

yong春堂商业模式的市场调查与研究方法!

产品名称	yong春堂商业模式的市场调查与研究方法!
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

yong春堂商业模式的市场调查与研究方法!

扩展阅读：

需要开发部署系统找微三云：感谢关注我们微三云，需要开发部署系统随时找我！本司成立7年来，从4个人的初创团队发展到现在400多人团队、280+技术团队，5000平方写字楼的双高新双软科技公司，离不开所有客户的支持！感恩！

微三云电商系统源码定制：

电商系统源码，微三云电商系统源码定制，微三云电商系统，提供独立部署和源码部署2种部署方式，可二次开发，可申请软件著作权

【核心提示：文章部分资料收集于互联网，仅作为开/发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如有系统需求请详询，玩家勿扰】

yong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yong春堂和yong春堂模式

yong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，yong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，yong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，yong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、yong春堂商业模式

1. 直销模式

yong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

yong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

yong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， $250\text{万} \div 10\text{万股} = 25\text{元/股}$ 。

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。 $250 \text{万} \div 18 \text{万股}=13.88$ 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：

欢迎留言与私信，小编将根据您的实际情况介绍适合您的商业模式。