

学习花生日记模式：探索社交电商模式下的新零售商机？商业思维+裂变卖货系统+技术服务，微三云科技

产品名称	学习花生日记模式：探索社交电商模式下的新零售商机？商业思维+裂变卖货系统+技术服务，微三云科技
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

学习花生日记模式：探索社交电商模式下的新零售商机？商业思维+裂变卖货系统+技术服务，微三云科技

导读：

一套系统解决您所有的营销系统问题！微三云爆破裂变卖货系统！APP、小程序、公众号、H5多端口合一，数据互通！

分享购模式

共享购模式

字画竞拍模式

盲盒抢拍模式

社区团购拼团模式

社交电商裂变模式

跨境电商模式

活码进群模式

直播卖货模式

众筹活动裂变模式

微商订货模式

商家联盟模式

礼品卡模式

红/包拓客裂变模式

连锁店 O2O 模式

挂售寄售卖货模式

区域奖励模式

团队分红/分红榜模式

积分奖励模式

店铺奖励模式

绩效奖励模式

gaoji奖励模式

一级/二级/三级分销模式

推广奖励模式

消费奖励模式

排队奖励模式

升级大礼包模式

线上+门店+货架新零售模式

分红榜模式

短视频社交电商模式

区/块/链社交电商模式

区/块/链商家联盟模式

特有源码独立部署模式，支持任意多项功能组合，按需付费，随时补差价升级功能，可申请软件著作权

，可二次开发，让你的平台既能低成本起步，

又能随着发展随时增加应用功能！

部署系统咨询微三云麦超

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众号商城，原生app，DAPP功能定制！

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（负一层电梯直上504麦总办公室）

联系电话：麦总监

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

解析花生日记制度与运营模式+电商模式设计+技术服务

花生日记电商模式是基于社交与分销相结合的创新电商平台模式。花生日记作为近年来快速崛起的社交电商平台，其独特的制度设计和运营模式引起了广泛关注。本文将详细解析花生日记的会员、超级会员和运营商制度，以及其背后的收益模式、层级关系、晋升条件、招商与项目接入等内容。

一、介绍其方式运作：

1. **优惠券分发平台**：

- 用户下载并注册花生日记APP后，可以搜索并领取淘/宝、天/猫、京/东、拼/多多等各大电商平台的商品内部优惠券，使用这些优惠券在原电商平台购物时可获得额外折扣。

2. **会员层级制度与收益分享**：

- 会员制度：所有消费者在下载并注册花生日记后，即成为会员。会员可以实时享受app推送的商家优惠信息，利用搜索功能查找自己想要商品的隐藏优惠券，但无权获取佣金。

- 超级会员制度：超级会员除了可以享受会员的所有权益外，还可以获得商品销售的佣金，并有机会获得下级代理的20%提成。要成为超级会员，用户需支付99元的加盟费，但现在团队已免费开通此功能。

- 会员体系：普通用户免费注册成为会员后即可享受优惠信息；升级为超级会员后（通常需要满足一定条件或邀请码），不仅能领券自购省钱，还能通过分享优惠券给他人购买商品获取佣金。

- 分销机制：超级会员还可以发展下级会员，并从其团队成员的消费中获取一定比例的佣金提成，这种多层级推广和分成机制类似于三级分销模型。

3. **运营商模式**：

- 运营商是更高级的代理角色，需达到特定业绩要求，如团队规模、订单量等。运营商除了享有超级会员的所有权益外，还能从下级代理及整个团队的消费中获得更丰厚的收益，包括但不限于代理佣金、消费佣金以及招商收入等。

- 运营商条件：运营商是花生日记的最高/级别代理，需满足一系列条件才能获得此资格。具体包括本月消费预估收入大于200元，所有订单加起来150单，直属超级会员100人，总共超级会员300人。

- 运营商收益：运营商在超级会员收益的基础上，可获得代理佣金、消费佣金、招商收入以及项目接入收入等。具体收益模式如下：

- 代理佣金：运营商可从下级代理的消费中获取提成。

- 消费佣金：运营商下面的任何一名消费者购物，运营商都有提成。

- 招商收入：运营商可邀请商家入驻花生日记，并享受招商佣金分成。

- 项目接入收入：花生日记后续会引进很多分销产品，如旅游险、线下优惠券等。运营商可从中获得额外收益。

- 层级关系与归属：花生日记的制度设计中明确了层级关系和归属原则。如果上级未升级为运营商而下级提前达到要求升级为运营商，那么下级归属于上级所在团队运营商的下级。例如，如果C达到运营商的要求，而其上级B未达到运营商的要求，那么C将成为A的运营商的下级，同时C升级的第一个月的利润的10%将奖励给B。这种设计旨在激励各级别代理积极发展团队并提高业绩，同时保障各方的权益不受侵害。

