

# 云集：会员制电商的领跑者，四年圈粉千万的秘诀揭秘

产品名称	云集：会员制电商的领跑者，四年圈粉千万的秘诀揭秘
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

## 产品详情

曾经短短四年圈粉千万，宝妈会员甚至能翻身上市，成为中国会员制电商，彻底颠覆了传统的电商平台。云集到底是用的什么dingjian商业模式？其实啊，云集的套路是互联式盈利思维dingji的商业模式——会员制合伙模式。

### 云集会员制电商

云集的逻辑是，既然用户流量都是花钱买来的，为什么这笔钱给流量平台行，那给用户就不行？

为了吸引更多新店主，云集将产品利润让步给用户，只要在平台上缴纳398元会员费，就可以成为会员，个人店铺同步开启，自购可优惠，推荐别人购买云集产品，可获5~20%不等的提成。和拼多多“为你省钱”不同，云集凭借着这套“帮你赚钱”的逻辑，在成立仅一年时就集结了30多万名店主，其中不乏微商达人。

云集就是这样抓住了消费者。遍布全国的销售经理们每天都在汇总产品，几乎每一个产品都能找到对应的客户，线上使用体验分享，这样的分享一定程度上加大了用户的购买信任。

### 云集微店的平台模式系统

#### 1、会员注册：

现在云集微店需要被推荐，才可以注册开店。暂时不开放自由注册成为店主的通道。注册时店主只需要提供姓名、手机号这些信息供后台录入，一个自然人只能注册一个店铺。

#### 2、APP登入账号：

提交个人相关信息，并确保被录入系统之后，可根据登记的手机号码，并获取动态验证码直接登录云集

微店APP，店主不需要额外获得账号。

### 3、商品发布：

上架后的商品可以在“我的店铺”中看到，或者通过“我的店铺”-“预览”看到。

### 4、分享：

分享店铺给微信好友或分享到微信朋友圈、新浪微博、贴吧等即可

## 云集的会员模式解析

云集的另一个特征是会员制度。在招股书中云集提到：会员是平台参与和增长的核心，当前云集会员分为VIP会员和钻石会员两种模式。

用户下载云集App并注册后，即刻成为VIP会员

缴纳398元的会员费后，成为云集钻石会员

钻石会员享有许多权益，包括购物返利、各类优惠券、获得云币等等。成为钻石会员意味着成为店主，可以销售商品，同时允许发展下线，这是钻石会员的核心！

云集的会员制度，和我们印象中的直销体系是类似的。云集拥有一套完整的激励体系和晋升制度，从而最大化的激发会员的能动性。云集金字塔如下表：

以我为例，假如我缴纳了398的会员费后，已经成为云集钻石会员，也就成一名云集店主，邀请我购买云集会员的朋友A，可以获得40云币和150元现金奖励，并且可以享受我卖出商品的15%佣金。云币相当于等额人民币，可在平台消费使用，不可提现。

朋友A作为主管，是我的上级，他的上级被称作经理，经理享受主管邀请店主的会员费收入，从中可以抽成，同时拥有自己直邀店主的15%佣金提成。

简言之，云集通过两层的会员传导机制，实现了会员增长的裂变式增长，在16-18年，会员人数分别为90万、290万、2320万。

## 云集有5大优势

1、无需囤货，无资金压力，无库存压力，只需缴纳398购买一个会员礼包，就可以开始打怪升级。所有人都是从这起步，没有拿货等级之分。

2、无KPI考核和拿货压力，不存在一直被割韭菜。

3、云集提供一件代发服务，售后、物流、培训都交给云集，代理就安安心心的做个卖货的美女子。

4、数千个热销品+少量OEM产品组合，主打商城概念，大大降低用户的抵触心理。

5、所有订单都统一支付到云集平台，再由云集委托第三方打款给个人，财务和税务做的合规合法。