

# 电商平台合规运营：涉传风险的防范与应对？技术服务+软件开发服务，微三云平台运营

产品名称	电商平台合规运营：涉传风险的防范与应对？技术服务+软件开发服务，微三云平台运营
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

电商平台合规运营：涉传风险的防范与应对？技术服务+软件开发服务，微三云平台运营

前文引言:

商城模式案例：比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动 2+1 奖励模式，全民拼购模式、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、广告电商模式共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式，等应用 模式等等

超级干货分享：平台合规避免涉传运营的顶层规划方案

超级干货分享：平台合规避免涉传运营的顶层规划方案

合规运营整体方案：

第一：高/级别代/理和顶层代/理一定要成立个体工商户关键词：代/理商成立个体工商户公对公开票完税 (注意每次合同，打款记录，开票对应)

我们看避免涉传的第一个方法就是成立个体工商户。今天有很多企业在采用代/理商，避免涉传的时候，让代/理商成立个体工商户和代/理商的个体工商户组织之间发生公对公往来，然后对公开票。那这个方法是避免涉传的非常好用的一个方式。因为禁止传销条例，它规定的并不是组织与组织之间，而是只是与组织与个人之间。但是呢我们在这里让所有的代/理商不成立个体工商户总部和个体工商户签订工作的分包合同。那你想怎么返利，你想怎么开展，都是安全的，这是我们在常规操作中第一种方式。第二：3级+供应链模式公司框架关键词：三级架构+供应链（注意分别独立主体和法人股东）品牌公司供应链公司运营公司销售公司接着我们看第二种方式，三级公司框架，再加供应链架构，避免涉传。那么怎么三级公司框架呢？就是品牌公司掌握的品牌所有权，然后把品牌授/权给运营公司。运营公司在招募代/理商，让代/理商组建销售公司，这样品牌公司和运营公司发生公对公往来。运营公司和销售公司发生公对公往来三者之间完税开票。那这种方式也是避免涉传非常好用的手段。比如说一些集团公司大的公司或者上市公司一个项目中，那往往这就是集团公司上市公司。这里呢就是这个项目的运营公司在授/权给销售公司，销售公司再去招这个代/理商，代/理商组建销售公司的一种玩法。比如说在行业有个大的盘子，它采用新合伙人模式让代/理商组建分公司。比如说一百个代/理商放在一个分公司里，总部和分公司发生工作过往来，代/理商再从分公司手里进货来避免涉传。就是这种玩法进行三重公司的框架隔离，从而让我们的母公司合法合规。那供应链公司充当什么角色呢？通过正常的购销合同采购，合法把平台利润转移到供应链公司，落袋为安，比如杭州销巴生活，母公司被国/企收购，平台就算提现出现困难，也没有安全风险。第三：灵活用工架构关键词：灵活用工模式签订劳动合同采用灵活用工合法缴税 接下来我们看第三种，避免涉传的方式就是劳动合同灵活用工。就是我们在招募代/理商过程中，我们给每个代/理商签订劳动合同，让每个代/理商以企业的员工的形式来开展经营。而且通过第三方灵活用工平台主动给代/理商交个人所得税，实现合法缴税的一个方式。那这样的情况下，也起到了避免涉传的作用。刚才我给大家强调一个点，就是组织领导传销的，他主要讲的是组织和个人关系，不是公司跟公司关系，现在你和你的代/理商签订了劳动合同，理论上属于你公司的员工。那么你给员工返利，你想怎么返利就怎么返利。第四：退货渠道通畅关键词：积极协商退货积极处理用户反馈避免投诉防止代/理商群体事件 避免相关部门主动监管的其中一个很重要方式就是退货渠道通畅。通常其实我们很多企业被举/报，被市场监管局去查，很大的原因就是代/理商不想做了，我去退货，你不给我退。于是我联合很多代/理商一起来搞你。所以我们为了更加安全的，更加有效的避免涉传，我们一定要让我们的退货通道是通畅的。当代/理商想退货的时候，你一定要积极协商进行退货，防止代/理商出现群体性事件。所以这也是我们在操盘中一个非常非常重要经验。有些很多的老板，他这个思想比较贵户化，他认为这个钱出去收到了之后，他们就不想退回去了。我认为你一定要防范这种思想的发生，钱只是暂时是你保管的钱还是代/理商的。因为你要给他的货，所以呢如果代/理商出现退货的情况，你积极给他协商进行退货，防止代/理商出现集体退货的情况。第五：产品价格要符合市场的规律关键词：积极协商退货积极处理用户反馈避免投诉防止代/理商群体事件 第六种避免涉传的方式就是产品价格要符合市场的规律。为什么这么讲呢？我们看到很多的盘被判定为传销，被查色盘很大的原因，它的产品价格虚高。比如说一个东西本来要卖市场价格的398，但是他偏偏搞成3980乃至39800。所以本身的产品的价格不符合市场规律，价格虚高，违背了产品销售的原则。各位一定要知道，这传销和传销有个最本质的区别，就是你的你是为了拉人口获得返利，还是为了卖货。所以大家一定要知道，产品价格一定不要虚高，不要过高。所以我给很多企业的辅导过程中，我一直导入理念。我们今天用裂变模式，本质上是为了企业开发更多的销售渠道的，而不是去诈骗，去拉人头，去搞传销的。所以这一点大家一定要注意，在产品定价中一定一定要注意的点。第六：网络舆情监督关键词：反传联盟的恶意稿件风险正面信息压制负面信息的举/报维权下架 网络舆情监督，这也是避免社团的非常有效的手段。那什么叫网络舆情监督呢？你会发现很多恶意的反传联盟，他在网上给你发一些恶意的稿件，说你社团，说你诈骗，说你造成很多人的损失等等啊，他会在网上给你发。这帮人很坏的，就专门搞搞你。所以这时候你一定要积极的进行网络舆情的监督。那么网络舆情的监督，我们常用的方式两种。第一个，当我们出现负面消息的时候，我们可以通过正面信息进行批量压制。比如说我们这些负面的时候，你开始通过新闻软文、论坛，知乎，百家号，贴吧、抖/音，小红书，今日头/条，自媒体等等的渠道。几百条上千条去压，把那些负面给压下去啊，这是第一种啊操作的方式，让你的正面信息出现，让你的信息下沉。第二个就是负面信息的监督举/报。那什么意思呢？就除了我们一方面去发正面信息的时候，另一方面针对负面信息，我们可以去举/报给那个网站去举/报，把那一条给举/报下来。那另外一方面或者说想办法去降低那条负面信息的权重，然后让他降下来，让人搜不到。所以这种方式来避免我们网上出现大量的负面信息。在海内很多企业被负面信息去搞过，最后不得不换了品牌。第七：返利层级关键词：返利不是超过三层就违法，也不是不超过三层