4. **招商合作与项目接入**：

- 运营商能够邀请商家入驻花生日记平台，参与商品推广活动，并从招商活动中获取佣金分成。

- 平台会引入各种外部项目，比如旅游产品、线下服务优惠券等，运营商可以通过分销这些产品和服务增加额外收入来源。

- 花生日记的招商与项目接入机制是其成功的另一个关键因素。运营商可邀请商家入驻平台，并从中获得招商佣金分成。此外，平台后续还将引进各种分销产品，如旅游险、线下优惠券等。这些项目将采用分销模式，为运营商提供额外的收益渠道。这种机制不仅丰富了平台的产品线，还进一步激发了运营商的发展动力。

- 花生日记通过其独特的制度设计和运营模式，成功地吸引了大量用户的参与，实现了快速的发展。从会员到超级会员再到运营商，各级别代理都有明确的收益目标和激励机制。晋升条件和招商与项目接入机制的设计也充分考虑了各级别代理的实际需求和发展潜力。这种制度设计不仅有利于平台的长期发展，也保障了各方的权益不受侵害。

5. **社交属性**：

- 利用社交网络进行商品推广和用户拓展，用户通过分享优惠信息和邀请好友加入，可以在享受购物实惠的同时，实现社交圈内的裂变式增长和盈利。

二、收益模式深度解析

花生日记的收益模式是其成功的关键之一。从会员到超级会员再到运营商，各级别都有明确的收益目标和激励机制。会员可以享受优惠券，超级会员除了优惠券外还有商品销售的佣金和下级代理的提成，而运营商则拥有更为丰富的收益渠道，包括代理佣金、消费佣金、招商收入和项目接入收入等。这种多层次的收益模式使得各级别代理都有足够的动力去发展团队和提升业绩。

三、晋升条件与权益保障

花生日记的晋升条件设计合理，考虑到了各级别代理的实际情况和发展潜力。成为超级会员需支付加盟费，但团队现在提供免费开通功能。而要成为运营商则需满足更高的消费和团队规模要求。这种设计既保证了平台的正常运营，也保护了各级别代理的权益不受侵害。

总结：

花生日记作为社交电商平台，其会员、超级会员和运营商制度设计独特且具有激励性。普通会员在享受优惠券的同时无佣金收益；超级会员则在享受优惠券的基础上，能够获得商品销售佣金及下级代理的提成，目前无需支付加盟费即可成为超级会员。运营商为最高/级别代理，需满足一定的条件如消费预估收入、订单数量和团队规模等要求，可获取包括但不限于代理佣金、消费佣金、招商收入和项目接入收入等多种收益。

平台的层级关系明确，采用归属原则确保各级别代理的利益最大化，例如当下级提前达到运营商资格时，若上级未升级，下级将归属于上级所在团队运营商，并对原上级进行利润奖励，以此激发各级代理的积极性与业绩提升。

此外，花生日记通过合理的晋升条件设置以及开放的招商与项目接入机制，不仅保障了各级别代理权益，还进一步丰富了产品线并拓宽了收益渠道，有力地推动了平台的快速发展和用户参与度的提高。

【免责声明：文章资料收集于互联网，小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰。(以上分析不构成任何投资建议)。仅作为开发需求者的模式案例参考作用，如有违/规及侵/权请联系作者删/除！】

扩展阅读：

微三云热销模式系统

O 2 O线下门店系统：联联周边游 + 美团模式，支持配送或自提，门店入驻预约导航，区域团队会员分销

社交电商系统：完美匹配未来集市，淘小铺，素店，贝店等模式，大礼包升级，会员制分销

社区团购系统：团长直播，社区招募，区域分销，图文短视频菜谱荐菜，

小红书图文短视频带货系统：图文带货，短视频发货，直播带货，达人招募，会员分销，自带跨境电商供应链

区/块/链积分系统、NFT

系统：腾讯区/块/链底层，公开可信，共享积分发行，电商平台去泡沫，内部上市分红激励

云视商系统：zuihao用的商学院系统，直播打赏，在线课程，知识付费，P P T讲课，直播讲课，作业本，会员分销，机构入驻，课程分

销，主播招募