

# 微三云陈明凤：靠导流、返佣吸引1亿用户，花生日记为什么受到追捧？

产品名称	微三云陈明凤：靠导流、返佣吸引1亿用户，花生日记为什么受到追捧？
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	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

微三云陈明凤：靠导流、返佣吸引1亿用户，花生日记为什么受到追捧？

2017年，社交电商潮起，拼多多年活跃用户超3亿，GMV突破1412亿元。云集微店成立3年，年销售额超过100亿，“自购省钱，分享赚钱”成为一句时髦口号。

### 一、花生日记发展

这一年的7月，在广州市海珠区新港东路的一个办公室内，花生日记app上线。花生日记创业团队在回忆创业初心时称，“就是想做一个app，让每个人都能找到生活所需的各种优惠，还能在优质产品的分享过程中获得收益。”

令他们没有想到的是，app上线之后用户呈爆发式增长，目标是吸引100万名用户，但是上线不到三个月，花生日记平台内注册用户就超过了200万。

2018年5月，上线不满一年的花生日记获得数千万美元天使轮融资，2019年又获得3亿元人民币投资。

就在花生日记发展得热火朝天、寻求上市的关键节点，监管突至。

花生日记在广州市各级部门的指导下全面整改，如：

将“会员”和“超级会员”进行合并，即普通用户一经注册就成为超级会员，不再收取费用；

取消以“运营商为金字塔塔尖，构建运营商—购物会员的上级会员—购物会员”的三层佣金计提规则。

同时，在监管部门指导下，花生持续加强在个人信息安全、网络数据安全、消费者权益保护、广告宣传等方面的合规工作。

有人认为，彻底取消入门费和改变层级制度的花生日记，失去了其诱人的魅力，市场也终将枯萎。但事实恰恰相反。

2021年初，花生日记的会员规模从被罚时的2000万发展至超过1亿，业务模式从CPS到多元化发展，直播、全域品牌营销、私域流量运营等多点发力，全平台总销售额持续保持高增长，在刚刚结束的2021年货节当中，花生日记销售额同比增长18%，同比2019年增长33%。

除了平台的光环，真正吸引人们加入的，是可观的佣金收入。

## 二、平台佣金收入

### 1、发展平台会员，收取“超级会员”费用。

在2017年7月28日至2018年1月15日间，花生日记规定会员只能领取平台优惠券，超级会员和运营商才能获得发展下线并从下线人员消费金额中提取佣金的资格，而会员升级成超级会员需交纳99元费用。

期间花生日记共发展超级会员7247人，收取费用71.75万元。后因有会员投诉，花生日记从2018年1月16日起将会员和超级会员合并，用户一经注册就成为超级会员，不再收取费用。

### 2、以平台管理运营商，并以运营商为金字塔顶层发展下级超级会员，通过会员消费实现层级计酬。

花生日记通过各种渠道发展粉丝数量多、流量大的流量运营公司作为分公司，分公司负责发展和管理运营商，通过微信、微博、朋友圈、kuaishou、抖音等社交平台及线下宣传等方式推广平台，大量发展下级会员，以获取其消费后的佣金计提。

## 三、升级运营商门槛

1.超级会员300（100直属）；

2.当月预估佣金大于200元；

3.当月订单150单；

4.自购佣金不能超过10%

注：100个直属是考核你自己有没有用心去推广去做花生

200个下级是检验你是不是有成就他人乐于分享，以及发展团队的能力，因为你要升级你要赚钱靠的是团队，是不断扩大的团队。

注明：小编不参与任何分析的项目运营，也不投资参与任何项目，也不收费推广项目，不做项目私下评估，玩家勿扰，以上分析不构成任何投资建议。