

# 代言人合伙人的商业模式解析微三云钟小霞

产品名称	代言人合伙人的商业模式解析微三云钟小霞
公司名称	东莞市莞带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402室
联系电话	13143659518 13143659518

## 产品详情

消费即变代言人？简析微三云代言人+合伙人新模式

代言人+合伙人模式：从用户出发，深度挖掘用户能动性

代言人+合伙人模式：赋予用户新身份，深挖用户新潜能

用户身份华丽升级？简析微三云代言人+合伙人新模式

## 用户为产品代言？简析微三云代言人+合伙人新模式

时代在飞速发展，互联网世界每天都在变化，人们的消费方式也越来越多样，如何抢占消费者的注意也成了各个平台迫切关注的问题。传统电商的做法是砸钱引流，往往花费大额资金才能在市场上砸出一点小水花，平台的消费者仅仅只是消费者，不能为平台带来更多的流量。这样的电商模式在行业发展早期尚能发挥作用，但在发展愈发成熟的现阶段已起不了任何作用，甚至可能产生负面效果。

针对这一局限性，微三云的代言人+合伙人模式从用户方面下手，直接从源头解决问题。该模式让用户做平台的代言人或合伙人，让用户将自己的交友圈拉进平台，为平台建造稳定的用户社交圈，在巩固平台流量的同时拉进更多流量。

### 代言人+合伙人模式是什么？

简单来说，这模式一共有两个选择。一是我购买平台的产品就可以成为代言人，获得代言人奖励，没有晋升机会。二是我购买了平台产品，将产品分享给朋友，让朋友也一起购买，我就可以成为销售员，获

得销售员的奖励；如果我想晋升，我就要通过平台设定的条件，成为合伙人，获得合伙人的奖励；成为合伙人我还不满足，还想再晋升，那我就要通过平台设定的条件成为合伙人，获得合伙人的奖励，而合伙人已经是高的级别了，无法再晋升。

代言人+合伙人模式到底怎么玩？

身份制度介绍：

代言人：用户可购买指定商品成为代言人，享受按消费排名的代言人奖励。

销售员：已在活动购买商品的用户可成为销售员，享受直推订单的销售员奖励。

合伙人：销售员可通过平台设定的条件升级成为合伙人，可享受按成为合伙人的时间顺序排名的合伙人奖励。

合伙人：合伙人可通过平台设定的条件升级成为合伙人，享受全平台利润分佣奖励。

利润分配:

代言人：平台不定期推出代言人活动，该产品销售获得一定的利润，将利润的30%抽出来分给排名较前的用户，且越早参与活动的用户可获得的利润分配越多，以此鼓励用户积极参与活动。

举例说明，就是同一期代言人活动中，选取三批用户分别享受该款产品总计10%利润的引流费用。假设该款产品总销售额是10亿元，毛利率是30%，该产品毛利是3亿。

I 批用户（前100名）代言人收入=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 100人=30万/人

I 第二批用户（101-1000名）代言人收入=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 1000人=3万/人

I 第三批用户（1001-10000名）代言人收入=单品利润3亿 × 10%=3000万 ÷ 10000人=3000/人

合伙人：平台销售产品获取一定的利润，平台每个月都会从总利润中抽取20%，分给平台招商前就成为合伙人的用户，且越早成为合伙人的用户可获得的利润分配越多，以此鼓励用户积极晋升为合伙人。

举例说明，就是选取四批平台招商前成为合伙人的用户，分别享受平台利润5%的合伙人利润。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。

I 种子轮（前100名）年收入=年利润600亿 × 5%=30亿 ÷ 100人=3000万/年/名

I 天使轮（101-1000名）年收入=年利润600亿 × 5%=30亿 ÷ 1000人=300万/年/名

I C轮（1001-10000名）年收入=年利润600亿 × 5%=30亿 ÷ 10000人=30万/年/名

I D轮（10001-100000名）年收入=年利润600亿 × 5%=30亿 ÷ 100000人=3万/年/名

合伙人：主管、经理、总监均属于合伙人，根据平台具体的职位分级，每层级可均分平台利润的5%，以

此鼓励用户积极晋升为合伙人。

举例说明：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

。主管（包括主管）、经理（包括经理）、总监（包括总监）均分平台利润的15%，按职位区分，利润

分配有所不同。

I 主管年收入=年利润600亿 × 3%=18亿

I 经理年收入=年利润600亿 × 2.5%=15亿

I 总监年收入=年利润600亿 × 2%=12亿

代言人+合伙人模式低风险低门槛，不用大量资金，所有用户都能参与进来。用户只要参与一次就可长期受益，长期参与就可受益，从消费者的身份转变成消费商的身份，轻松实现边消费边获利的需求。

与传统电商模式相比较，这个模式既创新又简单，还优势众多。优势一是消费即可销售有全平台分润，也就是说只要参与消费，就有机会成为平台的代言人或合伙人，就有机会获取平台的分润，参与即有钱分。优势二是越早入场，收益越高，也就是说如果我是早入场的，那么我参与活动的机会就比晚入场的人要多很多，我获取的收益就会比晚入场的人获取的收益多更多。优势三是消费产品排名，享受排名收益，也就是说只要我是消费该产品的名，那我就能获取该产品消费排名的奖励，且奖励过期。

俗话说的好，人往上走，水往下流。在这个人人都想掌握主动权的时代，保守的模式已不再适应时代的发展，唯有创新发展新模式才可以吸引用户、吸引流量，从而获取成功。

以上是微三云平台新开发的代言人+合伙人模式。