

代言人+合伙人模式：一种创新的销售驱动商业模式，系统源码，微三云系统搭建

产品名称	代言人+合伙人模式：一种创新的销售驱动商业模式，系统源码，微三云系统搭建
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

代言人+合伙人模式：一种创新的销售驱动商业模式，系统源码，微三云系统搭建

前文引言：

找成熟稳定的公司，至少开发人员也得有 100-200 人以上。

“利益鸿沟”，品牌企业原有业务模式固化，利益链条过长，DTC 创新不足。

即便品牌企业高层知道为了提升用户体验，提高市场竞争力，应该尽快转型 DTC

模式，但是大部分品牌企业还是难以冒着风险重构当下从研发生

产到经销代理等多个层级的利益捆绑。毕竟谁也不愿意做“第一个吃螃蟹的人”。DTC

转型对于传统品牌企业而言，需要一个漫长的沟通周期，小范围的实验周期，最后才是彻底的转型。

代言人模式与合伙人模式+软件开发服务+电商运营

导读：近几年，受政治环境、经济环境、社会环境、技术环境等因素的影响，对服务业、制造业和对外贸等行业带来冲击明显，许多品牌都想方设法的设计营销方案，为自身品牌代言，在此背景下，代言人模式应运而生。

回顾以往用户的消费方式

买卖关系：用户仅仅只关注产品的功能、特点和价格。

信任关系：用户购买产品后，通过对产品的认知，对品牌产生信任，从而复购。

推荐关系：品牌价值认同，用户主动帮助品牌传播与推荐。

一、代言人+合伙人模式的概述

代言人+合伙人模式是一种以销售为基础的商业模式。在这个模式中，用户可以通过购买指定的产品或服务成为平台的代言人，享受推广奖励。同时，用户还有机会通过满足一定条件升级为平台的合伙人，参与全平台的业绩分润。

二、不同身份的升级件和奖励

在代言人+合伙人模式中，有三种主要的身份：代言人、销售员和合伙人。每个身份都有其特定的升级条件和奖励。

1. 代言人：用户可以通过购买指定的商品或服务成为代言人。成为代言人的用户将按照消费排名获得奖励。然而，代言人没有晋升机会。
2. 销售员：已在活动中购买商品的用户可以成为销售员。销售员通过分享商品给他人购买来获得销售员奖励。如果销售员想要晋升为合伙人，需要满足平台设定的条件。
3. 合伙人：销售员可以通过满足平台设定的条件升级为合伙人。成为合伙人的用户可以享受按照成为合伙人的时间顺序排名的合伙人奖励。如果合伙人想要再次晋升，可以通过满足更高/级的条件成为高/级合伙人，并获得高/级合伙人奖励。高/级合伙人是最高/级别，无法再次晋升。
4. 高/级合伙人：一旦成为合伙人，如果他们能再次满足平台设定的条件，他们就可以升级为高/级合伙人。作为高/级合伙人，他们可以获得全平台营业所得的奖励，这是对他们长期坚持和努力的最高奖励。

三、奖励分配机制

在代言人+合伙人模式中，奖励的分配是根据用户的身份和贡献来确定的。具体的奖励分配机制如下：

1. 代言人：平台会不定期推出代言人活动，该产品销售所得营业额的一部分将作为奖励给予排名靠前的用户。越早参与活动的用户获得的奖励越多。
2. 合伙人：平台会将其销售产品所获得的营业所得的一部分作为奖励给予合伙人。每个月，平台都会从营业所得中抽取一定比例的资金作为合伙人的奖励。越早成为合伙人的用户获得的奖励越多。

四、代言人+合伙人模式的优势

1. 激励机制：通过为用户提供推广奖励和业绩分润，代言人+合伙人模式有效地激励了用户的积极参与和推广行为。这种激励机制有助于增加平台的用户粘性和销售额。
2. 共享经济：代言人+合伙人模式体现了共享经济的理念，让用户可以通过参与和分享价值来获得收益。这有助于构建一个更加开放和包容的商业生态系统。
3. 扩大影响力：通过代言人和合伙人的推广行为，平台可以扩大其品牌和产品的影响力，吸引更多的用户和客户。这对于平台的长期发展具有积极的影响。

五 代言人注意事项

1. 下单某个商品即为某个商品代言，其他商品无代言权益
2. 代言人可升级为合伙人，具体规则下期内容详细讲解
3. 代言人应该遵循平台规则，切勿夸大宣传等

总结

1. 用户通过购买指定产品可获得对应产品的代言人奖励；
2. 用户消费成为销售员，推广用户可获得销售员奖励；
3. 推广员升级成为合伙人，可获得合伙人奖励；
4. 合伙人升级成为高/级合伙人，可获得高/级合伙人奖励。

如需完善方案、软件开发、模式策划、可找文章编辑微三云麦超

声明：文章内容不构成任何投资等建议，素材来源于网络，如有侵权请联系删除。

六 想要搭建代言人合伙人模式系统怎么做？----- 可以联系微三云麦超

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

七 全行业仅有的一家能提供大平台生态运营解决方案公司

【1】供应链系统源码：解决几万个孵化子平台或者门店小程序一件上货一件代发问题

【2】收银系统源码：解决平台合法入金问题

【3】腾讯联盟链NFT数字藏品系统+合法NFT交易所：解决平台合法出金和资产同步问题

【4】超级App社交钱包系统：解决平台微信社群风控/社群管理/点对点交易封卡/多平台会员互通问题

【5】腾讯联盟链数字积分系统：解决多平台内部支付/资金控盘/资产增值/绿色积分发行问题

提供全行业电商类营销功能

全业态系统源码：【微商系统，社交电商，直销，双轨三轨，新零售系统，智慧新零售，连锁店，服务点，社区团购，一物一码红包溯源系统，多供应商入驻，云店主，短视频达人带货，O2O多门店入驻，异业联盟多业态入驻，二手寄售，同城发帖，微信群活码，跨境电商系统，智慧会务系统，淘客分佣，盲盒系统，拍卖系统，积分商城系统】

11年本行业从业经验，您值得xinlai，欢迎同行做不了，没时间做的甩单过来，全国诚招实力代理，如果现有满足不了，还可以定制，有需要的老板可以联系微三云麦超。

扩展阅读：

莞云商学院：购买软件的坑之转包现象 转包现象在行业内是一个普遍现象，由于开发工期紧张，人员不够等因素，很多公司会把项目转包给其他开发公司。但从法律方面讲，转包如果未经过甲方的同意，是不能转包的。为什么说转包坑多，因为需要玩两头，一边是客户项目金额，一边是开发技术成本，转包出去势必会压低价格，所以转包出去就有很高的利润空间，价格在下级开发商手里，变成了低成本项目，项目的质量保障自然就降低，拿到手里的成品自然和预期相差甚远。而且转包后基本这个维护也需要第三方来做，后期系统问题修复沟通的成本和耗时间也会增加。

解决建议：尽量签合同注明未经书面同意不能转包。

认知鸿沟，传统品牌企业管理团队的经营思维难以转变。原因在于某些传统品牌企业高层离“核心用户”越来越远，层层“批发”式经营仍然占据主流。管理者的视野触及不到真正的“用户市场”，他们通常只看到一堆经过美化的企业经营报表。在数字经济时代，“自上而下”的管理方式导致决策层洞察不到“用户”的改变，没有数据反馈，就会逐渐被用户所抛弃。