

解读永倍达的流量密码：依托有趣生活APP，创新引流与变现策略？ 技术服务+商业思维+系统搭建，微三云麦超介绍

产品名称	解读永倍达的流量密码：依托有趣生活APP，创新引流与变现策略？技术服务+商业思维+系统搭建，微三云麦超介绍
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

解读永倍达的流量密码：依托有趣生活APP，创新引流与变现策略？技术服务+商业思维+系统搭建，微三云麦超介绍

前文引言：

微三云系统全渠道对接:全场景运营，打造pc，微信，移动的商城，以及全渠道数据对接优化体验。一直以来，为了满足中大型品牌集团客户的零售数字化转型需求，微三云持续不断地完善智慧新零售数字化平台的产品布局和生态合作，更是首次推出了专为中大型品牌企业打造的云原生、微服务架构的云平台OS零售数字化操作系统，借助其开放式的新零售PaaS平台，可以为品牌企业构建灵活扩展、高度协同和支持高并发场景的集团级零售数字化平台。

永倍达报单及推广模式+永倍达模式+电商模式设计

永倍达，作为铸源集团旗下的耀眼之星，以其创新的消费返利电子商城模式，短短时间内便在新零售领域崭露头角，实现了流水规模的惊人增长。这一成就不仅彰显了其商业模式的独特魅力，也预示着其巨大的市场潜力。

首先，我们来看看永倍达的商业模式。其独特之处在于以下几个方面：

第一，社交关系电商与新零售的完美结合。

永倍达成功地将线上购物与线下体验相结合，为消费者提供了更为便捷、多样化的购物方式。同时，借助社交关系电商的社交属性，永倍达能够更紧密地连接消费者与品牌，增强消费者的忠诚度和黏性。

第二，消费者利润返还机制。

在永倍达平台上，消费者购买商品的同时，还能享受到公司未来利润的返还。这种返还机制的设计，让消费者在购物的同时也能分享到公司的收益，进一步提升了消费者的购物体验 and 忠诚度。

第三，积分系统与优惠活动。

永倍达还设置了积分系统，消费者可以用积分兑换商品或参与更多优惠活动。这种积分制度的设立，增加了消费者的参与度和活跃度，同时也为永倍达带来了更多的流量和销售额。

在运营模式上，永倍达采用了多元化的战略。一方面，它通过电子商务平台销售各类实物商品，满足消费者的日常需求；另一方面，它积极拥抱新兴的销售形式，如直播带货等，为县农产品打开了新的销售渠道，有力推动了乡村振兴。这种线上线下相结合的模式，不仅拓宽了销售渠道，也提升了消费者的购物体验。

消费返利是永倍达商业模式的核心策略。消费者通过消费或充值成为会员后，便能享受到一定比例的返利。这种返利模式不仅激发了消费者的购买热情，也增强了他们对平台的忠诚度。同时，永倍达还通过发展会员和推荐顾客充值等方式，鼓励会员积极参与平台的推广和发展，从而进一步扩大了市场份额。

而我们根据永倍达模式，在此基础上，我们进一步开发了全新的绿色积分倍增倍涨模式，这一模式的核心特点在于实现消费即投资，且投资只涨不跌，为消费者提供了一个无泡沫无风险的增值途径。

具体来说，该模式通过设立分红池和积分机制，将消费者的购物金额转化为积分，并随着平台的发展和更多消费者的加入，这些积分的价值将不断上升。这种机制确保了消费者的每一笔消费都能带来长期的收益，实现了真正意义上的消费增值。

此外，该模式还通过一系列精心的设计，确保了积分价值的稳定增长和无泡沫性。例如，通过设定提现手续费和分红池托底机制，平台能够确保积分价值的稳定增长，并避免市场波动对消费者收益的影响。

总结概括永倍达模式，永倍达电商平台整合了直销模式、电商模式以及游戏化引流方式，形成了一套独特的运营体系。具体设计如下：

1. **平台优势**：拥有庞大的用户基础，8000万注册粉丝和2000万活跃消费者，并与上万家企业合作，包括众多知名品牌。通过坚持民族品牌路线，永倍达已成为中国电商领域的翘楚。

2. **流/量来源**：主要通过有趣生活游戏APP吸引流/量，用户在参与抢红包、看广告等互动中可获得现金红包，同时该APP也是进入淘宝、拼多多等其他互联网平台的入口。

3. **三者关联**：铸源遵循直销法进行级差奖励；永信达提供打折消费并发放红包；有趣生活则作为提现工具。

4. **销售产品模式**：优选商品时，企业可以获得消费金额的55%，平台留存45%用于红包奖励及运营。如能获得政/府推荐函，商品可在惠美乡村板块上线，购买此类产品的消费者可提前至第二个月获得红包补贴。

5. **上架产品收费标准**：每款产品图片租金1000元，上限5000元，另需支付5000-50000元不等的保证金。

6. **普通消费者模式**：消费满100元后，半年后开始每月22日将得到3%-5%的红包补贴，约两年内返还完毕，以锁定会员和消费者群体。

7. **平台资金来源**：

- 从合作企业收取保证金和上架费
- 平台账期产生的现金流
- 插播广告费用
- 推流费用（通过向其他平台导流收取）
- 大数据变现，例如购物券交易、与上市公司签对赌协议等
- 酒店联合模式，通过收购商旅平台、打包上市等方式创造收益

