

从单次交易到持续收益：代言人与合伙人在电商中的角色转变？电商运营+电商运营+技术服务，微三云软件开发服务

产品名称	从单次交易到持续收益：代言人与合伙人在电商中的角色转变？电商运营+电商运营+技术服务，微三云软件开发服务
公司名称	深圳市微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13929266321 13543762209

产品详情

从单次交易到持续收益：代言人与合伙人在电商中的角色转变？电商运营+电商运营+技术服务，微三云

软件开发服务

重要介绍：

微三云云平台是一个致力于提供移动应用通用解决方案，兼具个性化功能需求的全新架构的云共享平台。云平台通过同步实现资源共享、能力协同、快速响应、开放合作等功能特点，构建一个开放共赢的智能化服务生态，满足移动互联网时代的个性化需求，赋能更多合作伙伴

代言人与合伙人模式+系统搭建+商业模式设计

如果大家是做生意或者有做过传统电商的，我们会发现，我们与用户之间只会存在一种关系，也就是买卖关系，是一种单向的关系，后续你无法很好的在做粘性或者复购。

那么代言人与合伙人的玩法就打破了原有的关系，不再是单纯的买卖关系，而是从对产品的关注进化成，通过消费产生信任，并认同品牌价值，愿意主动推广分销传播

普通消费者能不能也成为平台的“代言人”呢？让平台消费者也能主动去帮平台推广裂变。

代言人、合伙人模式介绍：

代言人：用户购买指定商品后即可成为平台的代言人身份，享受按消费排序的代言人奖励。

销售员：在活动商品专区购买了的用户即可成为销售员，享受直推订单的销售员奖励

合伙人：销售员可以通过平台所设定的晋升条件去成为合伙人，可以享受按成为合伙人的时间顺序排名的合伙人奖励

高，级合伙人：合伙人身份的人可以通过平台设定的晋升条件成为高，级合伙人，享受全平台的利润分红收益。

简单理解代言人与合伙人的不同的话，代言人是消费顺序排位为基础的奖励机制，合伙人是成为合伙人身份的时间顺序排名为基础的奖励机制。

代言人奖励机制：

平台会不定期推出代言人活动，用户购买相对应的产品，那么在本期内的前100名下单者就会享受该款产品总计10%的利润分红。那么也可以在设置第101-1000名的下单用户享受产品该产品10%的利润分红，第1001-10000名.....以此类推，可以按照自身实际的运营情况而去自定义设置。

举个例子：

平台中的一款白酒的总销售额为1000万，这款白酒的毛利率为30%，那么这个白酒的毛利为300万。

第一期（1-100名）：代理人收入=单品利润300万 \times 10%=30万 \div 100人

第二期（101-1000名）：代理人收入=单品利润300万 \times 10%=30万 \div 1000人

第三期（1001-10000名）：代理人收入=单品利润300万 \times 10%=30万 \div 10000人

合伙人奖励机制：

合伙人是享有全平台分红的，全平台销售利润都与合伙人有关系，会按照相对应的比例给到合伙人分红奖励。

如：

种子轮 1-100名：5%

天使轮 101-1000名：5%

C轮 1001-10000名：5%

D轮 10001-100000名：5%

高，级合伙人享有对应身份设定的全平台总销售利润一定比例的分红池分红资格。

平台在招商的时候，前100名用户成为合伙人，每月都可平分全平台利润5%的合伙人奖励

后101-1000名用户成为合伙人，每月都可平分全平台利润5%的合伙人奖励

后1001-10000名用户成为合伙人，每月都可平分全平台利润5%的合伙人奖励

举个例子：

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。

合伙人总计20%推广补贴

- 1、种子轮（100名）年收入=年利润600亿 × 5%=30亿 ÷ 100人=3000万/年/名
- 2、天使轮（1000名）年收入=年利润600亿 × 5%=30亿 ÷ 1000人=300万/年/名
- 3、C轮（10000）年收入=年利润600亿 × 5%=30亿 ÷ 10000人=30万/年/名
- 4、D轮（100000）年收入=年利润600亿 × 5%=30亿 ÷ 100000人=3万/年/名

销售主管：15%人力资源费用

- 1、主管年收入=年利润600亿 × 3%=18亿
- 2、高，级主管年收入=年利润600亿 × 3%=18亿
- 3、经理年收入=年利润600亿 × 2.5%=15亿
- 4、高，级经理年收入=年利润600亿 × 2.5%=15亿
- 5、总监年收入=年利润600亿 × 2%=12亿
- 6、高，级总监年收入=年利润600亿 × 2%=12亿

消费即可销售有全平台分润

越早入场，收益越高

消费产品排名，永，久享受排名收益

如需完整方案，可向小编了解获取

侵权请联系删除。

小编介绍：

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hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao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）

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

扩展阅读：

微三云云平台多场景应用莞云运营总监余建峰首先对晶抖云的功能体系做了全面的展示，总结电商版块仍是莞云的主攻方向，而当前社交电商正成为重构零售新生态的风口。微三云如何输出适配商业方案微三云营销总监刘缘通过回顾公司产品发展史，最终凝成云平台的强大底层架构呈现给大家。刘总监通过不断列举案例抛出问题，让大家给出适配的解决方案，最终由她补充说明给出标准答案，并向大家讲解为什么要这样做，不断激发大家的思维，让大家对云平台的价值有了更深入的了解，也有了更大的信心。