

项目团队如何筹备，如何设计平台商业模式，微三云麦超

产品名称	项目团队如何筹备，如何设计平台商业模式，微三云麦超
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

微三云独家推荐：平台项目落地推广运营建议之项目团队如何筹备，如何设计平台商业模式

（干货分享 1 . 0 版）

前言：把项目做得好很不容易，但是微三云提供一切可能的支持助力项目团队更容易成功：

1 . 微三云投入 2 0 0 0 多万技术研发费用、花费 2 年重做系统底层（相当于安卓系统、苹果系统、鸿蒙系统的底层架构、相当于造车的底盘），并命名为晶抖云软件应用云平台，让系统可以支撑平台亿万级的会员体量和千万级的订单并发量。

2 . 在新的晶抖云系统底层基础上，领先同行推出应用云平台系统，按需选择应用，个性化选择功能应用，分应用收费，赠送底层系统所有功能，让客户可以低成本先上线，随着会员量增大和运营的不同阶段进展再付费一键增加应用功能，无需另外定制，无需重新部署系统，快速升级迭代平台系统，让会员价值更好的转化和增强用户粘性。

3 . 依托于晶抖云系统底层的开发者平台架构和开放接口，采取了去中心化的定制架构，系统改变过去只能同时为一个项目客户进行功能定制、项目排队定制的局限，变成可以同时支持 N 个技术团队进行定向定制，平台的应用更新迭代速度得到前所未有的加速，平均每个月就有 2 - 5 个新应用上线，并且还在加快，同时客户需求定制可以快速上线。

4 . 云平台应用快速增加和功能迭代，保证了微三云行业解决方案越来越丰富，热门的模式和应用均可领先于市场同行上线发布，让客户的平台始终能升级最热门的应用，可以终身创业，即使阶段性运营困难，会员数据和订单数据，会员推荐关系都能保留，换一个应用即可切换新的商业模式，之前积累的客户不丢失，不需要推倒重来，每迭代一次增加的会员都是下一次的基础，一次比一次更容易成功，实现一套系统终身创业！

5 . 云平台供应链功能已为客户对接好京东供应链上万种低价品牌产品，对接了全球汇 2 万多进口低价

品牌产品供应链，即将陆续对接全球购、企叮咚、爱库存等数十个产品供应链，全部支持平台会员订单推送和一件代发，为客户省掉奔波囤货找产品的烦恼，省掉仓库物流对接费用，更轻松创业！

6. 微三云 6 年专注源码销售，年销售额超过 2 个亿，源码系统采取独立私有服务器部署，客户一次购买终身使用，系统可以申请软件著作权专利，可以二次开发。申请软件著作权更有利于平台资质实力背书和融资，又能省掉创业开始阶段养技术团队每月几十万乃至上千万的开支。二次开发（可委托微三云定制开发或自行组建微型技术团队）可以让客户既能快速部署使用微三云平台所有最新的功能应用，又能保证客户部分独特的定制的功能应用市场唯一性，非常有利于项目的长期推广运营。

微三云经过深入调研上百个运营效果比较好的客户实际案例（平台月流水 100 万以上，最高单个案例累计 300 亿营业额），总结了一些实际落地运营技巧和方法经验，总结如下：

一、项目团队筹备：

项目落地必须准备好 4 人以上团队，投资人、操盘手、招商总监、市场总监。

1、投资人（1 个或 2 个，不能超过 3 个）：负责软件开发或购买源码系统的投入和前期推广、办公场地水电租金支出、前期固定员工的工资支出，不同项目平台和规模准备 10 - 100 万不等

2、操盘手（1 人）：即运营总监，整个项目落地总负责人，负责项目最初商业模式设计、盈利模式设计、推广策略制定，项目进度和系统升级规划、人员团队组建，人员调动工作资源分配，项目融资，招聘必须的后台支持客服人员等，充分和招商总监、市场总监紧密合作做好项目推广落地

3、招商总监（1 人 + N 人团队）：负责项目的招商讲解、代理商招募、项目路演、对外资源合作，大客户成交等，项目培训，公司内训，经销商代理商培训，项目沙龙主讲、终端用户会员会议培训或在线直播培训主要是项目讲师的身份

4、市场总监（1 人 + N 人团队）：负责项目种子用户推广成交，互联网推广、社群营销执行落地，终端用户推广，市场团队裂变，终端用户会员裂变，邀约意向会员参加沙龙会议，邀约意向代理参加招商会项目路演等

这是项目落地必备的团队分工，实践证明，做的比较大的项目平台都是有这个完整的组织架构的团队。

二、如何设计平台分销激励模式：

合规是大前提，前期激励和团队裂变是关键，分阶段平稳落地是中心思想

大前提：模式合规

有几个涉及平台违规的词汇要特别注意：刑事传销，工商传销，非法集资，支付二清，偷税漏税。

1. 刑事传销：就是传说的“组织、领导传销活动罪”，就是达到国家法律层面需要负刑事责任（通俗点就是坐牢），

根据《中华人民共和国刑法》第二百二十四条第一款规定，组织、领导传销活动罪，是指以推销商品或提供服务等经营活动为名，要求参加者以缴纳费用或者购买商品、服务等方式获得加入资格，而且并按照一定顺序组成层级，直接或者间接以发展人员的数量作为计酬或者返利依据，引诱、胁迫参加者继续发展他人参加，骗取财物，扰乱经济社会秩序的传销活动。主观方面表现为直接故意，具有非法牟利的目的。

