之系统功能缺陷，项目胎死腹中：某些软件公司利用创业者急于求成和不懂技术，空手套白狼，直接销售破解版或盗版、倒卖别人公司的没有功能更新服务的模板系统，虽说表面功能符合最初的功能要求，但是因为系统存在种种缺陷，修修补补拖延太多时间，常常A P P还没上线，股东间就起矛盾，项目胎死腹中，而且这种系统后期无法支持进行二次开发，没有新功能上线，运营模式会很快过时导致项目终止。

——建议：选择购买源码系统，直接找源头技术公司购买，选择后续可以支持二次开发的系统。

目前国内已有超8成商户都认为私域成本在上升，平均涨幅最高达40%！

在令人咋舌的涨幅数据背后，原因不外乎集中在以下3点——

私域初期红利逐渐消退，liuliang获取难度和成本都在上升；2) 一些品牌私域玩法单一，已再难吸引C端消费者，同时，私域运营能力的单薄，导致

转化率每况愈下；3) 分“蛋糕”者众，更多品牌入局私域，竞争愈加激烈。在私域2.0的时代，品牌要顺利度过私域发展瓶颈期，关键在于“正确认识当下的私域环境”和“tisheng私域运营能力”。

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 hao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要俱备的条件：

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，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

结语：

微三云企业价值观：敬业 诚信 合作 创新 1. 热爱工作，能主动承担任务； 2. 愿意在工作中，不断tisheng工作技能； 3. 工作中不怕遇到困难，愿意挑战难题； 4. 在工作中，能发现问题，提出合理化建议，从而改进工作效率。

微三云商学院认为，用户运营，从策略维度上来看，分为用户引流环节、留存转化环节。

1) 用户引流环节 对于中大型商户来说，引流方式可以多样，如可通过门店智能设备、广告投放、直播等线上及线下方式引流；而小型商户应重视门店营销物

料布置例如展示板、二维码等（适用于有实体门店的商户）。对于很多商家来说，小程序是商户构建私域池的重要入口，大多商家都会设置相应激励引导用户关注，tisheng用户转化率与复购率。

2) 留存转化环节：重视场景搭建、内容营销与用户激励。留存转化是私域经营的关键环节，商户可以通过场景搭建，即基于实体或虚拟渠道拓展私域场景，提升互动率与消费意愿；内容营销即构建商户自身内容阵地，持续输出品牌内容，占领用户心智；用户激励，即设置补贴、红包或会员激励机制，提升用户粘性与复购率。