

# 惠美乡村板块商品销售模式探析？电商模式设计+平台运营+系统搭建，微三云麦超介绍

产品名称	惠美乡村板块商品销售模式探析？电商模式设计+平台运营+系统搭建，微三云麦超介绍
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

惠美乡村板块商品销售模式探析？电商模式设计+平台运营+系统搭建，微三云麦超介绍

前文引言：

微三云企业价值观愿景：成为值/得/信/赖和尊敬的移动互联网公司 1 .  
我们致力于为员工提供一份满意和值得自豪的工作 2 . 我们致力于服务好每一个合作伙伴 3 .  
我们致力于成为移动互联网技术和产品的公司 4 . 我们致力于承担更多的社会责任  
企业新零售转型共识：私域人力投入越多越好

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/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；永倍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。如能获取政/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提升，提成比例也将相应提高。

## 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兑换成金贝进行交易。（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 $2600 \times 3\% \times 99 = 716$	16	添款559	6级 (116单)	6级 (110单)	260559

	722 报单奖励：26(1级)*2+91(2级)*3+351(6级)*94=33319；奖励合计：41041					
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30

0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

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。