就合法团队关系链上的代数为标准不要按订单量和推广人数作为考核升级条件 我们避免涉传的时候，要注意的点就是层级返利。我们很多人说返利不要超过三层，超过三层不就是传销吗？往往说这句话的人就是小白，你要知道返利不是不超过三层就违法，也不是三层以内就安全。 因为当你真正查你的时候，他跟我不按你这个a返利给b，b返利给c不超过三层，根本就不是的，而是在一条链的线一直往下推的关系层级。我不管你反一层级别还是两层级别，但是你这条关系链人数有多少个，我就算你多少层。 所以我们经常看到一些报道，说这个平台涉传说他的代/理层级超过68层，超过128层，实际上不可能有这么多的层的返利。所以这里他统计的就是代/理商这条线上有多少个人，所以根本不是我们行业所说的不超过三层还是不超过几层。如果三层以外可以作为判定涉传的一种参考性依据。

所以这一点大家一定要注意啊，不要说我一开始做平台的时候，我不超过三层，那结果你一开始起盘不超过三十天，你往往就死掉了，根本就不可能有后期做大做强的一个机会。 所以很多老板搞不清楚，尤其那些刚开始起盘的老板和一切以安全为中心的想法，你安全吗？你让你做起来呀，对不对？所以我给大家建议是先野蛮后精细，先粗犷后安全。第八：明确刑事传销和经营性行政传销的区别关键词：刑事传销经营性行政传销

