

平台合规运营的挑战与对策：全面审视与应对策略?

平台合规运营+讲模式说风险+微三云麦超分享，莞云科技系统

产品名称	平台合规运营的挑战与对策：全面审视与应对策略? 平台合规运营+讲模式说风险+微三云麦超分享，莞云科技系统
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

平台合规运营的挑战与对策：全面审视与应对策略?

平台合规运营+讲模式说风险+微三云麦超分享，莞云科技系统

前文引言:

微三云云平台：系统实现不同应用功能之间会员数据互通，全平台统一用户数据,打通用户场景，平台内账hao体系打通，实现多渠道客户集中管理。

提供多样化创新模式系统功能比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1

奖励模式消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，

推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，，泰山众筹模式，太爱速 m

秒杀寄售模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒 社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、

拼商抽奖模式、广告电商模式等，奖励身份同步，更多用户激励业务场景组合，提供用户数据分析，

提供精准营销依据。当下公私域融合、线上线下融合、2C 和 2B

融合已是趋势，品牌触达消费者、经营消费者的方式越来越灵活多变。

那什么是品牌的“私域”呢？——我们认为，品牌视角下的私域肯定不止是腾讯所定义的“私域”。

当下，私域的定义往往与具体业务负责人的身份和利益有关。例如，如果只是天猫店的业务负责人，他的私域就是天猫入会的会员；如果是douyin和kuaishou的业务负责人，私域就是douyin和kuaishou的粉丝

团。如果是在腾讯微信生态的业务负责人，私域就是公众hao/视频hao粉丝，是微信好友与企微客户数，

是小程序平台的jiaoyi额等数据。如果是所有线上业务的负责人，负责公域和私域的整体运营，这时候他们

还会思考如何把公域消费者导入到私域去统一运营。而这也就是线上的公私域融合。

长久运营的根本——合规安全运营规划

长久运营的根本——合规安全运营规划第一：平台运营最容易踩坑的违规行为

合规是大前提，前期激励和团队裂变是关键，分阶段平稳落地是中心思想大前提:模式合规

有几个涉及平台违规的词汇要特别注意：刑事传销，工商传销，非法集资，偷税漏税。

第二：刑事传销和行政传销1.刑事传销：主要引用《刑法》224条，就是传说的“组织、领导传销活动罪”，就是达到国家法律层面需要负刑事责任（通俗点就是坐牢），根据《中华人民共和国刑法》第二百二十四条第一款规定，组织、领导传销活动罪，是指以推销商品或提供服务等经营活动为名，要求参加者以缴纳费用或者购买商品、服务等方式获得加入资格，而且并按照一定顺序组成层级，直接或者间接以发展人员的数量作为计酬或者返利依据，引诱、胁迫参加者继续发展他人参加，骗取财物，扰乱经济社会秩序的传销活动。主观方面表现为直接故意，具有非法牟利的目的。

至于情节严重与否，认定会结合传销涉案金额、传销发展人员数量、传销中使用的手段、传销造成的影响等

多方面因

素综合衡量。本罪

追究的主要是传销的组织策划者，多

次介绍、诱骗、胁迫他人加入传销组织的积极参与者。对一般参加者，则不予追究。

刑事传销比工商层面的传销严重很多，通常涉及分销模式层级超过2级（就是三级或三级以上）且涉及引诱或强迫加入，收取会员入门费且产品存在假冒伪劣虚假广告夸大宣传、同时伴有偷税漏税，哄抬物价等，当然要负刑事责任必须是金额非常大、报案人数较多、造成严重社会影响和治安问题的，比如之前的广西**阳光工程传销案，比如云在指尖等等，还有比较典型的刑事传销案例是江西精彩生活的“太平洋直购案”。

另外，虽然传销犯罪跟直销有本质区别，就算是取得直销牌照的公司，依旧有直销管理条例约束，有严重犯罪的其他情节的话也是刑事传销，比如权健等。刑事传销最后处理经常是核心管理层全部进局子，是要极力避免的。值得注意的是，在2013年11月14日，最高检和最高人民法院、公安部发布的《关于办理组织领导传销活动刑事案件的适用法律若干问题的意见》中指出：以销售商品为目的、以销售业绩为计酬依据的单纯的“团队计酬”式传销活动，不作为犯罪处理。形式上采取“团队计酬”方式，但实质上属于“以发展人员的数量作为计酬或者返利依据”的传销活动，应当依照刑法第二百二十四条之一的规定，以组织、领导传销活动罪定罪处罚。这是值得所有平台操盘手注意的。

