

# 永/春堂商业模式的适用范围与行业扩展

产品名称	永/春堂商业模式的适用范围与行业扩展
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/春堂商业模式的适用范围与行业扩展

扩展阅读：

月营收1个亿以上的电商平台在用什么创新营销模式

2024年新的一年，各大团队长都在找项目，有实力有能力的平台老板们都在跃跃欲试上线自己的平台，线上创业做平台运营中长期成为了微创业的主流，而线上创业推广裂变自然离不开软件系统的支持。那么，该用什么营销软件模式来运营自己的电商平台呢？下面微三云邹锋兴为大家盘点以下客户平台过亿营业额每月的都在用什么功能模式：

### 一、秒杀寄售模式

平台设置非常优惠的活动奖励吸引用户参与活动进入平台，然后通过秒杀区活动获得优质产品或奖励，参与成功得产品，参与失败获得鼓励金现金，参与活动的产品不想提货可以放在2收商城进行寄卖，平台一定时间内售出后按二手价结算给用户，结合结合社交电商模式的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖等奖励模式

### 二、共享购模式

对比云联惠等消费返利模式，共享购模式有以下创新优势：

- 1.消费返利只是赠送共享值和共享积分，不返现金，避免非法集资承诺保本保收益的返现金思路
- 2.因为返的不是现金，避免团队奖励模式设置，不涉及传销多级分销团队计酬，相对安全很多
- 3.平台不碰商家资金，只要平台会员不而已shuadan虚假交易，消费用户和商家、平台都是非常健康没有

任何风险的

4.平台不返现金，没有提现功能，意味着不可能出现类似云联惠和销巴生活这种消费返利平台用户挤兑提现问题，平台可以无风险长久运营。

5.后期积分通过合规交易所交易，对接友盾通证交易所，上海碳排放交易所等，彻底避免积分交易变现的潜在法律风险。三、链动2+1奖励（美丽天天秒）

购买产品成为代理，代理推广代理拿直推奖，代理发展2个代理升级老板级别，前面2条代理线留给上级，第3条代理线起拿N代见点奖，老板与老板平级可拿平级奖，设置帮扶基金冻结部分佣金，考核留给上级的2条线的活的，达标则冻结资金可提现，同时增加了关系链上的直推间推奖，团队级差奖，月底计酬奖，团队长分红奖，团队长分红身份可考核代理发展人数，前两条线不动了可以切换活的线等功

#### 四、全民拼购模式

设置拼团抽奖活动或者纯购物活动，参与成功得产品或等值购物币，参与失败退回款项并奖励广告现金红/包，中奖者可赠送一定比例的购物基金，购物基金可以通过自己继续参团每次释放一定比例，直推间推下级参团伞下团队参团每次释放一定比例，购物基金余额每日固定一定比例释放，每日利润分红释放等方式实现消费者优惠购物或消费返利，中奖者还可以赠送抽盲盒机会，赠送平台购物币线上线下消费抵扣，赠送消费积分进行复购消费。

#### 五、广告电商系统

用户消费赠送等额或者一定比例的积分，积分可以通过小程序广告完成每天看激励视频广告任务的形式每天释放一定比例变成可提现的现金，从而实现消费案例，支持上级可以拿下级获得广告收益的一定比例的推广奖励，还可以结合一二级分销，团队奖励，区域奖励，团队分红等分销模式

礼包分红模式 平台设置购买不同礼包获得不同级别身份，对应不同的分红额度和推荐奖励，平台每售出一个礼包，将一定比例营业额放入礼包分红池，给予对应级别的团队长身份进行平均分红，通过分红方式返利消费者，帮助消费者实现免费消费产品甚至还赚钱的模式

永/春堂商业模式+源码搭建+软件开/发服务+商业思维+微三云邹锋兴分享

#### 一 关于永春堂和永春堂模式

永春堂是一家以健康产业为核心的公司，成立于2004年。起初，公司主要从事保健食品的生产和销售。然而，随着人们健康意识的不断提/高，以及互联网的普及，永春堂开始将业务拓展到线上，通过互联网销售健康产品

在发展过程中，永春堂逐步形成了自己独特的商业模式和运营策略通；

这种创新的商业模式，它融合了直销、电商和新零售的特点，主张“消费即投资”的理念。在这种模式下，消费者在购买产品的同时，通过不同的报单门槛（如1300元、3900元、13000元、39000元等不同等级的投资额度）不仅获得相应的产品或服务，还可能因其消费行为而获得能量值、贡献值等虚拟积分，这些积分可以用来参与平台上的分红或者其他奖励机制。此外，永春堂模式鼓励消费者转变为推广者，通

过分享商品链接、发展新的消费者或团队成员，来进一步增加个人收益。这种模式下，参与者既可以享受购物折扣，又可以通过推广销售获取佣金，形成了一种消费者与商家共享利润的共赢生态。

## 二、永春堂的商业模式

### 1. 直销模式

永春堂采用直销模式，通过各级代理、经销商和消费者之间的直接联系，实现产品的销售。这种模式省去了中间商环节，降低了成本，使产品价格更具竞争力。同时，公司可以直接了解消费者的需求和反馈，更好地调整产品和服务