至于情节严重与否，认定会结合传销涉案金额、传销发展人员数量、传销中使用的手段、传销造成的影

响等多方面因素综合衡量。本罪追究的主要是传销的组织策划者，多次介绍、诱骗、胁迫他人加入传销组织的积极参与者。对一般参加者，则不予追究。

刑事传销比工商层面的传销严重很多，通常涉及分销模式层级超过2级且涉及复杂的团队计酬、引诱或强迫加入，收取会员入门费且产品存在假冒伪劣虚假广告夸大宣传、同时伴有偷税漏税，哄抬物价等，当然要负刑事责任必须是金额非常大、报案人数较多、造成严重社会影响和治安问题的，比如之前的广西**阳光工程传销案，比如云联惠、云在指尖等等，还有比较典型的刑事传销案例是江西精彩生活的“太平洋直购案”。

就是取得直销牌照的公司，依旧有直销管理条例约束，严重的话也是刑事传销，比如权健等。刑事传销最后处理经常是核心管理层全部进局子，是要极力避免的。

2. 工商传销：就是分销模式层级超过2级及设计团队计酬，并遭到多个用户或家属投诉、举报的，造成一定社会影响，但没有达到刑事责任判断标准的，就是传说的“不涉及犯罪但存在违法”的情况，最后处理结果，通常是停业整顿、罚款或治安拘留，比如云集当年就是被罚款。只要没到刑事传销标准，一般是不投诉不主动处理的，平台主要提供好的产品和服务，产品质量和功效宣传等环节不能掉链子，维护好会员关系和做好售后，积极处理一些恶意投诉的公关。

3. 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，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。

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。

4. 平台资金二清：二清顾名思义就是资金二次清算，也就是传说中的“资金池”，有清算资质的支付公司收单机构对资金结算给商户平台后，平台对资金行截留并进行二次清算结算给下游子商户，这个央行是明令禁止的，只有有牌照的支付公司才能拥有资金收单和清分资格，因为这个二清非常容易产生灰色交易，比如偷税漏税、洗钱、BC（你懂的）资金结算等等，还有平台拿到资金后，不结算给下游商户或挪用下游商户的资金，造成子商户的资金被非法占用，尤其在商户携款跑路后，子商户更是无处追讨等。

这个二清结算，情节严重情况是要负刑事责任的。具体犯罪是违反《非法金融机构和非法金融业务活动取缔办法》第四条第一款第（三）、（四）项的规定，破坏了支付结算业务许可制度，危害支付市场秩序和安全，情节严重的，通常适用刑法第二百二十五条第（三）项，以非法经营罪追究刑事责任。当然，情节不严重的或资金量不大，没有跑路的，整顿处理好资金问题即可。

比较清晰点讲这个环节的风险问题在于，因为消费金额进入平台二清账户后，其实是和商户账户处于隔断状态的，除非平台账户发起支付，否则这笔钱可能永远不会自动支付给下游商户（理论上）。如果平台纯粹是为了诈骗，他就可以在正常给商户结算引鱼上钩后，在某天突然告诉商户，称什么“G20期间、春节期间、新冠肺炎期间，只收款暂不结算”这类谎言，在累积足够的收款额后直接卷款跑路。

什么情况是二清？比如美团，用户下单后资金全部是经过微信或支付宝进行清算后到美团平台，美团平台再对资金清分给合作的配送跑腿公司、平台商家等，这个资金就是平台统一收取然后二次清分，所以早期美团未取得支付牌照的时候，这个行为现在也是违法的，当然，美团现在已经取得支付牌照了。这个资金二清是要负刑事责任的。

可以这么说，通用判断标准是：1、触碰商户结算资金就是“二清”；2、涉及变造交易和资金池就是“二清”；3、资金结算经过的中间账户不是商业银行的商户结算账户或者支付机构的备付金账户就是“二清”。

当然，目前政策是不举报不处理，但平台需要合规的处理，比如对接支付公司的清账系统，会员付款后资金进支付公司，支付公司分账后再把属于平台利润部分转到平台对公账号，这样就能相对避免了二清，这个清账对接不同支付公司不同政策，有的收费，有的不收费，有的按笔计算，有的包年计算，具体可面告。

6. 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，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，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，然后平台做账依法纳税，但这种操作也是存在漏洞的，比如单笔提现金额较大，一个月内提现的累计金额较大等。另外，因为税收系统和银行系统直连，对公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。大型平台，比如素店等，是委托第三方代发工资机构，比如工猫等，进行合规合法地代发工资，并限定每个月只能提现一次等等，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。

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。