你要明确刑事传销和行政经营性传销之间的区别。所以各位一定要知道刑事传销和行政传销它是两码事情。首先说刑事传销，传销它是拉人头，它涉及到诈骗，它不以销售产品为中心。根据拉的人数作为返利的标准，大家都是为了去拉人，所以根本就不以卖货为目标。刑事传销被查了之后呢，是刑事犯罪。各位你就知道他的刑事犯罪，因为他伴随的是诈骗。他要抓组织领/导者。 如果采用团队计酬的返利方式，以卖货为目的的营销方式。那这种方式呢触犯了禁止传销条例，所以它是属于违法，属于企业经营的违法方式。 这时候呢，涉案当地市场监督管理局去查证，如果无法提供合理的解释，就有可能要求罚款或者整改。 所以大家一定要知道，刑事传销和行政传销它是两码事情。你不要说这个东西是搞传销啊，说这个东西这个要被抓等等，根本就不是这么一回事。所以我们在规避涉传的时候，要清楚的知道这件事情的一个根本原因，一定要知道这两者的区别，这才能决定你接下来怎么做的一个根本。 这就是我想给大家分享的避免涉传的一些方式。当然除了这些方式，业内还有很多高明的操盘手，有更加系统获得更加专业的知识去避免涉传，而且还有一些律师会给出更加专业的方法。

非法集资非法集资：就是传说的非法吸收公众存款罪，也就是传说的“庞氏骗局”，是刑事责任，一是数额较大，承诺保本付息承诺收益，而是造成一定的社会影响会导致治安维稳情况出现的，这就要求平台要有真实产品交易，不要存在全返、承诺高额收益等敏感的返利模式。

还有之前比较火的挂售寄售模式，判断是否属于非法集资的最重要标准是，所以该核心的问题关键，就是这种寄存代售是否构成保本付息承诺，如果存在，相关的消费行为就是存款，就有可能构成非法集资犯罪。简单理解就是，平台在宣传过程中是否有宣传承诺或变相承诺保本、保收益的行为。

根据《关于取缔非法金融机构和非法金融业务活动中有关问题的通知》规定)是指单位或者个人未依照法定程序经有关部门批准，以发行股票、[债券](#)、[彩票](#)、[投资基金](#) 证券或者其他债权凭证的方式向社会公众筹集资金，并承诺在一定期限内以货币、实物以及其他方式向出资人还本付息或给予回报的行为。比较典型的如P2P的团贷网、E租宝和钱宝网。比较关键的认定标准是承诺在一定期限内给出资人还本付息。还本付息的形式除以货币形式为主外，也有实物形式和其他形式。向社会不特定的对象筹集资金。这里“不特定的对象”是指社会公众，而不是指特定少数人。

非法集资比较常见的手段是通过认领股份、入股

分红、[委托投资](#)、[委托理财](#)

进行非法集资。通过会员卡、会员证、席位证、优惠卡、消费卡等方式进行非法集资，同时以商品销售

与返租、回购与转让、发展会员、商家加盟与“快速积分法”等方式，还有借种植、养殖、项目开发、庄园开发、生态环保投资等名义非法**集资**。比较典型的如云联惠全返平台等。

比较谨慎的平台，应避免采用“看广告、赚外快”、“全返”、“投资养老产业可获高额回报或“免费”养老；“扶贫”、“慈善”、“互助”，以组织考察、旅游、讲座等方式招揽老年群众、参与人群涉及军属、退休老年人、未成年人、大学生、失业人群敏感人群等比较容易躺枪的营销行为和业务模式。

