



商会商城 产品介绍 · 面向商协会的合作说明

目录

01 认识商城

03 功能与交付

05 接入流程

02 商会的收益

04 优势与价格

06 支持与案例

01

认识商城

—

开在商会里的私域闭环商城

定位

依托商会宝 Agent 的入口与信任背书，把会员之间的人脉与需求，变成可结算、可追溯、可复购的交易。

参与方式

每一位商会成员，既是买家，也是卖家

人脉即渠道，需求即订单



面向谁

全国商协会，先服务异地商会与行业商会



卖什么

地方特产、商务礼品、办公集采、工程配套、专业服务



怎么收费

零门槛 15% 或年费制

年费制为流水 5%，大宗撮合另议



商会收益

流水分成返还秘书处，会员活跃与粘性同步提升

 商会宝负责把商会做深，商城负责把会员的价值变现——共用同一批客户、同一套身份、同一个信任体系。

熟人之间高效做生意的系统

公域电商解决陌生人如何找到商品，商会商城解决熟人之间如何高效做生意——把原本靠饭局与微信群完成的生意，搬进系统里：

- 可结算
- 可追溯
- 可激励

角色	在商城里做什么	获得的价值
会员企业（卖家）	开店、上架、接单、参与商会集采	多一条零获客成本的成交渠道
会员企业（买家）	采购办公、礼品、工程配套	熟悉的供应商，交易可追溯
商会秘书处	审核资质、推荐商家、承接会务采购	服务性收入 + 会员活跃度提升
会员个人 / 家属	购买会员企业特产与礼品	内部优惠价 + 消费积分
平台（我们）	系统、支付分账、规则、纠纷处理	保障交易顺畅与资金安全

五类参与角色 · 各方在商城中各得其所，形成闭环



三类交易场景覆盖全需求

商城覆盖从高频小额到低频大额的全类型交易，费率按场景分层设定。

场景	典型商品	交易特征	费率口径
①会员零售	地方特产、节日礼盒、茶酒文创	高频、小额、复购强	A 15% / B 1000+5%
②企业间集采	办公用品、包装印刷、设备配件	中频、中额、稳定复购	标准费率，可按量阶梯优惠
③大宗撮合	工程配套、批量供货、专业服务	低频、大额、单笔可超百万	单独议价 1%-3%



为什么是现在

商会与会员的共同痛点正在叠加

会费之外，商会需要一条可持续的服务性收入来源。

商会缺价值

全国近 11 万家商协会普遍靠会费维持，会员续费意愿逐年走低，商会需要新的价值主线。

会员缺渠道

中小企业做公域电商，投流加佣金与代运营，综合成本常超 30%，中小商家普遍做不动。

需求在内部

会员之间本就在互相采购，只是靠饭局与微信群撮合，没有沉淀，也没有数据。

基建已成熟

微信支付分账、小程序商城、电子发票、履约物流均已标准化，接入门槛大幅降低。

02

商会的收益

—

商会的收益

一笔收入、一份活跃、一圈资源

商城给商会带来四项可感知的改变。

服务性收入

商城流水按约定比例返还秘书处，成为会费之外一条可持续的收入。

会员活跃度

会员之间有了生意往来，参加活动的理由从“交情”变成“生意加交情”。

数据变资产

交易数据沉淀为商会资产，年会汇报、评优表彰、服务复盘都有据可依。

会员更愿意留下

在商会里能做成生意，会员留下来的理由更实在，续费不再是人情压力。

路径对比

与公域电商的本质差异

公域电商靠买流量续命，商会商城靠组织关系自生长。

● 公域电商

流量来源	需持续向平台购买，停投即停单
获客成本	占 GMV 的 15%-25%
信任基础	靠评分与销量慢慢积累
用户粘性	比价即流失，迁移成本低
扩张方式	烧钱换规模

