

零沉淀资金、无资金池：百姓共富直通车模式解析？

商业思维+商业模式设计，微三云麦超讲解

产品名称	零沉淀资金、无资金池：百姓共富直通车模式解析？商业思维+商业模式设计，微三云麦超讲解
公司名称	深圳市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	13929266321 13543762209

产品详情

零沉淀资金、无资金池：百姓共富直通车模式解析？商业思维+商业模式设计，微三云麦超讲解

前文引言：

微三云科技：购买软件的坑之软件行业淘汰率高，项目运营过程中技术公司倒闭：运营过程中软件开发公司倒闭了，后续系统出现问题或者功能需要更新找不到原来的技术开发服务公司，只能重新找另外的技术公司重新开发，就算买的是源码系统，因为没有原来技术公司的技术支持，自己招来的技术人员流动，不断需要重新熟悉代码，二次开发的成本增加导致项目无以为继。解决建议：选择至少持续经营6年以上且盈利能力不错的技术开发公司，大部分实力弱的公司都熬不过5年。

随着私域变迁发展，dapinpai或商户的私域运营需求也越来越多，目前又近6成的品牌/商户使用过代运营类工具，这也催生了更加成熟的代运营类工具来补足需求缺口。代运营工具主要通过“工具+咨询+运营”等类型的服务，来帮助商家解决方法论缺失、人才缺口等痛点

电商运营+系统搭建+商业模式设计

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 1000 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：

购买系统前考察系统的底层架构扩展性稳定性，预留的开发接口的丰富性，另外选择有大客户案例、并且系统应用可以快速个性定制的技术公司

伴随着早期微信群私域的红利过去后和商户私域实践的纵深，公私域联动正在成为 2022

年私域布局的新趋势——公域辅助必不可少，是私域重要流量的来源。公域能够为商户提供“活水”，是私域流量的重要来源，决定了私域留存与运营的效率。同时，多渠道布局与联动能够为用户创设更多消费场景，提升消费粘性，有利于私域留存与运营，而且公私域联动具备长期价值，商户可以基于全域视角来洞察消费者的痛点、分析数据，制定相应的营销策略。目前，主要的私域平台均已陆续发力公私域联动。