

私域电商，操盘手喜欢用的会员模式

产品名称	私域电商，操盘手喜欢用的会员模式
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

做私域电商，操盘手喜欢用的会员模式

电商平台全民皆股东有什么好处？在私域电商的操盘手眼中，把平台的所有消费者都变成合伙人，让全民皆股东，这是今天愈发普及的操盘战略。与此同时，这个战略也成为了私域电商平台中越来越受欢迎的营销策略。那么，这个战略的意义是什么呢？为什么要这么做呢？

首先，让我们看一下私域电商的全民皆股东的具体操作。在这个战略中，平台会将一部分利润让利给所有的消费者。这让消费者成为了平台的股东。从而实现了消费者和平台的利益共享。如此操作的目就是为了增强消费者的参与感和忠诚度，减少跨界选择，从而增加销售和盈利能力。

其次，私域电商平台全民皆股东的战略意义不仅仅在于增加销售和盈利能力。更关键的是，它还会带来更多的优势。首先，它能够增强平台合力。因为消费者成为了平台的股东，他们会有更多的参与度，更广泛的推广，进而会引起更多的顾客**。其次，它能够**平台的品牌影响力。当平台中的所有人都感受到利益的共享，平台就能更好地传递自己的品牌理念和文化。最后，它能够增加平台的吸引力，吸引更多的品牌和商家加入平台。

项目背景

用户消费方式

不再是单向的买卖关系，而是从对产品的关注进化成，通过消费的产生信任，认同品牌价值，愿意主动分享。

为什么不让消费者成为平台的“代言人”呢？

以消费顺序排名为基础的奖励机制

模式介绍

- 1、不定期推出代言人活动，用户**对应商品，本期内的前100名享受该款产品总计10%利润的引流费用；
- 2、不定期推出代言人活动，用户**对应商品，本期内的101~1000名享受该款产品总计10%利润的引流费用；
- 3、不定期推出代言人活动，用户**对应商品，本期内的1001~10000名享受该款产品总计10%利润的引流费用。

举例：

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。

一期：

代言人收入：

=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 100人

=30万/人

二期：

代言人收入：

=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 1000人

=3万/人

三期：

代言人收入：

=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 10000人=3000/人

合伙人制度

合伙人权益：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；

成为合伙人条件：合伙人必须先是平台会员并且完成一定的任务指标，才能成为合伙人。

初创合伙人

合伙人享受全平台分红，按全平台销售利润与合伙人对应的比例享受合伙人奖励

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%

举例：

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。

初创合伙人总计20%推广补贴

种子轮：平台招商前100名成为合伙人的用户，每月可平分全平台利润5%的合伙人奖励；

天使轮：平台招商101-1000名成为合伙人的用户，每月可平分全平台利润5%的合伙人奖励；

C轮：平台招商1001-10000名成为合伙人的用户，每月可平分全平台利润5%的合伙人奖励；

D轮（100000）年收入=年利润600亿×5%=30亿÷100000人=3万/年/名。

战略合伙人：可通过平台设定的条件升级成为战略合伙人，享受全平台利润分佣奖励

战略合伙人15%作为分红基金

1、主管年收入=年利润600亿×3%=18亿

2、股东主管年收入=年利润600亿×3%=18亿

3、经理年收入=年利润600亿×2.5%=15亿

4、股东经理年收入=年利润600亿×2.5%=15亿

5、总监年收入=年利润600亿×2%=12亿

6、股东总监年收入=年利润600亿×2%=12亿

可视化收益：

结论

消费即可享受有全平台分润

越早入场，收益越高

消费产品排名，永久享受排名收益

- 1.用户通过**指定产品可获得对应产品的代言人奖励；
- 2.用户消费成为销售员，推广用户可获得销售员奖励；
- 3.推广员升级成为初创合伙人，可获得初创合伙人奖励；
- 4.合伙人升级成为战略合伙人，可获得战略合伙人奖励。

总的来说，私域电商平台全民皆股东有很多好处，尤其对于营销和品牌推广来说，有着非常重要的作用。让所有人成为平台的股东，分担利润，并将利于顾客推广与销售，这些都是有很大的帮助。随着全民皆股东思想的普及，私域电商操盘手也要更好地掌控好这个方向，努力完成平台的稳定和有利发展。

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！！！！

拼团应用

拼团应用是团购+社交分享模式的演变，兼具超强吸/粉与促销功能。帮助商家快速搭建自己的平台，累积**、管理分销渠道。用户可通过商家的拼团商城，随时发起拼团活动并分享给好友，以老客带新客实现销售几何增长。