

升级之路：详解百姓共富直通车模式中各级别的晋升规则？

商业思维+电商运营+系统源码，微三云系统搭建

产品名称	升级之路：详解百姓共富直通车模式中各级别的晋升规则？ 商业思维+电商运营+系统源码，微三云系统搭建
公司名称	深圳市微三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

升级之路：详解百姓共富直通车模式中各级别的晋升规则？
商业思维+电商运营+系统源码，微三云系统搭建

前文引言：

莞云商学院：购买软件的坑之转包现象 转包现象在行业内是一个普遍现象，由于开发工期紧张，人员不够等因素，很多公司会把项目转包给其他开发公司。但从法律方面讲，转包如果未经过甲方的同意，是不能转包的。为什么说转包坑多，因为需要玩两头，一边是客户项目金额，一边是开发技术成本，转包出去势必会压低价格，所以转包出去就有很高的利润空间，价格在下级开发商手里，变成了低成本项目，项目的质量保障自然就降低，拿到手里的成品自然和预期相差甚远。而且转包后基本这个维护也需要第三方来做，后期系统问题修复沟通的成本和耗费时间也会增加。

解决建议：尽量签合同注明未经书面同意不能转包。

认知鸿沟，传统品牌企业管理团队的经营思维难以转变。原因在于某些传统品牌企业高层离“核心用户”越来越远，层层“批发”式经营仍然占据主流。管理者的视野触及不到真正的“用户市场”，他们通常只看到一堆经过美化的企业经营报表。在数字经济时代，“自上而下”的管理方式导致决策层洞察不到“用户”的改变，没有数据反馈，就会逐渐被用户所抛弃。

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，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，我都将是你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：

莞云介绍：微三云电商云平台系统，真实花了3年打磨云平台底层，再花了2年从1个应用到60多个应用，功能丰富全面程度可匹配市场电商90%的功能需求。新消费时代的真正锚点，在于人际代差带来的消费底层逻辑的改变。用户购买的不再只是一件件商品，面对个性化的需求满足以及不断迭代的服务体验，消费者们购买的是他们心中对理想生活场景的定义，消费变成了人的自主性的延伸。