

解析咏春堂整个商业模式运作逻辑

产品名称	解析咏春堂整个商业模式运作逻辑
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

2015年1月,咏春堂获得国家商务部颁发的直销经营许可证,面对大健康产业前所未有的发展机遇,咏春堂开创了健康食品、健康用品、健康服务三大领域,以多元化、年轻化、国际化的品牌形象为消费者提供服务。

咏春堂决心成为中国健康产业的创新者和lingdao者,坚持“家庭健康管理、共xiangmei好生活”的企业使命,坚持“成人达人、创胜”的企业价值观,倡导“实用主义、团结、利他、坚强、学习、灵活”的企业精神。

合作国内多所zhiming985/211大学。

三大产品体系

元宝枫籽油

元宝枫籽油里蕴含一种惊人的物质—神经酸。它是世界科学家公认的、唯一能修复疏通受损大脑神经并促使神经细胞再生的双效神奇物质。神经酸具有促进大脑发育、降血脂、防治神经受损、预防老年痴呆的功能。

永优乐纳豆

血管清道夫,清血王,长寿油,预防脑梗,心梗,获得国际FDA多重认证。

牛奶碱性蛋白片

有效修复胃粘膜，十二指肠溃疡，胃胀气，阻碍幽门螺旋杆菌，抗癌防癌等功效

据“永春堂”推广人员介绍，该平台主打红参雪莲日饮品、元宝枫籽油夹心型凝胶糖果、永优乐牛奶碱性蛋白粉片、永优乐纳豆四种产品。在官方推广资料的介绍中，各种产品功效更是五花八门。

该平台推广资料介绍，红参雪莲日饮品具有抗氧化、促滋补、补气血、增强免疫等功能。

整个商业模式运作逻辑

一共7项分配逻辑：（静态发展也能赚大钱）

用户目前可参与1300元、3900元、13000元三个等级的报单。

报单1300元：可获得1个贡献值，以及5500的能量值（能量值可以理解为变现额度，比如报单1300元，最高可以赚取5500元，利润4200元）；

报单3900元：可获得3个贡献值，以及20000的能量值

报单13000元：可获得10个贡献值，以及80000的能量值。

注：（能量值可以理解为变现额度，比如报单1300元，最高可以赚取5500元，利润4200元）

一、直推奖

可享受直推用户报单额的10%，小推大无烧伤，推荐无上限；

二、营业额10%加权分红

平台每日营业额的10%用来分红，根据用户拥有的贡献值来划分，拥有贡献值越多，分红越多（贡献值价值 = 每天全球营业额10% ÷ 所有人贡献值的总和）；

推荐增加贡献值：

：1代增加贡献值的100%；

：2-11代增加贡献值的10%；

报单1300元可以拿到1-5代的贡献值

报单3900元可以拿到1-8代的贡献值

报单13000元可以拿满到11代。

三、见点奖

20层见点奖0.2%，20代见点奖0.3%

早入场早占位

四、级别分红

共分为V1-V10，10个等级。

V1：小区累计贡献值达到30，可获得1.5%的业绩分红；

V2：小区累计贡献值达到90，可获得1.5%的业绩分红；

V3：小区累计贡献值达到300，可获得1.5%的业绩分红；

V4：小区累计贡献值达到900，可获得1.5%的业绩分红；

V5：小区累计贡献值达到3000，可获得1.5%的业绩分红；

V6：小区累计贡献值达到9000，可获得1.5%的业绩分红；

V7：小区累计贡献值达到30000，可获得1.5%的业绩分红；

V8：小区累计贡献值达到90000，可获得1.5%的业绩分红；

V9：小区累计贡献值达到300000，可获得1.5%的业绩分红；

V10：小区累计贡献值达到900000，可获得1.5%的业绩分红。

累计贡献值yongbu清零，级别只升不降。所有级别均享受的是gongsi总业绩分红，并非自己网体业绩分红。gaoji别兼得低级别分红。（要求：小市场每天产生1个贡献值）。

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，所以就有了大区和小区。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 小区贡献值 30

