

# 会员电商商城模式如何制定？模式分享

产品名称	会员电商商城模式如何制定？模式分享
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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403室
联系电话	15766340569 15766340569

## 产品详情

会员电商商城模式如何指定？

随着社交电商的快速发展，越来越多的企业开始探索社交电商合伙人模式。社交电商合伙人简单来说，就是将企业的营销成本分摊给代理商或销售员，让他们通过个人社交渠道推广企业产品，从而获取一定的佣金或提成。

与传统的分销模式不同，社交电商合伙人模式更加注重社交和个性化的推广。合伙人可以通过社交媒体、微信群、朋友圈等方式宣传和推广企业产品，吸引更多的潜在客户。这种方式不仅可以降低企业的营销成本，还能够提高销售额，并且可以拉近企业与客户之间的距离，增强用户黏性。

另外，社交电商合伙人模式还可以带来很多其他的好处。比如，可以让企业更加精准的定位目标客户群体，提高营销效果。同时合伙人也可以通过这种方式获得更多的收益，增加个人的经济来源，提高工作积极性。

合伙人模式怎么玩？

玩法介绍：

- 1.花费588买指定套餐，即可成为平台合伙人
- 2.分享品牌套餐，达到升级门槛即可升级获取更高奖励

等级晋升规则：

一星合伙人（V1）：购买588元产品（合伙人套餐）

二星合伙人（V2）：分享3份品牌套餐

三星合伙人（V3）分享9份品牌套餐，团队总分享套餐数达到49份

四星合伙人（V4）：培养4个三星合伙人，团队总分享套餐数达到300份

五星合伙人（V5）：培养3个四星合伙人，团队总分享套餐数达到1500份

利润分配规则：

一星合伙人拿全网40%（平均分配）；

二星合伙人拿全网22%（平均分配）；

三星合伙人拿全网16%（平均分配）；

四星合伙人拿全网11%（平均分配）；

五星合伙人拿全网11%（平均分配）；

注：合伙人收入以当天全网实际营业额浮动

假设当天全网实际营业额48万，按合伙人等级平均分配，则：

一星合伙人拿：48万\*40%=19.2万元，如全网一星合伙人共10000人，按照平均分配规则，即 $19.2万 \div 10000 = 19.2元/天 * 30天 = 576元/月$ ；

二星合伙人拿：48万\*22%=10.56万元，如全网二星合伙人共500人，按照平均分配的规则，即 $10.56万 \div 500 = 211.2元/天 * 30天 = 6336元/月$ ；

三星合伙人拿：48万\*16%=7.68万元，如全网三星合伙人共100人，按照平均分配的规则，即 $7.68万 \div 100 = 768元/天 * 30天 = 23040元/月$ ；

四星合伙人拿：48万\*11%=5.28万元，如全网四星合伙人共10人，按照平均分配的规则，即 $5.28万 \div 10 = 5280元/天 * 30天 = 15.84万元/月$ ；

五星合伙人拿：48万\*11%=5.28万元，如全网五星合伙人共3人，按照平均分配的规则，即 $5.28万 \div 3 = 17600元/天 * 30天 = 52.8万元/月$ 。

合伙人直属补贴：

一/二星合伙人：成功分享一份品牌套餐，直属补贴50元

三星合伙人：成功分享一份品牌套餐，直属补贴75元

四星合伙人：成功分享一份品牌套餐，直属补贴100元

五星合伙人：成功分享一份品牌套餐，直属补贴125元

团队补贴：

I 凡为三星合伙人（V3）以上的团长单单有钱赚

假设A是三星合伙人，自己分享了9份品牌套餐，且团队总套餐数达到49份以上，若团队中没有出现新的V3，则团队的任何一位分享成功1份588元品牌套餐，A就有25元团队补贴。

假设B是四星合伙人，团队中又培养了一名新的四星合伙人C，C下面的团队每分享一份588品牌套餐，C有25元团队补贴，B仍有5元平级补贴。

假设D是五星合伙人，团队总分享套餐数为1500份，则D至少可以获取 $1500 \times 25 = 37500$ 元团队补贴。

以上说明我们可以看出，这是一个自己做就能赚、团队做能大赚的商业模式。自己做相当于消费有补贴，天天有奖励，少则每天几十块，多则每天上百上千。团队做相当于没有囤货压力，没有资金压力，没有卖货压力，创业轻松简单。

社交电商合伙人的优势

1. 降低企业营销成本。社交电商合伙人可以利用自己的社交渠道推广企业产品，减少企业的营销成本。同时，合伙人也可以通过推广获得一定的收益。
2. 增强用户黏性。通过社交媒体等渠道，合伙人可以直接与客户进行交流互动。这样可以更好地了解客户需求，提供更贴心的服务，增强用户黏性。
3. 提高营销效果。社交媒体上的推广更加精准有效，可以更好地定位目标客户群体，提高营销效果。
4. 提高工作积极性。由于社交电商合伙人可以获得一定的收益，因此可以增加工作的积极性，推动销售业绩的提升。

总结

社交电商合伙人模式是一种新型的营销模式，可以有效地降低企业的营销成本，提高营销效果，增强用户黏性，同时也可以为合伙人带来一定的经济收益。未来随着社交电商行业的不断发展，社交电商合伙人模式有望成为企业营销的新趋势。

知识拓展

以下内容均为网络转载，如有侵权请联系删除，感谢！！！！

礼品卡

礼品卡是云平台中富有社交特色的营销应用，平台可通过礼品组合的形式进行售卖商品，用户可自行购买使用，亦可通过社交互动和裂变模式，分享赠送他人使用。

礼品卡支持线上线上运营模式。

核心功能

组件化功能，可任意搭配其他功能，组合首页

购买礼品卡可自用或转赠给好友

礼品卡转赠可填写祝福语，搭配商品一起传送

可自用或转赠者使用时选择属性，操作人性化

使用该礼品卡添加地址，完成订单，平台发货轻松管理

线下礼品卡，线上添加并使用，统一管理，方便快捷

零售市场竞争激烈，不少零售商寻求新刺激，以带动业务发展。在礼品卡细分市场中，零售行业礼品卡是一个很好的切入点，为礼品卡市场注入新元素，在吸引消费者的同时，也抓住了中国市场的送礼文化。注入社交元素的在线传播礼品卡，更加符合新一代消费者消费习惯，随着场景的深化，可适用于各类多元化商业模式。

功能优势

打破传统礼品市场营销渠道传播受限

弥补传统礼品营销情景化不足痛点

受赠者商品属性可选择，满足个性化

在线运营打造品牌文化营销

智能会务是云平台中具备社交商务属性的应用，为企业的商务会议、年会、各大活动等提供会前推广及邀约、线上报名、会议签到、核对、抽奖互动活动、大屏幕投影等智能会务一体化服务。

功能优势

推广赋能

一键式分享推广海报

展示会议内容

前期快速邀约，报名

数据赋能

大数据分析，多维度掌控会务举办情况，方便下次改进调整

管理赋能

方便管理参会人员，推进会议议程，提升管理效率

场景赋能

一体化会务升级转型，开拓独特的会务模式，带来更多场景创新

体验赋能

打破传统会务枯燥繁琐的方式

会务一体化升级会务体验

互动赋能

提升会务活跃度，减少流失参会人员，提高互动转化