

打破平台垄断:解析某店去中心化分销网络建设

产品名称	打破平台垄断:解析某店去中心化分销网络建设
公司名称	微三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	19521755896 19521755896

产品详情

打破平台垄断:解析某店去中心化分销网络建设

扩展阅读：

问：微三云公司怎么样？

答：微三云有6万源码平台老板的共同选择，肯定是不错的。微三云专业提供软件源码系统，让传统企业插上互联网的翅膀，去拥有自己平台无限的大数据。380多人的全职技术研发团队支持和服务，提供7*24小时售后系统维护服务。

在抖音、美团等行业巨头主导的本地生活市场中，上海的“某店”平台凭借“绿色积分+异业联盟”的创新模式迅速崭露头角。到2025年1月，该平台的注册用户已超过1200万，合作商家数量超过17万；

预计2024年的交易总额将达到200亿元，日均交易量达到400万笔。这个成立仅三年的平台，究竟是如何通过颠覆性的策略在竞争激烈的市场中找到生存之道的？本文将从其基础逻辑、运营策略及合规风险等方面进行深入分析。

大家好，我是专注模式软开的邹锋兴，这篇文章对于主要分析上海某店的模型，以及市场发展中的创新点，希望能帮助到想起盘的企业老板们，可以按照这套思路进行借鉴！

一、【消费即分红，商家让利受益】

1、积分如何生成？

上海某店作为22年初始绿色积分政策的先行者，平台内的商家和消费者都可以公平获得绿色积分，具体获得绿色积分数量由商家让利来决定，相对比 ”某团 “ 的15-35%的高额抽成：

某店采用更人性化的抽成方式：商家自定义让利3%-20%

消费者在消费时，商家和消费者都可以获得让利部分等额绿色积分！

2、商家为什么愿意入驻？

①模型优势：商家让利部分有机会返还五倍！

这里就有了与众多平台的鲜明对比，传统平台都是只抽不返，又或者降低抽成比例，很少平台能做到不抽成，就别说还能五倍返还了，那某店模式之所以能过实现这样的效果，核心还是在于平台的分红算法；

②算法优势：

平台拿出奖金池的40%用于分红补贴，对应40期的分红，如果稳定每期达到15%的让利增幅，这种形势下就可以实现用户和商家积分的五倍出局；

3、分红规则

- 达到平台设定的初始分红值，开始分配首期的分红
- 后续没达到15%的增幅分配一期，最快每天分配一期
- 如果没能达到15%的增幅，最慢30天也会进行分配一次

4、锁客、跨界收益

通过锁客可形成 “ 一次扫码，终身受益 ” 的跨界收益模式。

电商、本地生活平台都具有很强的社交属性，无论平台的任何一个链接，还是商家的收款码，均可以将新用户进行关系锁定，锁定好的上下级关系就可以把企业利润，按照关系进行分配；

商家、用户锁定下级被成为粉丝，按照模式的锁粉规则进行奖励，平添会拿出让利部分的5%进行奖励，商家可以获得其他行业的跨界收益，用户帮助平台发展会员，同样会获得锁客收益：让利的5%；

二、【商务、代理板块】

1、商务机制

平台的增幅源自于商家的让利，那为了保证平台可持续分红，就需要更大的流水量级，那平台方一般可以从两个维度进行发展：

其一：增加异业联盟板块的商家数量，这里就离不开商务的线下地推，为保证地推人员的积极性，平台也会根据商务对平台做出的贡献，给予对应的拓店奖励；奖励一般为门店让利部分的5%-10%，如果以商家让利20%作为举例，商务即可获得推荐商家的1到2个点的佣金，如果持续为平台做出贡献还可以成为商务团队长，获得团队收益，具体机制如下：

初级营销员【V1】

- 1、个人业绩提成3%
- 2、辅导提成1%
- 3、补贴3000元/月

考核条件：

- 1、完成3万/月直推业绩
- 2、每月新增3个直推商家

中级营销员【V2】

- 1、个人业绩提成4%
- 2、辅导提成1%
- 3、补贴4000元/月

考核条件：

- 1、完成4万/月直推业绩
- 2、每月新增4个直推商家

高/级营销员【V3】

- 1、个人业绩提成5%
- 2、辅导提成1%
- 3、补贴5000元/月

考核条件：

- 1、完成5万/月直推业绩
- 2、每月新增5个直推商家

初级营销经理【V4】

- 1、公司分红1%(a%平分、b%业绩加权)
- 2、固定补贴7000元/月
- 3、个人业绩提成5%，辅导提成1%

考核条件：

- 1、团队完成15万/月业绩
- 2、个人7万/月业绩
- 3、达到10个直推商家

中级营销经理【V5】

- 1、公司分红1%(a%平分、b%业绩加权)
- 2、固定补贴10000元/月
- 3、个人业绩提成5%，辅导提成1%

考核条件：

- 1、团队完成30万/月业绩
- 2、个人7万/月业绩
- 3、达到10个直推商家

高/级营销经理【V6】

- 1、公司分红1%(a%平分、b%业绩加权)
- 2、固定补贴12000元/月
- 3、个人业绩提成5%，辅导提成1%

考核条件：

- 1、团队完成50万/月业绩
- 2、个人7万/月业绩
- 3、达到10个直推商家

2、区域机制

代理划分如何分配收益？

例如：A代理投了浙江省100w的代理费，这一部分代理费就会按照五五分配方式进行划分，其中某店总部拿走50W，剩余五十万用于代理公司的发展建设！

对于投代理费的个人来说，最多可以获得50万的绿色积分，但是要分成两部分进行释放，其中20%一次形式放参与分红，剩余80%按照业绩阶段性释放，促进市场推广！

1、20%的积分会通过36-40分红进行最高五倍抵用券的释放，也就是50万的抵用券

2、剩余80%部分，让利每新增1000，释放200个积分，

2、80%的积分会通过省级区域内的业绩进行释放，没产生1000PV

就会释放200的积分，释放的积分同样通过36-40分红进行最高五倍抵用券

【注意：80%的积分释放的抵用券处于冻结状态，股东过半一次性解冻】

目前像众店、中关赢行、店商/豹、比他多、米头等项目也靠着这个模型逐渐崛起，如需详细了解这套模型的详细方案，可以关注交流！搜索关注公众号：新商业模式软件开发

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）

需要 DAPP，小程序,app，分销模式，商城系统软件等开发，关注小编领取!

玩项目的玩家勿扰！！！！