

平台如何运用代言人合伙人模式？ 代言人合伙人模式+微三云科技开发，微三云麦超解析

产品名称	平台如何运用代言人合伙人模式？ 代言人合伙人模式+ 微三云科技开发，微三云麦超解析
公司名称	微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
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503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

平台如何运用代言人合伙人模式？ 代言人合伙人模式+ 微三云科技开发，微三云麦超解析

重要介绍：

微三云软件开发团队提供 UI/UX 交互设计 UI 设计包括 Web 系统页面设计，网站页面设计，H5 页面设计。UX 交互设计包括业务流程设计，系统交互设计，用户体验设计等全流程服务。CMS 集群网站开发基于 Java/PHP 技术框架为企业开发制作各类网站应用，包括企业官/网、品牌官/网设计、行业门户网站、电商网站、营销型网站、集团网站、多语言网站等。微信应用开发为各类企业定制微信订阅号、微信小程序、企业号、服务号端应用，包括微官/网、微商城、微信支付功能、微分销系统、业务系统微信扩展等开发服务。分销裂变的条件是有“人”，很多人会有这样的心理，我这个模式这么好以为做出来就会自动爆炸式地去裂变粉丝。其实不然这里要考虑几个问题:如何找人？到哪里可以找到第一批肯去做分销裂变的这些人？即时找到这批人了有没有一套成熟的培训体系，有没有教他们怎么做管理拓展团队，他们为什么要做团队；有没有教他们怎么去卖你的产品，你的产品亮点在哪里；产品内容输出，这些是打仗的工具，可以给到推广员一键复制的。仔细留意一下我们会发现，分销做得好的平台他们都会拉很多会员群，而且群会分类型，有普通粉丝群、会员群、核心会员、团长等等，会员专门的导师团队在群里授课，不同的群输出不同的内容，社群+移动电商，还鼓励核心团队组建自己的粉丝群，统一输出讲师和内容。搭建自己平台的商学院系统是必须的。建立自己商学院体系，用商学院来发展裂变社群 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>

小编介绍:微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，

截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，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（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资，质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，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，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

代言人与合伙人模式+系统搭建+软件开发

如果大家是做生意或者有做过传统电商的，我们会发现，我们与用户之间只会存在一种关系，也就是买卖关系，是一种单向的关系，后续你无法很好的在做粘性或者复购。

那么代言人与合伙人的玩法就打破了原有的关系，不再是单纯的买卖关系，而是从对产品的关注进化成，通过消费产生信任，并认同品牌价值，愿意主动推广分销传播。

普通消费者能不能也成为平台的“代言人”呢？让平台消费者也能主动去帮平台推广裂变。

代言人、合伙人模式介绍：

代言人：用户购买指定商品后即可成为平台的代言人身份，享受按消费排序的代言人奖励。

销售员：在活动商品专区购买了的用户即可成为销售员，享受直推订单的销售员奖励

合伙人：销售员可以通过平台所设定的晋升条件去成为合伙人，可以享受按成为合伙人的时间顺序排名的合伙人奖励

高级合伙人：合伙人身份的人可以通过平台设定的晋升条件成为高级合伙人，享受全平台的利润分红收益。

简单理解代言人与合伙人的不同的话，代言人是基于消费顺序排位的奖励机制，合伙人是基于成为合伙人身份的时间顺序排名的奖励机制。

代言人奖励机制：

平台会不定期推出代言人活动，用户购买相对应的产品，那么在本期内的前100名下单者就会享受该款产品总计10%的利润分红。那么也可以在设置第101-1000名的下单用户享受产品该产品10%的利润分红，第1001-10000名.....以此类推，可以按照自身实际的运营情况而去自定义设置。

举个例子：

平台中的一款白酒的总销售额为1000万，这款白酒的毛利率为30%，那么这个白酒的毛利为300万。

第，一期（1-100名）：代言人收入=单品利润300万x10%=30万 ÷ 100人

第二期（101-1000名）：代言人收入=单品利润300万x10%=30万 ÷ 1000人

第二期（1001-10000名）：代言人收入=单品利润300万x10%=30万 ÷ 10000人

合伙人奖励机制：

合伙人是享有全平台分红的，全平台销售利润都与合伙人有关系，会按照相对应的比例给到合伙人分红奖励。

如：

种子轮 1-100名：5%

天使轮 101-1000名：5%

C轮 1001-10000名：5%

D轮 10001-100000名：5%

高，级合伙人享有对应身份设定的全平台总销售利润一定比例的分红池分红资格。

平台在招商的时候，前100名用户成为合伙人，每月都可平分全平台利润5%的合伙人奖励

后101-1000名用户成为合伙人，每月都可平分全平台利润5%的合伙人奖励

后1001-10000名用户成为合伙人，每月都可平分全平台利润5%的合伙人奖励

举个例子：

假设平台一年的总销售额为2000亿元，所有商品毛利率均为30%。

平台一年就有600亿的毛利。

合伙人总计20%推广补贴

- 1、种子轮（100名）年收入=年利润600亿 \times 5%=30亿 \div 100人=3000万/年/名
- 2、天使轮（1000名）年收入=年利润600亿 \times 5%=30亿 \div 1000人=300万/年/名
- 3、C轮（10000）年收入=年利润600亿 \times 5%=30亿 \div 10000人=30万/年/名
- 4、D轮（100000）年收入=年利润600亿 \times 5%=30亿 \div 100000人=3万/年/名

销售主管：15%人力资源费用

- 1、主管年收入=年利润600亿 \times 3%=18亿
- 2、高，级主管年收入=年利润600亿 \times 3%=18亿
- 3、经理年收入=年利润600亿 \times 2.5%=15亿
- 4、高，级经理年收入=年利润600亿 \times 2.5%=15亿
- 5、总监年收入=年利润600亿 \times 2%=12亿
- 6、高，级总监年收入=年利润600亿 \times 2%=12亿

消费即可销售有全平台分润

越早入场，收益越高

消费产品排名，永，久享受排名收益

如需完整方案，可向小编了解获取

侵权请联系删除。

扩展阅读：为什么选择微三云系统：微三云与在国内外拥有较高品牌知名度和美誉度的众多高新科技企业集团良好合作，共同进军互联网新零售事业，为全国莘莘学子发展带去新的新零售平台运营契机。微三云采用详细的方案，过硬的技术，扎实严谨的研发流程，满足5万并发量的系统架构完成开发。成功推进了与众多集团公司互联网新零售的发展！

结合云平台底层：丰富的社交电商功能，为企业营销卖货提供实力支撑。

建生态体系：可打通微三云各大应用体系，便于建生态，拓展产业链。

多用户端口：可打通公众号、小程序、APP、H5等端口，灵活布控市场。

关系可共享：40+应用可灵活搭配，且用户关系可互通，快速裂变。结合超级云APP：平台营销活动引流的用户可以长期的留存、沉淀并二次转化。

给解决方案：免费为企业提供诊断咨询，并输出完整的就解决方案。多销售模式：支持和 SaaS 销售模式，企业可灵活招商，掌控大数据。

运营有保障：百人运营团队做后盾，扶持应用快速上线，免费迭代升级。微三云 2021 年有思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、泰山众筹模式，太爱速 m 秒杀寄售模式，秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等比较火的应用模式。

为什么选择微三云 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://gy.32wsy.com> 或 <https://32wsy.com>