

详细解析花生日记的会员、超级会员和运营商制度？技术服务+电商运营+平台运营，微三云平台

产品名称	详细解析花生日记的会员、超级会员和运营商制度？技术服务+电商运营+平台运营，微三云平台
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

详细解析花生日记的会员、超级会员和运营商制度？技术服务+电商运营+平台运营，微三云平台

导读：

微三云超级 P APP 主要针对客户群体

1、会员量比较大的客户：比如超过 10 万-过亿会员，超高进发支持，原生 APP 可支持上架安卓苹果商店，优惠期包改代码、申请软著包上架成功

为止(苹果商店上架要求唯/一性)

2、利用广告和游戏实现会员价值变现、平台会员增值服务及二次利用：系统自带广告投放接口及广告资源，10 万会员每月能净收益 1-2 万元

33、模式激进导致平台风险问题：多个平台可以用平台号形式入驻超级 APP，将会员引流到超级 APP，超级 APP 再与多平台实现跨平台会员相互导流，

多个平台可以均以平台号形式入驻超级 APP，某个平台封禁，对超级 APP 运营主体和会员没损害，重新设立新平台新模式，接上超级 APP，会员马

上导流回来继续使用。

超级云社交 P APP 特色：

运营“人”的平台：通过社交和各种会员权益玩法，直播短视频内容输出，广告发布资讯阅读，用来裂变和留存会员沉淀私域liuliang，多平台通

过平台号入驻 P APP 平台号（类似微信公众号），打造过亿会员的私域liuliang池

- 1、交友社交功能（好友，聊天，5000 人群，朋友圈）
- 2、钱包功能（零钱，发红/包、转账、充值、支付、数字资产，积分，购物币，优惠券，代金券）
- 3、媒体资讯（图文，短视频，短视频小程序，直播，直播小程序，图文视频资讯发布，分类信息，资讯阅读，广告主，广告投放）
- 4、会员增值（会员权益，做任务获得权益）
- 5、平台号：平台号入驻，搜索关注平台号，取消关注平台号，每个平台号对应一个商城（类似微信公众号入驻）
- 6、广告变现（已对接douyin旗下穿山甲广告联盟，广点通广告联盟，腾讯广告联盟）
- 66、游戏变现(农场游戏，其他游戏陆续开发中)

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，DAPPI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daili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，这种多层次推广和分成机制类似于三级分销模型。

3. **运营商模式**：

- 运营商是更高一级的daili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daili及整个团队的消费中获得更丰厚的收益，包括但不限于daili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daili，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daili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：

- daili佣金：运营商可从下级daili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daili积极发展团队并tigao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daili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daili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daili的提成，而运营商则拥有更为丰富的收益渠道，包括daili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daili都有足够的动力去发展团队和tisheng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daili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daili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daili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daili，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daili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daili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daili的积极性与业绩tisheng。

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daili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tigao。

【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：

微三云科技：源码S+SAAS多模式多平台解决方案

N个平台模式系统（什么模式火、卖货快，就用什么模式）

PS：运营“场”的平台：专注研究商业模式卖货模式，SaaS模式部署，多模式并存或下线迭代，独立团队运营风险控制与会员数据复用

1、A平台：社区团购模式（线上商城+区域管理+小区团长+终端用户）{类似兴盛优选，十荟团}

2、B平台：挂售寄售批发零售模式（会员区+零售区+批发区+购物币消费区）{类似美谷新零售，口天王商城}

3、C平台：分红榜模式（大礼包会员+复购分红+团队拉新分红+管理分红+团队业绩分红）{类似攸妍新零售}

4、D平台：社交电商模式（大礼包会员+会员等级+团队奖励+区域奖励+绩效分红）{类似云集，素店、贝店、未来集市，有品有鱼，淘小铺}

5、E平台：跨境电商模式（进口产品+海关对接+跨境支付+跨境物流+保税仓对接+ERP对接）{类似环球捕手，素店}

6、F

平台：拼商补贴模式（大礼包会员+会员等级+保证金+补贴奖励）{类似哇哈哈秒妙眠新零售，SUPERM E 潮瘦}

7、G 平台：邮费奖励模式（大礼包会员+每日/周/月付邮免费领取产品+会员等级+团队奖励+区域奖励）{类似屏幕卫士新零售，光明新零售商城}

8、H 平台：新拼团模式：（会员制+普通团+红/包团+超级团+秒杀团）{类似伙拼新零售、即拼商城}

9、I 平台：直播带货模式（图文短视频种草+直播带货+直播间销售+招募主播+会员分销）{类似有播、特抱抱、益企播}

10、J 平台：多门店异业联盟 O2O 模式（多门店入驻+线下门店+自提核销配送+收银+异业联盟+O2O）{类似集佰客联盟}

11、K 平台：社交电商+直播带货模式+跨境电商模式+区/块/链共享积分。。。

12、L 平台：社区团购+跨境电商模式+社交电商模式。。。

13、M 平台：社交电商+拼商补贴模式+邮费奖励模式。。。

14、N 平台：新模式 N。。。。更多新模式或组合应用模式请咨询业务或洽谈定制

15、O 平台：共享购模式，嗨购生活家，海赋通，响指生活，乐贝优选

16、分享购模式：乐分享模式

17、消费返利模式：拓友模式，离九紫模式，销巴生活模式，君凤凰模式

微三云科技：源码S+SAAS 多模式多平台解决方案