8. **报单模式**：采用储值式报单，单笔金额为2600元，报单后用户将获得积分消费权益、增值奖励以及消费奖励等多重回馈，随着下单数量增加和级别的tisheng，提成比例也将相应tigao。

七、报单模式：储值式报单

报单金额：2600元/单

（一）报单奖励：

1. 赠送同等价值的积分可以用来消费，按5%转130的购物币，10%在店里消费，90%在商城上消费使用。在商城享受补贴红/包，把钱循环回来。

2. 公司拿出所有利润的24.5%做1.5倍的增值。2600增值到3900（消费券），下单68天以后每个月的8.18.28这3次，每单大致在50左右，一个月大概150。这个钱一可以在商城1:1的继续消费，继续得补贴。二可以

等攒够2600后在重复报单，三可以到有趣生活里提现（扣除7%的税款）。四在有趣世界的版块1:1换成金贝进行交易。（现在金贝1贝难求）

3.消费奖励，在报第二单时奖励的3%，28天后按级别和单数进行提成奖励。报单越多，奖励的比例越高，推广就有提成。利益最大化就是账户里钱够了就去复消。增加单数，提/高/级别，一共分为13个级别，级别越高，

（二）奖励越高奖励汇总：

- 1.从第二单下单的28天后，会有不同级别的提成奖励。
- 2.在购物券消费的半年后，每月的22日开始有3%--5%的红/包补贴。
- 3.报单68天后，每个月的8日18日28日每单50左右的奖励，直至1.5倍的增值结束。

（三）级别说明

永倍达级别及奖励

级别	报单份数（2600元/单）	钱数	级别差	备注
一	2-3单	26	1%	
二	4-7单	91	3.50%	
三	8-15单	156	6%	
四	16-30单	221	8.5%	
五	31-60单	286	11%	
六	61-120单	351	13.5%	
七	121-240单	416	16%	
八	241-480单	481	18.5%	
九	481-960单	546	21%	
十	961-1920单	611	23.5%	
十一	1921-3840单	676	26%	
十二	3841-6000单	741	28.5%	十二级和十三级目前给
十三（星级经理）	6001单以上	780	30%	2.5%，十三级季度分红

备注：升级级别：团队报单份数累加；奖励分为推荐奖、提成间接推荐级差奖励；报单收益为3900元/单，分为2年时间返回

推荐级差奖：

只要是你伞下报的单，都算你的业绩，累计单数提/升级别；并享受报单级差奖励。

循环复投模式A报单100份，投入26万元；按照每个身份证号可以报7个账号排列如下A（1份）主号推荐 A2（1份）A5（1份）A6（94份）

日期	奖励明细	报单单数	金额	A1（主号）	A6（复投号）	成本数
11月3日		100		6级（100单）	6级（94单）	260000

11月28日	推荐奖 $2600*3%*99=7722$ 报单奖励： $26(1级)*2+91(2级)*3+351(6级)*94=33319$ ；奖励合计：41041	16	添款559	6级（116单）	6级（110单）	260559
12月28日	推荐奖： $2600*3%*16=1248$ 报单奖励： $351(6级)*16=5616$ 元奖励合计：6864	3	添款936	6级（119单）	6级（113单）	261495
1月8日	报单补贴： $50元/单*100=5000$	2	添款200	7级（121单）	6级（115单）	261695
1月18日	报单补贴： $50元/单*100=5000$	2	添款200	7级（123单）	6级（117单）	261895
1月28日	报单补贴： $50元/单*100=5000$ 推荐奖： $2600*3%*3=234$ 报单奖励： $351(6级)*3=1053$ 元奖励合计：6287	2	余款1087	7级（125单）	6级（119单）	260808
2月8日	报单补贴： $50元/单*116=5800$ 推荐奖： $2600*3%*2=156$ 报单奖励： $416(7级)*2=832$ 元奖励合计：6788	3	添款1012	7级（128单）	7级（122单）	261820
截止报单三个月，账户累计单数127单，增加27单，额外可得到 $2600*1.5*27=105300$ 。就算以后不再参与复投，收益可增值为39万元-复投已用2万-本钱26万+后报的27单增值为10万=21万（两年左右补贴完的收益金额），若继续						

综上所述，永倍达电商平台通过多元化的商业模式、巧妙的引流策略以及丰富的会员激励机制，实现了平台的高效运行和持续发展。

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

扩展阅读：

晶抖云云平台 OS 作为一款操作系统（OS），它不仅仅可以为企业提供微三云成熟的业务应用，它还可以为企业提供更先进的系统架构（PaaS 平台）和 N 个成熟的业务中心（如商品中心、订单中心、库存中心、会员中心、营销中心、履约中心、结算中心）。企业可以将晶抖云云平台 OS 操作系统作为整个集团或品牌的数字化底座，借助平台能力自建其他交易应用和集成外部生态应用，并且与 CDP、数据中台等进行多中台的互联互通，完善整个集团的数字化蓝图。总之，微三云的云平台 OS 操作系统和智慧新零售系统，都是为了帮助不同行业的零售品牌客户实现“线上线下融合、2B 与 2C 融合、业务和财务融合、公域与私域融合，前端和中台一体化、全渠道业务协同、集团 IT 架构统一”等数字化转型目标。