

微三云陈明凤：做过直销的值得看下，LiveGood为何能短短一年就超越传统直销企业

产品名称	微三云陈明凤：做过直销的值得看下，LiveGood为何能短短一年就超越传统直销企业
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

微三云陈明凤：做过直销的值得看下，LiveGood为何能短短一年就超越传统直销企业

以产品给经销商分润的时代已走到尽头？

#直销模式和其他流通渠道本质相同，在出厂价上，设计一套诱人的奖金分配制度，高价卖给消费者；所谓的波比高，就是产品利润高，认同吗？

我们先达成一个共识，有没有更好的解决方案了？

一起了解一个不以产品为利润的企业，它是如何颠覆整个网络营销行业!一年时间突破100万会员，一年时间创造了别的公司十年的数据！行业大变革已来！

根据Zuora的订阅经济指数（计算总销售额与增长服务）显示，订阅制企业平均年成长率为17.5%，标准普尔500与美国零售业则分别是2.2%与3.6%。

而传统直销行业，每年在以10%的向下滑落！

订阅制的商业模式，已达到万亿市值，并且会员量都是以亿为单位计量！

今天小编带你了解订阅经济下的颠覆式创新企业「美商LIVEGOOD」

那么，异军突起的LiveGood到底是何方神圣？

一、LIVEGOOD注册信息

LIVEGOOD是一家总部位于美国佛罗里达州的电商平台，采用颠覆式创新商业模式——互联网电商+会员俱乐部+分享经济，成立于2021年，LIVEGOOD公司用了18个月时间做筹备，包括金流物流，商业模式，奖励计划，后台系统等，2022年12月13日全球正式启动。

二、LIVEGOOD成长速度

BFH (business for home) 是一家全球zhuming的、非盈利性的、具备公信力的网站。这家网站专注于对全球以网络营销方式拓展市场的公司，对其经营成果数据进行统计、分析及排名。它提供了一目了然的真实、客观的数据，是我们评估互联网公司实际运营及运营状况的zuijia参考工具。

LIVEGOOD短短12个月获得诸多殊荣

启动时间:2022年12月13日

被评为商业信誉等级AA+

全球zuijia网络营销机会排名第一

全球zuijiaxinlai营销公司排名第二

全球网络公司动能排名位居第三

三、LIVEGOOD成长数据

自2022年12月13日启动全球订阅经济共享以来，LiveGood一直致力于引领网络营销模型的革新，不断超越自我，创造了令人瞩目的增长佳绩。这次的100萬会员数写下了新的纪录，重新定义了行业增长的biaogan。

眼前，我们已经可以清晰地看见LiveGood正全速迈向300万订阅会员的壮丽目标！让我们一起朝着目标继续努力前行。

自2022年12月13日运营起，LIVEGOOD公司用了12个月時間全球會員量突破100万。

全球100万会员所花时间对比及现有会员量与收费对比

Facebook (脸书) 10个月时间获得100万「免费」会员

Amaon (亚马逊) 两年多时间达到百万「付费」会员

X(Twitter)推特两年多获得100万「免费」会员

Netlix网飞三年半获得100万「免费」注册会员

Costco（开市客）6年半时间拥有100万「付费」会员

LIVEGOOD用一年时间全球付费会员100万

LIVEGOOD第二份数据如下：

2023年livegood公司的收入预计为1.25亿美元,LIVEGOOD在运营第一年支付了超5000 万美元的佣金。

四、LiveGood商业模式

LIVEGOOD采用COSTCO订阅经济会员制商业模式，只赚取会员费，不赚产品差额，还无需买卖产品，没有任何的强制购物，更没有每月的业绩考核。

成为LIVEGOOD会员，享受LIVEGOOD平台所有产品2-3折工厂价，美国原装原罐进口；推广平台还能获得82.5%的薪酬分配，建立自己的持续管道收益。

成为条件：99.95美金年卡+40美金成为加盟联营商，拥有推广权限。

奖金制度分为：

1、快速推荐奖

2、矩阵见点奖

3、钻石分红奖

每月平均加权分配公司全球总营业额的2%。总营业额包含当月入会费、月费及产品销售金额。

4、皇冠钻石奖

皇冠钻石除了参与这2%平均分配外，再额外参加0.5%的平均分配。

目前奖金是钻石的6倍。

5、血缘匹配奖

匹配奖是产生自直系血缘团队的矩阵奖金；按照您的级别不同，享受不同的比例；

匹配奖除了拿直推的第一代矩阵奖的50%外，从银级开始还拿第一代整组会员矩阵奖的10%；

以此类推，见右图。

给血缘关系与非血缘关系算一笔帐您是白金，伞下有100人每人矩阵奖\$100

假设100人是血缘，你直推的3人： $70\% \times 100 \times 3 = 210$ 匹配奖： $20\% \times 100$
 $\$20 \times 100 \text{人} = \2000 你的匹配奖金： $\$2210$

假设一百人非血缘，100人矩阵奖： $100 \text{人} \times 0.25 \text{美金} = \25美金 你的匹配奖金： $\$0$

假设一百人一半血缘一半非血缘，因匹配奖只有血缘关系才产生的，所以你的匹配奖金： $\$1000$

6、晋升身份条件

青铜：

直推2名活跃会员

银级：

伞下有20名活跃会员，再加上以下条件之一：

- 1、直推10名活跃会员；
- 2、或者3个独立部门，每个部门都有一个铜级会员（无须直推）

黄金：

伞下有100名活跃会员，再加上以下条件之一：

- 1、直推30名活跃会员；
- 2、或者3个独立部门，每个部门都有一个银级会员（无须直推）。
- 3、或者有超出4个部门，其中来自每个部门的计量人数超过 30 人的按30人算。

白金：

伞下有500名活跃会员，再加上以下条件之一：

- 1、直推100名活跃会员；
- 2、或者3个独立部门，每个部门都有一个金级成员（无须直推）。
- 3、或者有超出4个部门，其中来自每个部门的计量人数超过 150 人的按150人算。

钻石：

伞下有2,500名活跃会员，

再加上以下条件之一：1、3个独立部门，每个部门都有一个白金级成员（无须直推）。

- 2、或者有超出5个部门，其中来自每个部门的计量人数超过500 人的按500人算

皇冠钻石：

您的团队中必须总共有50,000 名活跃会员，其中来自任何一个部门的计量人数超过 10,000 名的按照10000人计算。

7、该模式还有几个推广方案计划，预估推广奖励。

比如说百日大战月入六千美金 铜级复制计划

百日大战月入四万美金——钻石复制计划

百日大战月入十七万美金——皇冠复制计划

以上便是LIVEGOOD模式制度。

注明：小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰，以上分析不构成任何投资建议。