

四年圈粉千万，深度解析「云集」顶尖商业模式，任何行业均可套用，微三云钟小霞

产品名称	四年圈粉千万，深度解析「云集」顶尖商业模式，任何行业均可套用，微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋402室
联系电话	13143659518 13143659518

产品详情

马云刘强东都惊掉了下巴，电商居然还能这么做，曾经短短四年圈粉千万，宝妈会员甚至能翻身上市，成为中国会员制电商，彻底颠覆了传统的电商平台。云集到底是用的是什么顶尖商业模式？其实啊，云集的套路是互联式盈利思维顶级的商业模式——会员制合伙模式，接下来呢，小编就给大家揭秘云集的会员合伙模式，一定会受益匪浅，不光是电商可以用啊，融资，餐饮、服装、辨证等等各种传统企业都可以直接套用。点赞收藏。

一、云集的商业模式解析

实现裂变式的的会员合作，简单的说就是把用户变成会员，把渠道上变成合伙人，也就是说，你不光买他的东西，他要卖他的东西，把花出去的钱呢，在社交关系链把它赚回来呢，具体咋做呢？很简单，云集的会员客户一共三级，一级店长，二级主管，三级经理，值得所有的老板认真研究。

第一，一级店主，不用囤货，库存压力通通没有，你只需要交398就能

够成为一级店主当老板儿，云集总部呢，提供一件代发的服务，售后、物流系统等都是由他们来做，消费者自己购物省钱，大概享有5%-40%的返利，分享购物呢赚钱，社交关系链在你这里买东西，你能够获得15%的佣金，如果邀请朋友也成为店主呢，还能获得40个云币，相当于40块钱，可以在平台里面消费。

第二，二级主管，门槛得有100个一级会员当你的手下，既然拿到底下店主15%的利润，又能够赚介绍费，一个会员奖励150块，而且消费者自己购物还是一样，返利5%-40%，更刺激的还在后面。

第三，三级经理，相当于总部的高管，当上经理之后呢，你能够拿两级，靠规模来赚钱，门槛是你底下的店主人数达到1000人，培养主管达到30名，这个时候你自己一瓶398的会员，你提成150块，那你底下的人拉一个398的会员呢，当然他拿150块的提成儿，你渐渐拿80块的提成，因此如果经理手下有30。主管，现在店主这样就构建了一个庞大的二级分销体系，也不用发工资，扣5%的团队利润分成，就开始容易干成年薪千万的创业者。很明显云集就是通过这套会员后果迫使让团队和业绩无限裂变。而且呢，不止云集这样的大企业可以用啊，像传统的中小公司照样可以用，效果非常好。

我们有个客户，他的下游呢是渠道分销商，每年的业绩五千万左右吧，但问题，这渠道不稳定，没有忠诚度，常常呢，这个公司就是上游先打款，下游呢在赊账，结果呢，到自己手上连发工资的钱都没有。后来我们给他设计了一套会员合伙制方案，来锁定下游的渠道上，稳定公司的业绩，结果呢，一场会销收款1500万，还锁定未来三年4500万的业务，这样你企业的能力，跟同行马上就拉开差距了，而且经销商有了忠诚度绑起来了。

二、链动2+1怎么利用社交圈推广

商城里面有一个创业区，专门鼓励消费者消费创业，点进去里面购买礼包，例如499、699、899等等，数额商家可以设置

消费者a购买，499的礼包，成为了代理身份，他再推荐两个伙伴购买

礼包，那就升级成为了老板

过程中可获得的优惠制度：

- 1、直推奖：代理a推荐一个小伙伴可获得平台奖励的直推奖100
- 2、团队奖；老板a每推荐一个小伙伴，可获得平台奖励的团队奖200，再包括直推那部分，一共有300
- 3、平级奖：老板a推荐了代理c，当代理c也升级成为了老板c。老板a可以从老板c的所有收益里面得到10%的平级奖励
- 4、帮扶制：平台会冻结老板a总收益的20%，除非达到条件方可解冻，条件为（在老板a最开始推荐的那两个小伙伴，那两个小伙伴也成为了老板，并且拥有十单的收益）
- 5、换位制：这也是在第四点，如果实在那两个小伙伴没有完成那样的条件那么我们就可以开始换位置，都换两个活跃的，已经成为老板，并且拥有十单收益的小伙伴，到老板a最开始推荐的那两个位置
- 6、奖励奖和贡献奖，还有v3大身份

三、2+1链动模式的特点

走开制度：跟以往的团队不一样，不需要说一下子要推荐十几个好友，只是推荐两个小伙伴就可以跳出来升级做老板

留下制度：最开始推荐的那两个小伙伴在用户跳出来之后就留给了用户的上级

二级分销：在国家允许的二级分销范围内进行合法裂变，没有泡沫，零风险

帮扶制度：为保障每一位消费者来参与商城购物都有实际性的收获，可以完整的裂变下去，并且获得自己对应的收益

四、2+1链动模式数据参考图和用户提供图

来自真实提供的数据

五、2+1链动模式风险问题

模式都只是营销工具，主要是结合卖货来引流推广的作用，模式做入口，线下要做好服务，商家要实际性的发货。而且控制在国家允许的二级分销范围，是合法的裂变。关于模式这块也已经由法务部评估过模式风险问题。想要了解的也可以找小编提供信息。

所以呢，老板一定要记住，把你的认知和思维空间打开，这个极度重要，从卖产品赚差价，创业并不是每个人都去开家公司，而是建立一个平台，然后用社会的人、社会资源、社会的钱为社会办点事儿，顺便呢自己赚点钱，这就是企业家。如果你看了有收获，也想学习落地会员制合作模式，这里面除了云集的会员合伙模式之外呢，我还深度帮你讲解了如何把客户变成投资者渠道上的事业合伙人模式，如何让客户疯狂的转介绍的待业合伙人模式，如何在开店之前先把成本收回来的微互动模式，还有未来五年的黄金赚钱商业模式，包皮模式、S2B2C模式、F2C加c Tom模式以及加盟合伙模式等等啊，不管你是做公司的，还是开工厂，以及做实体门店，都能帮你找到未来。