### 2. 会员制度

永春堂建立了会员制度，通过发展会员来吸引更多消费者。会员可以享受更多的优惠和专属服务，例如：积分兑换、定期赠送礼品等。这种会员制度提高了用户的粘性和忠诚度，为公司积累了一批忠实客户

### 3. 互联网思维

永春堂运用互联网思维，将传统健康产业与互联网相结合，实现了产业的升级和转型。通过线上销售、社交媒体宣传等方式，公司扩大了市场范围，提高了品牌知名度

## 三、6项收益：（静态一条腿也能赚大钱）

### 一、报单收益

投资 1000，3倍3000出局 拥有 1 股

投资 3000，4倍12000出局 拥有 3 股

投资 6000，5倍30000出局 拥有 6 股

投资12000,6倍72000出局 拥有12股

（出局后可原点位复投，团队累积股份不清零，级别只升不降，无任何影响。）

### 二、直推奖（波比10%）

报单金额的10%，小推大无烧伤。

例：1000 推 1000 得 100 直推奖

1000推 3000 得 300 直推奖

1000 推 6000 得 600 直推奖

1000 推 12000 得 1200 直推奖

### 三、加权分红（波比25%）

股的单价=公司每天新增营业额的25%÷公司所有会员拥有股份总和

例1：公司今天新增总业绩是1000万，拿出25%就是250万，公司所有会员拥有10万股， $250万 \div 10万股 = 25元/股$ 。

例2：加入1000拥有1股，当天的股份收益是25元。

加入3000拥有3股，当天的股份收益是75元。

加入6000拥有6股，当天的股份收益是150元。

加入12000拥有12股，当天的股份收益是300元。

个人股份=报单股份+推荐股份

1代股份的100%

2-11代股份的10%

1000拿5代股份

3000拿7代股份

6000拿9代股份

12000拿11代股份

例：你是1000报单，

你推荐了A报单1000，你拥有 $1+1=2$ 股

你推荐了A报单3000，你拥有 $1+3=4$ 股

你推荐了A报单6000，你拥有 $1+6=7$ 股

你推荐了A报单12000，你拥有 $1+12=13$ 股

A推荐B，B是你的第二代B报单1000你增加0.1股

B报单12000你增加1股以此类推到第11代。

### 四、幸运奖（波比10%）

20层幸运奖0.2%，20代幸运奖0.3%

20

层幸运奖，双轨制，每个人有2条线，第一层2个人，第二层4个人，第三层8个人，第四层16个人...第20层1048576人，共计2097150人。

理想化，20层的钱捡完= $2097150 \times 1000 \times 0.2\% = 4194300$

20代幸运奖，你所有的直推都是你的第一代，不管是放在多少层，都是你的第一代，你第一代直推的所有人都是你的第二代，以此类推到第20代。这20代内你都可以拿到0.3%的幸运奖。

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 and 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 小区股份 30股 全球分红 1.5% 个人加权股份 90%

V2 小区股份 90股 全球分红 1.5% 个人加权股份 80%

V3 小区股份 300股 全球分红 1.5% 个人加权股份 70%

V4 小区股份 900股 全球分红 1.5% 个人加权股份 60%

V5 小区股份 3000股 全球分红 1.5%

V6 小区股份 9000股 全球分红 1.5%

V7 小区股份 3万股 全球分红 1.5%

V8 小区股份 9万股 全球分红 1.5%

V9 小区股份 30万股 全球分红 1.5%

V10 小区股份 90万股 全球分红 1.5%

不管什么级别，累积股份不清零，级别只升不降，所有级别均享受公司总业绩分红，而不是看个人团队业绩，高/级别兼得低级别分红。

上级别后拿多少钱，怎么拿？

例：今日公司总营业额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，假设公司当前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

上级别后个人加权分红股份按级别比例算，未上级别按100%股算。

例：你现在未上级别，你拥有 10股，今天单个股份价值5元，那你应得 $10\times 5=50$ 元收益

你是 V1, 个人拥有50股， $50\times 90%=45$ 股， $45\times 5=225$ 元

你是 V2, 个人拥有50股， $50\times 80%=40$ 股， $40\times 5=200$ 元

你是 V3，个人拥有50股， $50\times 70%=35$ 股， $35\times 5=175$ 元

你是 V4，个人拥有50股， $50\times 60%=30$ 股， $30\times 5=150$ 元

你达到V5级别以后，个人的股份不再参与加权分红。

级别百分比后，多余的股份，被销毁，以保证股份的价值和低级别以及未上级别的收益。

例：公司今天新增总业绩是1000万，拿出25%就是250万，公司所有会员拥有30万股。

\*\*\*未上级别的会员10万股，V1-V10共计20万股，按百分比去掉12万股，还剩余18万股。 $250万 \div 18万股=13.88$ 元/股。

## 六、分公司，大众茶馆落地(波比5%)

公司拿出每日营业额的2%奖励给合格的分公司。

公司拿出每日营业额的3%奖励给落地的大众茶馆。

=====

扫码加微信，免费商业模式设计：

扫码加微信，免费商业模式设计

更多详情欢迎咨询了解微三云邹锋兴

