

消费增值策略：如何通过用户口碑驱动销售增长？布局营销模式+分享平台运营玩法+搭建电商系统，微三云麦超介绍

产品名称	消费增值策略：如何通过用户口碑驱动销售增长？布局营销模式+分享平台运营玩法+搭建电商系统，微三云麦超介绍
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

消费增值策略：如何通过用户口碑驱动销售增长？布局营销模式+分享平台运营玩法+搭建电商系统，微三云麦超介绍

前文引言：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。

代言人模式+合伙人模式+微三云麦超

导读：近几年，受政治环境、经济环境、社会环境、技术环境等因素的影响，对服务业、制造业和对外贸等行业带来冲击明显，许多品牌都想方设法的设计营销方案，为自身品牌代言，在此背景下，代言人模式应运而生。

回顾以往用户的消费方式

买卖关系：用户仅仅只关注产品的功能、特点和价格。

信任关系：用户购买产品后，通过对产品的认知，对品牌产生信任，从而复购。

推荐关系：品牌价值认同，用户主动帮助品牌传播与推荐。

一、代言人+合伙人模式的概述

代言人+合伙人模式是一种以销售为基础的商业模式。在这个模式中，用户可以通过购买指定的产品或服务成为平台的代言人，享受推广奖励。同时，用户还有机会通过满足一定条件升级为平台的合伙人，参与全平台的业绩分润。

二、不同身份的升级件和奖励

在代言人+合伙人模式中，有三种主要的身份：代言人、销售员和合伙人。每个身份都有其特定的升级条件和奖励。

1. 代言人：用户可以通过购买指定的商品或服务成为代言人。成为代言人的用户将按照消费排名获得奖励。然而，代言人没有晋升机会。

2. 销售员：已在活动中购买商品的用户可以成为销售员。销售员通过分享商品给他人购买来获得销售员奖励。如果销售员想要晋升为合伙人，需要满足平台设定的条件。

3. 合伙人：销售员可以通过满足平台设定的条件升级为合伙人。成为合伙人的用户可以享受按照成为合伙人的时间顺序排名的合伙人奖励。如果合伙人想要再次晋升，可以通过满足更高/级的条件成为高/级合伙人，并获得高/级合伙人奖励。高/级合伙人是最高/级别，无法再次晋升。

4. 高/级合伙人：一旦成为合伙人，如果他们能再次满足平台设定的条件，他们就可以升级为高/级合伙人。作为高/级合伙人，他们可以获得全平台营业所得的奖励，这是对他们长期坚持和努力的最高奖励。

三、奖励分配机制

在代言人+合伙人模式中，奖励的分配是根据用户的身份和贡献来确定的。具体的奖励分配机制如下：

1. 代言人：平台会不定期推出代言人活动，该产品销售所得营业额的一部分将作为奖励给予排名靠前的用户。越早参与活动的用户获得的奖励越多。
2. 合伙人：平台会将其销售产品所获得的营业所得的一部分作为奖励给予合伙人。每个月，平台都会从营业所得中抽取一定比例的资金作为合伙人的奖励。越早成为合伙人的用户获得的奖励越多。

四、代言人+合伙人模式的优势

1. 激励机制：通过为用户提供推广奖励和业绩分润，代言人+合伙人模式有效地激励了用户的积极参与和推广行为。这种激励机制有助于增加平台的用户粘性和销售额。
2. 共享经济：代言人+合伙人模式体现了共享经济的理念，让用户可以通过参与和分享价值来获得收益。这有助于构建一个更加开放和包容的商业生态系统。
3. 扩大影响力：通过代言人和合伙人的推广行为，平台可以扩大其品牌和产品的影响力，吸引更多的用户和客户。这对于平台的长期发展具有积极的影响。

五 代言人注意事项

1. 下单某个商品即为某个商品代言，其他商品无代言权益
2. 代言人可升级为合伙人，具体规则下期内容详细讲解
3. 代言人应该遵循平台规则，切勿夸大宣传等

总结

1. 用户通过购买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. 推广员升级成为合伙人，可获得合伙人奖励；
4. 合伙人升级成为高/级合伙人，可获得高/级合伙人奖励。

如需完善方案、软件开发、模式策划、可找文章编辑微三云麦超

声明：文章内容不构成任何投资等建议，素材来源于网络，如有侵权请联系删除。

六 想要搭建代言人合伙人模式系统怎么做？----- 可以联系微三云麦超

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！

七 全行业仅有的一家能提供大平台生态运营解决方案公司

【1】供应链系统源码：解决几万个孵化子平台或者门店小程序一件上货一件代发问题

【2】收银系统源码：解决平台合法入金问题

【3】腾讯联盟链NFT数字藏品系统+合法NFT交易所：解决平台合法出金和资产同步问题

【4】超级App社交钱包系统：解决平台微信社群风控/社群管理/点对点交易封卡/多平台会员互通问题

【5】腾讯联盟链数字积分系统：解决多平台内部支付/资金控盘/资产增值/绿色积分发行问题

提供全行业电商类营销功能

全业态系统源码：【微商系统，社交电商，直销，双轨三轨，新零售系统，智慧新零售，连锁店，服务点，社区团购，一物一码红包溯源系统，多供应商入驻，云店主，短视频达人带货，O2O多门店入驻，异业联盟多业态入驻，二手寄售，同城发帖，微信群活码，跨境电商系统，智慧会务系统，淘客分佣，盲盒系统，拍卖系统，积分商城系统】

11年本行业从业经验，您值得信赖，欢迎同行做不了，没时间做的甩单过来，全国诚招实力代理，如果现有满足不了，还可以定制，有需要的老板可以联系微三云麦超。

拓展阅读：为什么选择微三云呢？公司注重集团化发展及品牌国际化。经历 5 年深耕，微三云先后投资的公司近 20 家，并在日本、香港等地区完成了商标注册，进一步延伸产业链和布局国际市场。目前，全球合作服务企业超过 30 万+。

因为微三云结合了云平台：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：200+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：免费为企业提供免费诊断咨询，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。