总结避免刑事传销解决方案

&1：不得销售假冒伪劣产品，不能夸大产品功效，不能同时有偷税漏税，虚高产品价格的问题，另外尽量不做可能导致用户健康受损的、避免损害在校大学生、未成年人或者农村老人等敏感人群的项目，产品类型:

&2：平台不能做的规模太大，到了一定规模差不多有影响力之前就要拆分团队，孵化子平台。

&3避免设置按推广人员数量和推广多少单等表述，来计算等级身份晋升和奖励计算依据，只能按推广多少营业额或者业绩、产品销售额作为晋升条件，避免直接购买价值不对等的产品或服务作为拉人头入门资格，应该把合理价格的产品销售为主要宣传思路，身份是赠送的，极力避免刑事传销

2.行政传销/经营性传销：主要引用《禁止传销条例》

何种行为属于传销？传销都有哪些表现形式？

答：参照近年来国务院打击传销的一系列文件，结合近年来的执法实践，条例对传销作出了界定，规定组织者或者经营者发展人员，通过被发展人员直接或间接发展人员的数量或者销售业绩为依据计算和给付报酬，或者要求被发展人员以交纳一定费用为条件取得加入资格等方式牟取非法利益，扰乱经济秩序，影响社会稳定的任何行为都属于传销。同时，为了便于理解，条例还列举了传销的三种表现形式，即以发展下线的数量为依据计提报酬的传销行为（即“拉人头”），以及骗取入门费的传销行为（即“入门费”），还有以发展的下线的推销业绩为依据计提报酬的传销行为（即“团队计酬”），好消息是，只有前两种情形属于刑事传销，第三种团队计酬只算行政传销（又叫经营性传销）。分销模式层级超过2级及设计团队计酬，并遭到多个用户或家属投诉、举/报的，扰乱经济秩序，造成一定不良社会影响的，但没有达到刑事责任判断标准的，就是传说的“不涉及犯罪但存在违法”的情况，最后处理结果，通常是停业整顿、强制整改，协助调查，罚款、没收部分财务或其他行/政/处/罚，比如云集和淘小铺当年就是被罚款，未来集市、素店、贝店、每日一淘则没有处罚。只要没到刑事传销标准，一般是不投诉不主动处理的，平台主要提供好的产品或服务，产品质量和功效宣传等环节不能掉链子，维护好会员关系和做好售后，积极处理一些恶意投诉的公关。

总结避免工商传销解决方案：如果平台有团队长级别，前期不好裂变团队推广，但设置了团队奖励后，又会踩到工商传销的红线，解决方案要注意的话，就是除了避免刑事传销的行为外，可以从以下两个角度处理：

&1. 避免团队计酬奖改成分红奖：

不能设置太多层级级差奖励和月底累计业绩计酬奖等奖励模式，改成达到相应团队长级别拿对应级别平台分红的模式，避免直接拿伞下多级之后的会员订单来计算上级的提成佣金，改成拿平台分红。

&2.效仿云集公司合作模式：

所有团队长必须注册个体户营业执照入驻平台，直接跟公司签订经销商合作协议，把平台与个人daili的团队伞型团队架构，改成公司对公司的公对公合作模式，等于平台招募了很多加盟连锁店合作网点进行经销合作，合作网点进行终端用户推广，平台直接给予合作网点佣金提成，不过注意每次结算佣金，需要有完整的经销合同购销合同，发票，发货交付证明等材料备份。

&3.控制平台规模：

当平台做到一定规模，有一定影响力，或者投诉的用户多了，自然会被反传联盟的人盯上还有相关部门的关注，所以要用孵化子平台，成立供应链公司和技术服务/务公司，为子平台提供技术服务/务和产品输出，赚管道的钱，每个平台独立设置模式独立收钱独立运营，控制在一定规模范围内。&4.做好会员服务/务和公关：行政传销一般是不投诉不主动处理的，平台主要提供好的产品或服务，产品质量和功效宣传等