总结避免非法集资解决方案：平台不能宣传任何的保本或者保收益的任何形式的承诺收益行为，不能把卖产品的行为定义为理财投资，承诺保本或者保收益。

偷税漏税和税务合规偷税漏税：很简单，平台经营主体肯定是企业，企业就要交企业所得税和相关营业税等，平台需要有专业的财务把关资金收入支付，尽量合规化，必须揭第三方分账系统，降低公司公账的资金流水进出。另外，因为税收系统和银行系统直连，对公和法人对私的大额进账都会受监控，营业收入流水达到一定量工商、税收和公安会联合上门了解情况，要提前做好财务交税合规、财务模式、资金流模式的解释工作。

特别注意一个点，平台的会员分享产品得到的分润、代/理、区域代/理获得的分佣等也是要交个人所得税的，适用个人所得税的通用计算方式，主要记属劳务报酬，一般为20%-40%收取。

这些佣金收益劳务报酬所得税一般平台代为缴纳，所以平台在会员提现这个佣金的时候要扣除这部分资金，大部分平台粗略按6%-7%扣除提现费用但未给用户真实代缴税，然后通过第三方支付代付规避公账和法人账户收款躲避/税务金税四期系统监控，虽然的确一定程度上是可以规避/税务局主动监控风险，但是这样操作还是有隐藏的潜在风险。因为实际用户帮平台推广赚的佣金收入，是属于劳务报酬，除了每个月800元的扣减免缴税额度外收取20%-40%的个人所得税，简单理解就是2万以内按20%计算，2万到5万按30%计算，5万以上按40%计算，如果按20%-40%的劳务报酬所得税来说，如果平台因为其他用户投诉问题被公安工商税务盯上，连累历史查账查税，是需要按劳务报酬补税的，同时要缴纳滞纳金和偷税漏税罚款，平台很有可能没有资金补交税和罚款导致平台关闭甚至是刑事风险。

这里有个很关键的因素是，会员代/理跟平台是公对私合作的，公对私合作，代缴税的责任和义务在公司，如果用户直接提现佣金平台没有代缴税，用户是没有责任的，但平台就是在违法犯罪偷税漏税。就像员工入职到公司，你给他发了2万现金奖金，如果没人知道就没事，但万一走漏风声，可能是内部员工跟外面的人说的，也可能是员工离职后不满举/报公司，税务局就会按公司偷税漏税查处公司，这个是99%的平台都没有注意的细节。

大型平台，比如素店等，是委托第三方代发工资机构，比如工猫、薪行家等专业的税/务筹/划机构，进行合规合法地代发工资，并用用户提现的佣金收益都是税后收益，详情需面告。

当然，偷税漏税行为一般处理的时候，不严重还不涉及刑事责任，正常情况下补交税款或附加一些罚款即可，但如果平台没有预留这个资金，到时候因为补交税款导致平台资金链断裂，就会导致项目终止乃至平台关网导致的连锁反应和背负相应其他法律责任，如果偷税漏税涉案金额较大，也会触及刑事犯罪，尤其平台还涉及传销等行为时，还被发现偷税漏税，很可能直接被定性为传销平台。

偷税漏税还有一种表现是平台采取了点对点交易模式和会员群客服充值模式，点对点交易模式和客服充值模式有两个致命的风险，一个如果用户举/报平台，就是偷税漏税，罚款真的很重，之前听说一个平台

用点对点模式交易被罚了几千万，因为点对点交易和客服充值模式意味着营业款项不经过公司公账是比较明显的偷税漏税行为。二是用户容易封卡，现在第三轮断卡行动全国启动，非正常交易自动识别，很可能被识别为恶意洗钱或者诈骗行为，卡内余额全部冻结，解封太难了，要提供很多发货单等证明双方真实交易的资料，用户银行卡被封了，资金损失了，他就很有可能迁怒投诉平台，会导致相关部门关注公司平台，同时引发其他可能违规的问题暴露出来。要避免这种情况就要尽量用第三方支付来收款相对安全地解决。

总结避免偷税漏税解决方案：

改变公对私合作模式效仿云集变成公对公合作：所有代/理开个体户跟公司合作，佣金提现时给平台开发票平台再打款，合理合法，而且个体户一个季度有30万的开票额度不用交税的，一年就是120万，这样平台和代/理都是合法的。

