



多不一样的亮点，可以说在电商模式中比较有创意的。以往我曾说过，商业模式核心的地方就是“利他”，也就是能够为消费者创造利益，那它就是成功的商业模式。下面我给大家解析代言人+合伙人模式。

代言人和合伙人模式打造的是消费即赚的理念，并且它的分润机制是全面的，可以说就是纯纯的“全网分红”模式。模式中，用户购买礼包成为平台代言人身份，获得分销资格，享受推广奖励，还可以通过升级成为合伙人身份，参与全平台业绩分润。

身份机制：

代言人：用户购买平台指定商品成为代言人，享受按消费排名的代言人奖励。

假设某商品的总销售额为10亿元，该单品毛利率为30%。

该单品的毛利为3亿元。

成为代言人身份，还可以获得平台分红的权益，也就是成为平台分红股东。

代言人分红规则：

按用户下单时间排序

前1-100名 资金池10%

前100-1000名 资金池10%

前1000-10000名 资金池10%

每个阶梯的用户平均分配资金池金额，如前1-100名的资金池有100万，则平均每人可分配1万。

合伙人：

用户通过平台设定的条件升级成为合伙人身份，当成为合伙人，即可享合伙人奖励（按身份时间先后排序），享受全平台分红，按全平台销售利润与合伙人对应的比例享受合伙人奖励。

假设合伙人分为1-100名；101-1000名；1001-10000名，奖励由前往后分别是5%、7%、9%，用户A是第101个成为合伙人身份，这个他享受的分润则是7%，也就是利润的7%分给包括A在内的900人。

互联网电商发展至今，不断的有商业模式创新，市场竞争异常激烈，企业的商业模式成为取胜的关键！

代言人模式结合合伙人模式，不仅能有效吸引消费者，更可以在不断的裂变中让消费者赚到钱，这样的

商业模式才能带领企业平稳的走下去。