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 90%

V2 小区贡献值 90

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 80%

V3 小区贡献值 300

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 70%

V4 小区贡献值 900

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 60%

V5 小区贡献值 3000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 50%

V6 小区贡献值 9000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 40%

V7 小区贡献值 30000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 30%

V8 小区贡献值 90000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 20%

V9 小区贡献值 300000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 10%

V10 小区贡献值 900000

全球分红 1.5%

个人加权贡献值 0%

不管什么级别，累积贡献值不清零，级别只升不降，所有级别均享受gongsi总业绩分红，而不是看个人团队业绩，gaoji别兼得低级别分红，要求是小区每天新增一个贡献值。

上级别后拿多少钱，怎么拿？

举例：今日gongsi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gongsi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

二，上级别后个人加权分红贡献值按级别比例算，未上级别按 100%贡献值算。

举例：你现在未上级别，你拥有 10 个贡献值，今天单个贡献值价值 5 元，那你应得 $10 \times 5=50$ 元收益你要是 V1，个人拥有 50 个贡献值， $50 \times 90\%=45$ 个贡献值， $45 \times 5=225$ 元你要是 V5，个人拥有 1000 个贡献值， $1000 \times 50\%=500$ 个贡献值， $500 \times 5=2500$ 元

以此类推

级别百分比后，多余的贡献值，被销毁，以保证贡献值的价值和低级别以及未

上级别的收益。

举例：gongsi今天新增总业绩是 1000 万，拿出 10%就是 100 万，gongsi所有会员拥有 20万个贡献值。

上级别加起来 5 万个贡献值，v1-V10 共计 15 万个贡献值，按百分比去掉 5 万个贡献值，还剩余 15 万个贡献值。 $100 \text{ 万} \div 15 \text{ 万个贡献值}=6.66 \text{ 元/个贡献值}$ 。

六、领导奖（拨比 15%）

紧缩 10 代级别分红收入的 10%

级别超越照拿，直推人数越多，10 代领导奖收益越多，多劳多得，yongbu封顶。

举例：1、你推荐了 A，A 是你的第一代，A 现在是 V1，级别分红一天 500 元，你可以拿到 A 的级别分红 $500 \times 10\%=50$ 元

2、A 推荐了 B，B 是你的第二代，B 是 V5，级别分红一天 5000 元，你可以拿到 B 的级别分红 $5000 \times 10\% = 500$ 元

3、B 推荐了 C，C 是你的第三代，C 没有上级别不算。

4、C 推荐了 D，D 是你的第四代，D 是 V4，级别分红一天 3000 元，你可以拿到 D 级别分红的 $3000 \times 10\% = 300$ 元。

以此类推到第 10 代。

综上所述，由于 C 没有上级别，所以不算，缩掉了。此时 D 就是你的第三代。

你可以拿到的级别分红就是：50+500+300+4 到 10 代的级别分红。

七、赠送上市 gongsi 股票（拨比 3%）

gongsi 拿出每日营业额的 3% 购买上市 gongsi 飞扬集团（上市代码：01901）的股票，现在每股 0.82 港元左右，赠送给手上拥有贡献值的人。

永春堂推广团队对外宣传：

永春堂主要基于其六大优势：一是平台安全无风险，奖金分红都从 gongsi 新增营业额里面抽取，不会影响平台本身的业绩，风险较小，可以放心购买。

二是门槛低，最低购买 1300 即可参与进来，不需要投资大额资金，对新人来说是非常友好的平台。

三是有销毁机制，确保不做市场的消费者也有可观消费分红，也就是说我单纯购买产品也可以拿到 gongsi 分红，想赚更多的钱可以推荐朋友前来购买，想保持现状也完全没有问题。

四是收入不封顶，也就是说我可以一直在平台赚钱，不会有限额。

五是不砍业绩，不清级别，业绩可以一直累积，级别可以一直晋升，在平台呆得越久只会赚得越多。

六是全部人享受 gongsi 业绩增长的分红，用户大家一起拉，有钱大家一起赚。