2.是效仿素店/贝店/每日一淘/美团/饿了么，采用灵活用工解决方案：

就是平台把推广业务外包给薪行家/工猫/粮饷社等合法的税/务筹/划灵活用工机构，机构再跟会员在线签订劳务分包协议，每个月的佣金，平台先打给机构，机构再通过用灵活用工方式发放系统自动发放给终端每一个用户，同时按照灵活用工适用的个人经营所得税给用户代缴1%的个人所得税，相当于用户拿到的都是税后收入。

3.对接第三方支付公司进行分账，这个好处是不仅减少公账的进账资金外，还能避免点对点交易的偷税漏税风险和用户断卡风险，用户资金统一进第三方合规支付牌照支付公司的监管账号，用户提现或者供应商提现直接从第三方支付监管账号分发，剩下的利润还可以选择提现到公账或者私账，一定程度上避免税务机关的主动风控，但实际上也是偷税漏税的行为，如果配合灵活用工模式一起使用更安全。

总结:

平台在设计分销模式和平台运营时，需要充分考虑法律法规的情况，既要充分调动会员裂变的激励性，又要考虑模式合规。

通常需要设计项目早期拉新阶段、中期稳定阶段、后期促回购转化阶段实施不同的奖励模式，还要结合短期政策、中期政策、长期政策的灵活组合处置方式，当然这个是有成熟的解决方案，有机会合作的客户可以详细协助梳理商业模式。

比如，早期拉新阶段，可以选用一些挂售模式、抽奖团模式、拼商模式、全民拼购、泰山众筹、七人拼团、七星创客、排队返利、消费增值这种比较强的拉新手段的应用，然后搭配区域代/理，级差代/理，一级二级推广分销，绩效奖励，团队奖励等多种分销模式组合使用，为的是快速建立团队快速拉动新会员。

到中期平台流水营业额上来后，宜选用促复购的分红榜应用、拼商应用、消费盲返模式、0元购邮费奖励应用等，然后减少级差模式和团队奖励等变相涉及团队计酬的模式，终端降低为一级分销，以前的团队奖励改为绩效分红或平台分红，不再直接统计伞下营业额作为分佣计算方式。

到了后期，平台应当拆分成5个部分更好地控制平台风险和平稳做大，比如采用超级云社交APP+供应链+多商户多模式云平台+去中心化收款系统的架构+绿色通证积分独立运营模式，设立运营会员的APP，专门运营社交，好友，附近的人，通讯录好友，5000人群，短视频，直播，自媒体资讯，新闻等，不带分销不拉人头，然后把供应商全部拆分成供应链系统，专门运营产品和货，给自己平台和别人平台供货，再设立多个SaaS平台，孵化团队独立子平台，每个平台独立主体运营独立收钱，独立分佣奖励模式，完全隔离单一平台运营风险，通过云APP的“平台号”功能实现社交、供应链、多平台商城的合体，通过去中心化收款系统，通过实体门店合法收款独立结算，绿色积分通证系统独立公司主体运营资产变现，后期走资本市场时，剔除不合规的部分，合并数据统一上市分配原始股。

总之，平台要根据处在的阶段和平台流水、平台影响力进行风控，并适时调整模式，达到合法合规运营平台，分阶段平稳落地的效果。

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，我都将是你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：

前期项目需求需要明确到什么程度才能更好地与软件公司沟通？——客户把握业务发展需求，我们持续性完善细节需求。我们知道一开始就能列出所有软件开发的详细需求是很困难的，而且也是要冒高风险的。这也是为什么我们在帮助客户挖掘出业务发展需求和明确了大致的业务功能模块作用后，采取先进的敏捷开发方法持续性完善细节需求。但是如果一开始给我们的是错误的业务需求和关注问题（由于很多客户项目的需求负责人不一定是软件产品的最终使用人和不一定是负责市场运作的决策人），我们也只能交付错误的软件版本。所以客户zuihao能够把握业务发展思路，描述你们所遇到的问题 and 业务特点，让我们专业的管理信息化咨询顾问和需求分析师协助来提出需求的信息化解决方案。如何测试项目是否靠谱是否值得做。