

服务商合作政策

为满足不同合作伙伴的发展需求，我们推出三级服务商体系，权益逐级提升，通过支付流水分润、增值业务分佣、硬件销售及代运营服务等多元化收益模式，助力服务商商实现长期、稳定、高增长收益。

一、服务商等级与核心权益

服务商等级及政策说明

服务商等级	授权费	首期硬件支持	支付流水分佣	流水激励政策
标准服务商	5,980 元	赠送 40 台云音响	费率 0.18%，分佣 60%	累计流水 2000 万，全额返还授权费
高级服务商	9,980 元	赠送 70 台云音响	费率 0.18%，分佣 70%	累计流水 5000 万，全额返还授权费
至尊服务商	15,800 元	赠送 110 台云音响	费率 0.18%，分佣 80%	累计流水 1 亿，全额返还授权费

说明：

- 支付流水分佣基于服务商拓展商户产生的真实交易流水计算。
- 达成对应流水目标后，授权费将全额返还，相当于零成本获得授权资格。

二、增值业务分佣政策 (AI 视频剪辑)

AI 剪辑服务利润

服务商等级	商家充值金额分佣比例	商家支出
标准服务商	40%	≈1 元/条
高级服务商	60%	≈1 元/条
至尊服务商	80%	≈1 元/条

注：商家使用 AI 剪辑服务，每条视频消耗 1 呱币（≈1 元人民币），商家持续充值、持续使用，服务商可获得长期、稳定的高比例分佣收益。

三、云音响硬件政策

云音响价格与利润空间

项目	说明
服务商拿货价	140 元/台 (含碰一碰曝光 + 好评卡)
市场建议零售价	399 元/台
硬件利润空间	单台约 259 元, 利润直接、回款快

四、收益模型测算

平台拉新奖励 (单商户最高 340 元)

邀请商家数/天	服务商日收益 (元)	服务商月收入 (元)	服务商年收益 (元)
1	340	10200	124100
5	1700	51000	620500
10	3400	102000	1241000

抖音 / 支付宝 / 微信 / 线下流水返佣 (0.18%的 60/70/80 的分润)

商家数	抽佣比例	商家日流水 (元)	日收益 (元)	月收入 (元)	年收益 (元)
100	0.18%	3000	540	16200	194400
300	0.18%	3000	1620	48600	583200
500	0.18%	3000	2700	81000	972000
1000	0.18%	3000	5400	162000	1944000

例: 单商户日流水 3000 元, 开发 100 个商户, 月收入 = $3000 \times 0.18\% \times 100 \times 30 \approx 16,200$ 元。

标准服务商, 月预计收益 = $16,200 \times 60\%$ (分润比) = 9720 元;

高级服务商, 月预计收益 = $16,200 \times 70\%$ (分润比) = 11340 元;

至尊服务商, 月预计收益 = $16,200 \times 80\%$ (分润比) = 12960 元;

视频剪辑收益测算 (1 元/条)

商家数	商家日消耗条数	日收益 (元)	月收入 (元)	年收益 (元)
-----	---------	---------	---------	---------

商家数	商家日消耗条数	日收益 (元)	月收入 (元)	年收益 (元)
100	30	3000	90000	1080000
300	30	9000	270000	3240000
500	30	15000	450000	5400000
1000	30	30000	900000	10800000

例: 单商户每日消耗 30 条视频, 开发 100 个商户, 月预计收益 = $30 \times 100 \times 30 = 90,000$ 元。

标准服务商, 月预计收益 = $90,000 \times 40\% = 36,000$ 元;

高级服务商, 月预计收益 = $90,000 \times 60\% = 54,000$ 元;

至尊服务商, 月预计收益 = $90,000 \times 80\% = 72,000$ 元;

全域代运营服务费收益

代运营费用 (元/季度/户)	商家数量	季度营收 (元)
12000	100	1200000
12000	300	3600000
12000	500	6000000
12000	1000	12000000

例: 服务商月均开发 100 个有效商户, 年收入 = $12000 \times 100 \times 4 = 480$ 万元。

五、简要汇总

我们的合作模式为您提供了 “五重收益引擎” :

1. 支付流水分润: 稳定持续的管道收入, 分佣比例高。
2. 流水目标激励: 达成目标即返还代理费, 激励性强。
3. 增值业务高佣: AI 剪辑分佣比例极高, 是新的利润增长点。
4. 硬件销售差价: 云音响零售价差大, 变现直接快速。
5. 全域代运营服务: 提供长期稳定的高价值服务, 助力商家提升经营效率, 形成可持续发展的业务闭环。

建议：根据您的市场开拓能力和资金预算选择合适的起点。