



4 赚钱

从云集招股说明书中披露的收入构成来看，从2016年到2018年，云集的总收入分别为12.84亿元、64.44亿元、130.15亿元。其中，商品销售收入分别为11.29亿元、59.12亿元、113.88亿元；会员收入为1.55亿元、5.11亿元、15.52亿元。这也意味着，云集的主要收入来源是商品销售，其次才是会员收入。

需要引起注意的是，云集营收大增，但仍处于亏损状态。

而在对云集钻石会员的采访中，记者经常听到的却是：云集帮我们赚到了原本赚不到的钱；云集让我们普通人实现了创业梦……

那么，云集到底是怎么让会员赚到钱的呢？

打开云集APP，首页跟天猫、京东并没多大区别，但打开“设置”界面，切换到“钻石会员”模式，便“别有洞天”——每买一样商品，除了明码标价外，还统统有一个“返利”标志：返利为售价的5%~40%不等，不少国产美妆品牌，销售一件返利可得几十元；而卖出一台售价699元的奥克斯研磨机，返利更高达100元。

记者买了根数据线，下单成功后，系统便提示有3.92元返利进入“未到账余额”。然后，记者又试着把一条蔓越莓饼干信息分享给另一位同事，对方点开链接下单后，1.99元的返利也进了记者的“未到账余额”。

这意味着，发展的下线越多，获利便越多。

陈欢分析了她在云集上的收益构成。作为客户经理，她每个月的收益主要分为两部分：一部分是社群内的钻石会员购买商品所获得的返利之和；另一部分则是该社群销售利润的20%，称之为“服务费”，由云集给她。

在今年5月16日到5月18日云集四周年庆的这三天里，只要社群销售额满2万元后，服务费更是可翻倍至40%。

郭姝的收益构成也大体类似。郭姝算是做得比较好的店主了，不仅自己做到了服务经理，社群内共有一万多个会员，还培养出了8个服务经理和几十个客户经理。像她这样专职做云集，做得好的年入百万不是梦。也正因为这样的成绩，她才有资格被邀请出席云集的上市晚宴，并获得期权，成为了云集的小股东。

当然，并不排除还有一大批人花了398元投身进入云集大潮后，还没浪起来。

从某种意义上说，会员制成就了云集的成功，同时也给云集带来了高额的成本和库存。

(应受访者要求，郭姝、陈欢均为化名)

3 裂变

目前云集的会员规则是这样的：每成功邀请一名好友注册钻石会员，本人获得80云币，云币相当于等额人民币，可在平台消费使用，不可提现；好友则可获得40云币和礼包兑换券，能够兑换诸如护眼灯、汤锅、手表、化妆品、滤水壶等产品。

而当社群和个人的礼包销售达到一定数额后，钻石会员（普通店主）即可上升成为客户经理，或者从客户经理上升成为服务经理。

其中蕴藏的商业逻辑——只有平台将用户留下来，变成自己人，其信息和用户习惯才能够最大地发挥价值，数据驱动，即时交互，让消费者也成为渠道之一，而不是单纯的消费。

联系云集的会员规则，我们不难得出一个结论：邀请越多的好友注册钻石会员，进入你的社群，你就能越快得到晋升。

这也在一定程度上解释了云集的会员数量为何能在短时间内实现裂变式增长。

招股书显示，云集钻石会员数量从2016年的90万，增长到了2018年的740万，且用户的复购率高达93.6%。同时，截至2019年3月31日，云集的钻石会员已经达到900万。

云集在招股书中风险提示写道：“如果我们未能保持会员忠诚度或维持会员增长，或未能有效维持会员关系并留住现有会员，我们的业务和经营业绩可能会受到重大不利影响。”

也就是说，云集不仅看到了会员在其商业模式中的重要性，同时，会员也成为云集的潜在风险之一。

行业资讯

中行象山支行“普惠助农贷”助农春耕

近日，在象山县农合联组织种粮大户春耕培训会上，中行象山支行应邀对现场130余农户宣讲普惠助农贷款政策，并推出“普惠助农贷”产品。

据了解，眼下正是春耕时节，农户资金需求旺盛，中行象山支行积极响应普惠金融政策，联动宁波农业信贷担保公司，在当地供销社支持下，与象山县农合联建立战略合作关系，根据种粮农户购买农

资、支付承包款、购买农机等资金需求及资金回收期特点，定制个贷综合服务方案，面向本地种植面积20亩以上种粮大户推出“普惠助农贷”产品。

考虑到涉农贷款金额小、户数多特点，中行象山支行还指定四家网点分别派出客户经理负责丹西城郊、石浦、西周、东乡片区，努力为种粮大户提供“一站式”高效涉农贷款服务。

工行宁波市分行“e抵快贷”助力小微企业

小微企业是推动宁波经济增长的重要动力，工行宁波市分行为缓解小微企业融资难、融资贵问题，为企业提供更多信贷支持，今年又新推出了面向小微企业、小微企业主及个体工商户的“e抵快贷”业务，延展融资服务半径，持续为小微企业提供更为便捷、优惠和高效的金融服务。

据了解，“e抵快贷”是工商银行针对小微客户单户授信在500万元以下的普惠线上捷贷产品，只要小微企业主拥有工行大数据筛选的优质房产，有企业营业执照或个体工商户经营执照，有稳定的收入来源，就可以在工商银行手机银行上申请

贷款。贷户单户最高额度达500万元，可循环使用，额度循环期限最长10年，可以有效满足小微企业“短、频、急”的融资需求，有效降低小微企业的贷款成本。

目前，宁波小微企业可以运用工商银行为小微企业提供“便捷开户、公私联动、财务管理、理财融资、小微e管”等一站式综合金融服务的“工银小微金融服务平台”，和工商银行围绕小微企业的成长周期，提供包括纯信用类的“经营快贷”、抵质押类的“网贷通”“e抵快贷”以及“线上供应链”等在内的多款线上融资产品，有效满足小微企业的金融服务需求。 沈颖俊