

优久久商城目前平台注册粉丝1500万+，APP下载量逾千万，VIP人数100万+。”

这个优久久短短三年多就发展了千万会员，究竟是怎么做到的？

优久久，是优久久（深圳）网络科技有限公司旗下的APP，一个集社交、娱乐和直播为驱动的新时代价值电商，商城资源丰富，涵盖衣食住行全品类。

据优久久集团讲师推广视频了解到：

优久久集团的几大板块：

第一个板块：是优久久商城，我们已经有了三年了，拥有2700万的注册粉丝

第二个板块：叫[优胜供应链](#)

，这是我们今年在9月27日，香港主板完成的联合上市，下一阶段我们就要做独立上市，我们有4600多万款的源头产品。

第三个板块：是我们的消费帮扶，还有一个是我们的传媒叫[优悦传媒](#)

第四个板块：“金融是2023年成立的，去孵化我们的优胜供应链，从联合上市到独立上市，这是金融的属性。

第五个板块：我们

在香港成立了一家优久久金控，旗下我们是有[金猴证券](#)入股的叫金猴证券公司。

“优久久商城在2020，年只做一件事，3999个事业合伙人，可以在我们的商城里去开店，也拿到了我们第一批的分红股权，上市股权，通过这4000个人在全国裂变了18家分支机构。

21年3月，优久久对外宣称：此时就已经开始做B战略，在这个节点做了215个城市会客厅，其实就是市代的角色，当时我们推广VIP礼包，一个VIP礼包卖399，我们要完成一座城市的代理权要完成5000个VIP礼包，C战略我们做了一个PLUS会员，做了167万的会员体系，当时是卖119，D战略就是今年，我们进入了资本市场，孵化优胜供应链独立上市。”

按照最低要求，215个市代融资额为 $215 \times 5000 \times 399 = 428925000$ 元，167万会员就是 $1670000 \times 119 = 198730000$ 元，总金额超过6亿元。

优久久的商业模式

随着22年发行的《[促进绿色消费实施方案](#)

》中绿色积分的可用性的明确指出，该平台的业务模型也在遵循这项政策在运营；

该模型属于绿色积分消费增值模型，优富[健康商城](#)的商业逻辑很简单，消费者进入商城内进行购物，在获得商品的同时，还可以获得绿色积分，其中20%的积分属于产品积分，用于[积分商城](#)内的产品兑换，剩余80%的财富积分可以用于变成财富[礼品卡](#)，做到即买即送即增值；

优久久商城我们所有人都能参与进来的事情，包括怎么去运作：

第一，消费流程-选择产品-赠送绿色积分-20%转换兑换积分-80%兑换[增值积分](#)

假设扫朋友的二维码进去之后买订单，500也好5万也好，产品就包邮到家了，然后我们还会给你1倍、2倍、3倍的绿色积分。”

首先，优久久商城中产品分为两种类型

1.0系列拥有1000、30000、10000、20000、30000等不同的产品包，买即送

针对不同的产品包，对应可领取0.4倍至0.6倍的绿色积分；

2.0系列拥有车子、房子等大资产产品，可以1比1领取绿色积分；

针对于80%的[财富集合](#)和20%的产品积分，平台可以按照每个交易日1%的比例领取绿色积分；

例如：用户A购买10000的产品包，即可获得30000的绿色积分，按照每个交易日1%的比例进行领取

一个月共有22个交易日，一个月可领取2200积分，其中[财富积分](#)占有80%，即1760个财富积分

仅需5.6个月即可回本1万的财富积分和2464的[产品积分](#)，总计13.6个月即可将3万的绿色积分领取完毕；

如果想加速领取绿色积分，可通过优富市场加速领取，直接分享单位[消费者](#)，即可获得8%的加速绿色积分，不同身份可以获得不同的加速比例

“例如：买10万的订单，产品立刻包邮到家，同时给你30万的绿色积分，分成两部分

80%和20%，其中20%可以再次去我们的兑换专区去兑换产品，这里就有6万。

剩下80%是你的财富积分，24万的财富积分可以兑到银行卡，代表你的收益。”

晋升条件

身份：业务员和业务经理

业务员：健康专区买任意产品包升级，享受8%加速

业务经理：总营业20W，享受10%加速

服务中心供应链公司体系

总营业额100W，额外奖励加速2%

总营业额500W，额外奖励加速4%

总营业额1000W，额外奖励加速6%

同身份帮扶加速

享一级帮扶加速的20%

服务中心供应链公司政策

身份：服务中心供应链公司（须有[营业执照](#)）

服务中心面积：50平方以上

布局配套：按公司统一风格装饰文化墙、投影音响设备1组、白板及茶台1组

有效用户数量：区域市场有效账户50个以上

优质用户：负责人1人，核心人员至少3人

会议要求：每周有一场20人以上的会议(发现场视频到群聊)

