

创新绿色积分倍增模式：永倍达打造无泡沫消费投资新途径？平台运营+电商运营，微三云麦超

产品名称	创新绿色积分倍增模式：永倍达打造无泡沫消费投资新途径？平台运营+电商运营，微三云麦超
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

创新绿色积分倍增模式：永倍达打造无泡沫消费投资新途径？平台运营+电商运营，微三云麦超

前文引言：

现在一铺无法养三代，但一个活跃会员 10 万+的平台可以！爱孩子就送他一个 10 万+会员的平台吧！近几年多数企业在开展零售数字化业务转型时，难以避免以下难题：1) 缺乏整体规划 2) 迭代交付缓慢 3) 扩展性不足 4) 协同性不足 5) 稳定性较差 6) IT 成本过高 7) 业务支撑不足

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：

- 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。
- 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。
- 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结
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: 2	16	添款559	6级 (116单)	6级 (110单)	260559

	6 (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

扩展阅读：

在数字经济环境下，为了能够快速响应市场需求和实现降本增效的目标，品牌企业对 IT 系统的迭代升级要求再次提高。秉承“技术驱动商业未来”的理念，微三云发布了新一代“微三云云平台智慧新零售数字化操作系统”。