

消费产品排名，**享受排名收益：代言人与合伙人模式解读？技术服务+营销模式+系统搭建，微三云技术

产品名称	消费产品排名，**享受排名收益：代言人与合伙人模式解读？技术服务+营销模式+系统搭建，微三云技术
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

消费产品排名，**享受排名收益：代言人与合伙人模式解读？技术服务+营销模式+系统搭建，微三云技

术

重要介绍：

微三云科技：源码+SAAS多模式多平台解决方案 N

个平台模式系统（什么模式火、卖货快，就用什么模式）

PS：运营“场”的平台：专注研究商业模式卖货模式，SaaS

模式部署，多模式并存或下线迭代，独立团队运营风险控制与会员数据复用 1、A

平台：社区团购模式（线上商城+区域管理+小区团长+终端用户）{类似兴盛优选，十荟团} 2、B

平台：挂售寄售批发零售模式（会员区+零售区+批发区+购物币消费区）{类似美谷新零售，口天王商城}

3、C

平台：分红榜模式（大礼包会员+复购分红+团队拉新分红+管理分红+团队业绩分红）{类似攸妍新零售}

4、D 平台：社交电商模式（大礼包会员+会员等级+团队奖励+区域奖励+绩效分红）{类似云集，素店、

贝店、未来集市，有品有鱼，淘小铺} 5、E

平台：跨境电商模式（进口产品+海关对接+跨境支付+跨境物流+保税仓对接+ERP

对接）{类似环球捕手，素店} 6、F

平台：拼商补贴模式（大礼包会员+会员等级+保证金+补贴奖励）{类似哇哈哈秒妙眠新零售，SUPERM E 潮瘦} 7、G 平台：邮费奖励模式（大礼包会员+每日/周/月付邮免费领取产品+会员等级+团队奖励+区域奖励）{类似屏幕卫士新零售，光明新零售商城} 8、H 平台：新拼团模式：（会员制+普通团+红/包团+超级团+秒杀团）{类似伙拼新零售、即拼商城} 9、I 平台：直播带货模式（图文短视频种草+直播带货+直播间销售+招募主播+会员分销）{类似有播、特抱抱、益企播} 10、J 平台：多门店异业联盟 O2O 模式（多门店入驻+线下门店+自提核销配送+收银+异业联盟+O2O）{类似集佰客联盟} 11、K 平台：社交电商+直播带货模式+跨境电商模式+区/块/链共享积分。。。 12、L 平台：社区团购+跨境电商模式+社交电商模式。。。 13、M 平台：社交电商+拼商补贴模式+邮费奖励模式。。。 14、N 平台：新模式 N。。。更多新模式或组合应用模式请咨询业务或洽谈定制 15、O 平台：共享购模式，嗨购生活家，海赋通，响指生活，乐贝优选 16、分享购模式：乐分享模式 17、消费返利模式：拓友模式，离九紫模式，销巴生活模式，君凤凰模式 微三云科技：源码+SAAS 多模式多平台解决方案 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com> 或 <https://gy.32wsy.co>

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，代言人是消费顺序排位为基础的奖励机制，合伙人是成为合伙人身份的时间顺序排名为基础的奖励机制。

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 \times 10%=30万 \div 100人

第二期（101-1000名）：代言人收入=单品利润300万 \times 10%=30万 \div 1000人

第三期（1001-10000名）：代言人收入=单品利润300万 \times 10%=30万 \div 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 × 3%=18亿

3、经理年收入=年利润600亿 × 2.5%=15亿

4、高，级经理年收入=年利润600亿 × 2.5%=15亿

5、总监年收入=年利润600亿 × 2%=12亿

6、高，级总监年收入=年利润600亿 × 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：广告电商 APP 系统开发，现成源码 广告电商 APP 系统开发，现成源码，广告电商 APP 公众号开发,广告电商 APP 源码开发,广告电商 APPapp 开发,广告电商 APP 平台开发,广告电商 APP 商城开发,广告电商 APP 软件价格，广告电商 APPAPP 功能,广告电商 APP 平台介绍，广告电商 APP 系统搭建 新零售社交电商系统开发：可具体定制开发，坐标广州，实体公司，售后无忧，能为您提供好的服务和建议，欢迎上门洽谈~本团队仅提供类似系统开发，非官方运营平台，玩家勿扰！零售业走到了时代的新阶段，正在经历着一场巨大的变革。阿里说，新零售是人货场的重构。京东则认为，零售的改变其实是背后零售基础设施的改变。新零售，即个人、企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段并运用心理学知识，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。广告电商 APP 系统开发现成源码 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com> 或 <https://gy.32wsy.co>