● 商会商城

商会组织自带，停投不停单
趋近于零
同商会身份即信任
商会关系 + 积分 + 组织归属
每接入一家商会，即接入一批商家与买家



获客成本一项最直观：公域电商每 100 元 GMV 要花 15-25 元 买流量，商会商城这笔钱 趋近于零。

03

功能与交付

—

产品落地

九大模块覆盖开店到结算

首期交付其中 6 个模块，覆盖开店到结算的完整闭环。



店铺与商品

首期

开店申请、资质审核、上下架、库存价格



交易与订单

首期

下单、支付、分账、退换、售后、评价



支付与结算

首期

微信/支付宝接入、平台分账、自动结算



商会运营后台

首期

审核、推荐位、公告、交易数据看板



积分打通

首期

消费积分、抵扣兑换、与商会宝统一



AI 上架助手

首期

一句话生成文案、主图建议、批量上架



营销工具

二期

折扣、拼团、满减、节日专区



数据与风控

二期

交易看板、异常识别、商户信用分



跨商会交易

二期

商品互通、特产互换专区

首期交付：九大模块中的 6 项，覆盖开店到结算完整闭环

商城与商会宝协同

踩在商会宝现成入口上

商城与商会宝 Agent 共用**同一批客户、同一套身份、同一个信任体系**。

共用客户池

商会宝已触达的商会，就是商城的**现成渠道**，无需重新获客、重建信任



共用一个入口

会员从商会宝进入商城，**登录、通讯录、身份、积分**全部打通，用户路径最短

AI 降低开店门槛

不会写文案、不会做图，**AI 助手一句话生成**，从「需要运营人员」降到「会发微信就行」



积分形成飞轮 消费得积分 → 商会场景兑换权益 → 优先在商城消费

商会宝把商会做深 · 商城把会员价值变现

共用客户池 · 共用入口 · AI 降门槛

04

优势与价格

—

我们的优势

流量、打通、交付，三件事一次做到位

商会自己搭商城，难在没人、没流量、没系统衔接；我们把这三件事都做完了，秘书处只需要管人和规则。



自带流量

组织流量：微信群、年会、活动、走访，都是现成触达通道



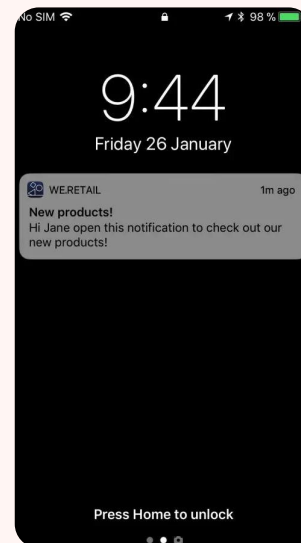
天生打通

与商会宝的会员库、通知、积分、活动一体，商城嵌进会员日常路径



交钥匙交付

零开发、零运维、无需专职人员，4周上线，我们负责系统与履约



⚡ 获客成本趋近于零、与商会宝天生打通、交钥匙交付——这是选择我们的三个理由。

我们的优势 · 流量、打通与交付

三个版本，按流水规模与组织架构选择

零门槛起步、有规模转基础版、有下一级转集团版——三者功能一致，随时可升级。



零门槛版

不收年费，成交才抽流水 15%

👍 适合刚起步、流水还不确定、想先跑一跑的商会



基础版 · 单级

1,000 元/年 + 流水 5%，会员不自行上架

👍 适合已有稳定交易、预期流水较高的商会



集团版 · 多级

9,998 元/年 + 流水 5%，下级可各自开店

👍 适合会员较多的大型商会

⚡ 流水规模决定要不要交年费，有没有下一级决定要不要集团版——按自身情况选，随时可升。

版本与价格

基础版 1,000 元/年，覆盖绝大多数商会

费用结构一目了然，商会按需选择

按需选择



基础版 · 推荐

1,000 元/年 + 交易流水 5%

👍 适合会员 200 家以内、先跑通内部循环



定制版 · 按需

功能定制与专属运营，费用面议

👍 适合大型商会、行业协会与跨会互通需求

费用说明

年费 1,000 元，系统与运维

交易费率 → 5% 订单承担

大宗撮合 → 1%-3% 单独议价

年费固定、费率透明，1,000 元开启商会自己的内部商城。

基础版 · 定制版 · 商会按需选择

基础版包含什么

1,000 元/年，包含这些服务

从开通配置到持续运营，基础版覆盖商会跑通内部商城所需的全部能力。商会无需开发、无需运维、无需专职人员。

零开发

零运维

零门槛

服务项目	包含内容	说明
商城开通与配置	独立小程序商城、商会专属入口	开通即可用
商家与商品管理	开店申请、资质审核、上下架、库存价格	秘书处后台自主管理
交易与结算	下单、支付、平台分账、自动结算、售后	微信与支付宝已接入
数据看板	交易额、订单数、热门商家与商品	月度数据可导出
培训、运维与迭代	秘书处培训、客服响应、版本升级	商会无需配备技术

基础版服务清单 · 定制版在此基础上按需增补



05

接入与支持

—

接入流程

四步拥有自己的商会商城

从签约到上线，最快 2 周完成；后续运营我们全程陪跑。

洽谈签约

第 1 周：明确版本与分成比例，签署合作协议。

开通配置

第 2 周：开通商城、配置商会信息、导入会员通讯录。

招募商家

第 2-3 周：秘书处推荐首批商家，AI 助手协助上架。

运营上线

第 4 周起：发布公告、启动首场内部集采活动。

合作分工

我们与秘书处各做什么

| 秘书处管“人”和“规则”，我们管“系统”和“履约”。

● 商会秘书处

商家招募	推荐与动员会员企业入驻
商品上架	督促商家完善商品信息
活动运营	在年会、走访、节日节点推广
规则与纠纷	制定内部交易公约
数据与结算	查看交易数据、确认分成

● 我们（平台）

提供招商话术、入驻指引与审核工具

AI 上架助手，一句话生成文案与主图

提供活动模板、专区配置与数据复盘

标准规则、客服受理与纠纷处理流程

数据看板、分账结算与对账明细



一句话概括分工：

秘书处管人，把系统运维交给我们

服务与支持

上线只是开始

从开通到持续运营，全流程有人跟。

上线支持

部署配置、秘书处培训、操作手册，上线首月全程陪跑。



共用一个入口

节日专区、集采活动策划，商家动员话术与素材一并给到。

持续迭代

功能升级、安全运维、客服响应与纠纷处理，商会无需技术投入。



响应机制

工单受理

→ 专人跟进

→ 闭环反馈

专人对接 · 首月陪跑 · 持续迭代

上线支持 · 运营陪跑 · 持续迭代

已在真实商会场景落地

| 样板

德兴市浙商联合会，会址杭州，第三届理事会 31 位理事，会员企业覆盖环保工程、资本管理等多个行业。

适配原因

会员在浙江、资源在德兴

跨地域的人脉与需求，需要一套系统来承接



接入内容

商城开通、会员通讯录打通、积分体系与 AI 上架助手



在售品类

地方特产、商务礼品、办公集采（首批上架中）



当前进展

首批商家招募

AI 助手协助完成商品上架



下一步计划

节日专场、内部集采活动与跨商会特产互换



先用一家商会跑通完整闭环，再复制到更多商会——这是我们的落地节奏。



让会员的价值，在商会里流动起来

期待与贵会同行 · 共创会员价值