

# 微三云陈明凤：分析：归农商城9年稳定运营 积累900万会员，裂变模式有什么亮点？

产品名称	微三云陈明凤：分析：归农商城9年稳定运营 积累900万会员，裂变模式有什么亮点？
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40 3室
联系电话	19957968337 19957968337

## 产品详情

微三云陈明凤：分析：归农商城9年稳定运营 积累900万会员，裂变模式有什么亮点？

大家好，今天就来给各位分析归农商城这个平台。

据了解归农商城是一个专注于生态农产品的社交电商平台，以助农兴农为核心，以内容营销为主，以社群为市场。归农商城创建于2015年，至今已拥有近900多万会员。

可以说是几年来一直稳定转型又盈利成功的农平台社交电商平台之一。

2018年，“归农”成交总额为2.6亿元，2019年“归农”成交总额达到8亿元，2020年“归农”成交总额突破20亿元。后面数据暂未公布

归农商城首创“中央仓储+万店同源”农产品社交电商模式，通过“六度人脉”社交裂变，目前已有900万会员。凭借市场作为保障的核心竞争力，归农在农业、生物制药、电子商务等三大产业均投资布局，已形成规模化集团，旗下有归农电商、蕙芷农旅、天下商邦、归农信息、西云数据、香域科技、万非生物等多家企业。

归农商城发展史

2015年，将先彬正式进军农产品社交电商这一细分领域。当时创立的商城还不叫归农，当时取名为惠正

庄园，也就是归农商城的前身。

这一年，也是中国社交电商元年，与之模式类似的云集、拼多多相继成立。

2016年，惠正庄园更名为归农商城，产品得以进一步丰富。

2017年，得知四川金川雪梨销售困难、烂在地里导致果农损失惨重的消息，蒋先彬感到很揪心，决定与当地雪梨加工企业合作，为其销售金川雪梨膏，这一养颜补品成为归农平台上迄今为止最成功的爆款。截止今年9月，归农售出的金川雪梨膏换算下来相当于2.2万吨雪梨。

2018年，自成立以来在行业里一直表现不俗的归农被评为“改革开放40年中国农业shida互联网品牌”。

这个时候的归农商城正所谓风头正劲，可放眼望去99%都是女性会员。于是，蒋先彬又邀约一些企业家朋友，共同发起成立了“天下商邦”，以社群运营方式，打造一个以男性创业者为主要目标人群的众创事业平台。

2019年12月，天下商邦商城上线，发布了一款酱香型白酒，当时用的是3D建模的包装效果图做预售。这款酒产自茅台镇，起初从职工到会员，没人见过实物，只有少数人喝过样品。

结果，7天不到，3万多瓶酒一扫而空，卖出了1000多万的销售额。

突如其来的爆品，让人们开始注意到天下商邦这个社群。

#### 归农商城的产品策略

归农商城目标：以其严格的产品筛选和溯源机制，赢得了消费者的信任。每一件上架的产品都需要经过创始人蒋大或总部工作人员的原产地考察，并由会员参与的内测满意后，才会正式上架。

自2015年以来，归农商城保持了约100种精选产品的稳定供应，宁缺毋滥，真正为消费者考虑，才能长久地盈利。

#### 归农产品体系

(1) 地标农产品和各地特产(原生态，产地直销，自然成熟，让你吃出小时候的味道)

(2) 万非户会系列产品(亚洲第一shijied三户会基地，自主研发，物美价廉天然呵护，替换了之前的所有美妆产品)

(3) 公益助农(金川雪梨膏、苹果膏。零添加，以食代药有奇效)

(4) 惠正精油系列(懂精油会用精油的女人都是妖精，做有“姿”有“位”的妖精)

(5) 精致加工身心双调保健食品：青汁、茶饮、益生菌、花草茶(于喧嚣繁杂世界给你一个身体的呵护圈，让你身清畅，心宁静)

#### 归农是社交化垂直电商平台

归农商城团队自称：

1. 电商平台——卖产品，产品是载体，传递的是创始人及团队的理念、企业文化2. 社交平台——联结原本根本没有机会相识的人，这个是非常重要的

要跳出买货思维，首先你可以在归农这个和你周围圈子很不同的平台上学习，提高，然后进入更高的圈层

3. 创业平台：人家的创业平台。而且是个非常独特的平台（互动）——零投资，无风险，大不了不赚钱，至少不会赔钱

归农商城的推广奖励制度

直推收益：在商城购买任意商品的会员可以免费申请参与推广分享，获取推广分润。推荐一个新人消费，可获得4%-12%比例的佣金，不同产品分润比例不同。

推荐辅导费：归农商城不仅提供产品推广，还提供包括产品知识、短视频制作、文案写作/沟通技巧等方面的培训。根据被辅导对象佣金收入的业绩，辅导者可获得一定比例的辅导费。这是劳动报酬的性质，不是团队分红。

群官津贴：社群中有推荐人下单消费，群主可获得群官津贴。但任意一单订单，只有一个人能获得群官津贴，不存在一个订单多人、多级分佣的性质。

群官晋级制度：

根据群规模的不同，群主分为族长、队长、村长三个级别。

培养3个新人可以申请成为族长，获得其手下团队所有订单金额2%~3%的津贴奖励；

培养9个族长后可申请成为队长，获得其手下团队所有订单金额4%~6%的津贴奖励；

村长则是队长晋级而来，可获得其手下团队所有订单金额6%~9%的津贴奖励。

社区服务站站长津贴：社区服务站负责本地配送与用户服务。对于那些由站长配送的订单，站长可以获得3%-15%的站长服务津贴。

文章资料收集于互联网，小编不参与任何项目运营，也不收费推广项目，以上分析不构成任何投资建议，玩家勿扰、玩家勿扰、玩家勿扰、玩家勿扰。