环节不能掉链子，维护好会员关系和做好售后，积极处理一些恶意投诉的公关。

特别总结：行政传销和刑事传销的区别首先，传销依照性质可以分为行政违法行为和刑事犯罪两个类型，前者受到行/政/处/罚，可以是罚款、没收违法所得、没收非法财物等，但是后者可能判刑，所以要严重的多。依据二零零五年八月二十三日颁布的禁止传销条例，其中就规定了传销的三种形式，第一种俗称拉人头，第二种俗称交入门费，第三种俗称团队计酬。这三种经营模式都属于传销活动，行政违法处罚的可以是其中任何一种。但是在刑法评价上，只能将第一种和第二种模式作为刑事犯罪。第三种团队计酬式的传销，并不作为犯罪来进行处理。也就是说，对于传销案件区分两种不同的概念，经营性传销和诈骗型传销，只有具备骗取财务特征的传销行为，才构成刑法规定的组织领导传销活动罪。对应的就是上面所说的第一种拉人头式的传销和第二种入门费式的传销，而不具有骗取财务特征的非法传销，属于行政违法，我们称之为经营性传销。既然经营性传销只是行政违法行为，所以在办理一些传销案件时，律师会把涉案的行为往往经营性传销上去辩护。所以必须要了解经营性传销和诈骗性传销的区别。经过律师团队总结，主要有这么两点：第一，业务模式是否是真实通过销售商品来进行盈利。这里说的业务模式不是说是是否有真实的商品的问题，现在基本都是有的，所以有真实的商品不是问题的核心核心是业务模式。实际中有的案件，法院认定是以销售商品为名，行拉人头、交入门费，骗取财产之时，两高一部关于办理组织领导传销活动刑事案件适用法律若干问题的解释。其中就明确以销售商品为目的，以销售业绩作为计酬依据的单纯的团队计酬式的传销活动，不作为犯罪来处理。所以核心还是要证实真实通过销售商品来进行盈利。第二，计酬和返利的依据是拉人头入门费，还是销售额，计酬传销的另一个特征是，以销售业绩作为计酬的依据，并且计酬的资金来源于产品销售业绩。与此相对应的，有的案件是以收取入门费、加盟费作为返利的依据。返利的资金来源于会员缴纳的入门费。只要不断有人加入去缴纳入门费，那么资金就源源不断的进入到体系中，公司平台也进而不断的垒高负债，这样最终形成一个庞氏骗局。

那么围绕这两点，律师一把具体应该怎么进行辩护呢？主要有这样几个辩护方向：

第一，收取入门费，加盟费是否能跟购买商品对应联系起来。比如，会员根据缴纳的钱款取得不同的资格，但是这些钱款是购买商品的货款，所以实际上还是以销售商品来谋取利益的一个模式。

第二，证明业务模式是真实的，通过销售来进行盈利，所以必须证明产品的最终去向是消费者，而不是在会员之间流转。反过来，如果产品只是在会员之间流转，最终根本就卖不出去，或者说卖出去的比例非常少。会员入门费所购买的商品只是停留在数字层面和库存里面，这就很难证明是一个正常的销售盈利模式。

第三，会员加入的目的是为了享受公司高额返利的吸引，还是说看重产品自身的使用价值。

传销公司呢通常为了激励会员加入和进一步发展，会员往往会涉及复杂的激励措施。在激励措施的设置上，推荐者可以根据自身加盟费用的多少，享受不同的比例来进行返利。比如，有的会员为了拿到这些激励，往往会一人购买多单，实际上还是人头的转化。因为加入者并的目的是为了获取高额的回报，而不是以销售为导向。所以这种模式就很难证明是以销售产品盈利的业务模式。第四，计酬和返利的资金来源于销售利润，团队计酬的经营性传销跟拉人头的诈骗型传销的区别就在于，后者是单纯根据下线人数为依据来支付报酬的一个传销类型。资金来源是下线交的入门费，而加盟费是商品自身产生的利润。

第五、是否存在退货、换货进出是否自由。正常的商品销售是有退货换货制度的。这个退货换货制度也不是说无条件的可以退货，而是必须有一个正常销售场景之下的退货换货制度。

更多干货资料,欢迎咨询联系小编

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

拓展阅读：

微三云系统具有300多种应用模式供选择，尤其思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、泰山众筹模式，推三返

一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI

广告模式，有钱还众筹还债模式，太爱速m秒杀寄售模式，社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式是最新开发的。