

牛商汇运营组织机制 V1.0

发布单位： 深圳市传统企业网络营销促进会 · 牛商总汇

生效日期： 2026 年 4 月 29 日

核心宗旨： 规范分汇运营，践行“爱学习、乐分享、讲奉献、共成长”价值观，将牛商汇打造为中国的牛商汇。

目录：

第一章 组织架构与人事任免

第二章 牛商汇会员权益与义务

第三章 牛商汇收款返款规则

第四章 牛商汇服务活动规范

第五章 牛商汇扒皮师培训活动运营管理方案

第六章 牛商争霸赛组织规则及收支规范

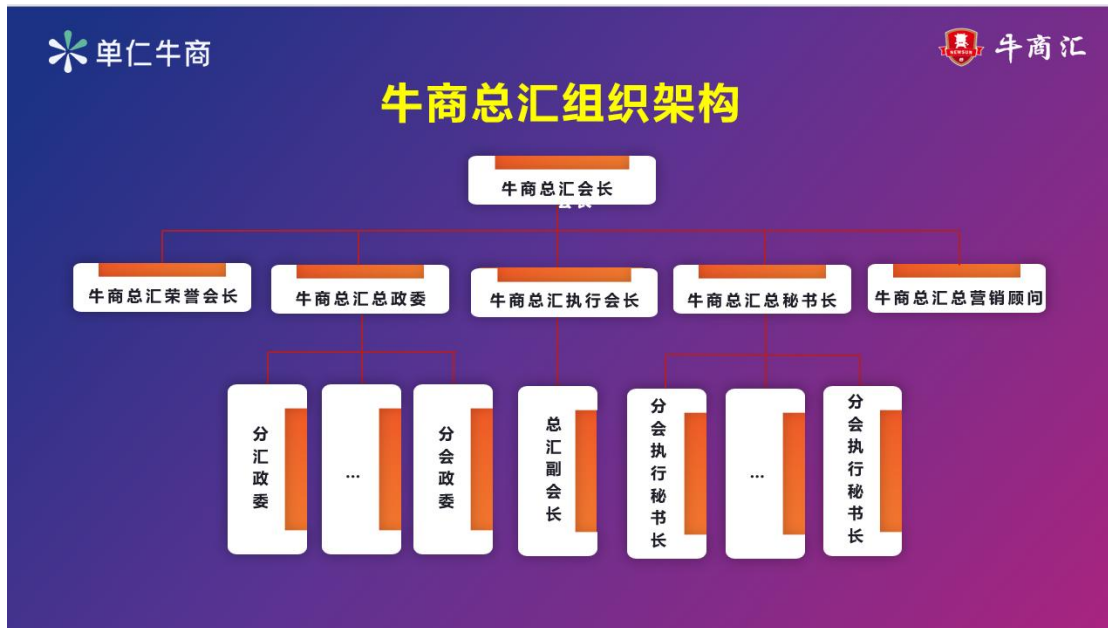
第七章 牛商汇群管理规则



电话：4000-333-087
网址：www.srnst.com
地址：深圳市福田区卓越城1期1栋8层

第一章 组织架构与人事任免

一、牛商总汇核心架构



一级：

- 牛商总汇会长：最高战略决策负责人

1. 制定全国牛商汇中长期发展战略与年度目标
2. 审批重大制度、人事、资金、活动等关键事项
3. 统筹全国资源，代表牛商汇出席行业活动，打造品牌 IP
4. 监督总会与分汇运营，保障组织合规发展

- 牛商总汇总政委：文化与思想建设负责人

1. 落地“爱学习、乐分享、讲奉献、共成长”牛商精神
2. 统一全国分汇思想，保障运营方向与总会一致
3. 组织核心骨干团建，提升团队凝聚力
4. 监督分汇合规运营，纠偏违规行为，维护组织生态

- 牛商总汇总秘书长：日常运营中枢

1. 推动牛商汇和单仁牛商服务战略协同与客户服务价值一体化



电话：4000-333-087
网址：www.srnst.com
地址：深圳市福田区卓越城1期1栋8层

- 2、赋能牛商汇构建标准化、可复制的组织治理与运营框架搭建
- 3、统筹单仁牛商服务资源注入牛商汇各类活动，提升活动价值与会员体验。
- 4、支持牛商汇运营流程与数字化信息系统建设

● **牛商总汇总营销顾问：全域营销专业赋能负责人**

1. 基于单仁牛商体系，为会员、扒皮师提供专业营销指导
2. 搭建扒皮师培训、会员学习体系，统一诊断标准
3. 为分汇活动提供内容支持，沉淀标杆营销案例
4. 监督扒皮师专业性，保障服务质量与体系一致性

● **牛商总汇执行会长：战略落地核心执行者**

1. 承接会长战略，拆解为总会、分汇可执行任务，推动落地
2. 统筹总会日常运营，领导执行秘书长开展工作
3. 管理全国分汇，监督分汇会长履职，推动活动、会员目标达成
4. 统筹全国性重大活动策划执行，定期向会长汇报运营情况

● **牛商总汇名誉会长：荣誉与战略顾问**

1. 为牛商汇发展提供行业洞察与战略建议
2. 为牛商汇品牌背书，链接高端政企、行业资源
3. 传承牛商精神，为会员、骨干提供成长指导
4. 出席全国性重大活动，提升活动规格与影响力

二级：

● **牛商分汇政委：与会长、执行会长并行协作**

1. 推动新成员加入，在分汇内落地牛商精神，组织文化活动，强化会员认同
2. 统一分汇骨干思想，保障分汇方向与总会一致
3. 组织分汇团建，提升团队凝聚力，协调内部矛盾



4. 监督分汇合规运营，配合会长开展分汇管理

● **牛商总汇副会长：**总会 - 分汇执行枢纽

1. 承接总汇精神，推动制度 / 活动 / 目标在分汇落地

2. 指导分汇各类活动规范运营，监督分汇坚守红线

3. 传承牛商精神，为会员 / 骨干提供成长指导

● **牛商分汇执行秘书长：**分汇日常运营核心

1. 统筹分汇日常行政，执行总会制度，保障分汇合规

2. 牵头分汇活动全流程：规划 / 报备 / 上架牛商帮 / 通知 / 执行 / 归档

3. 负责分汇会员管理：会费收缴、权益落地、活跃度提升

4. 对接总会执行秘书长，上报分汇数据 / 诉求

二、牛商分汇基础组织架构



*各地可根据当地实际情况进行微调。如减少部门，或者同个岗位设置一正二副级别等。

牛商分汇各岗位职责

1、会长：定方向，抓策略

- 负责当地牛商汇的整体发展方向和战略规划；



电话：4000-333-087
网址：www.srnst.com
地址：深圳市福田区卓越城1期1栋8层

- 协调和整合各类资源，为当地牛商汇发展提供支持；
- 定期与成员沟通交流，了解需求，提升成员满意度；
- 组织当地牛商汇的重大活动，代表当地牛商汇与其他组织或企业洽谈合作；
- 监督和指导各部门的工作。

2、执行会长：抓执行，重落地

- 协助会长处理当地牛商汇的日常事务；
- 负责当地牛商汇活动的组织与执行；
- 跟进学员的学习进度，确保活动效果；
- 负责与合作伙伴的对接与关系维护；
- 参与策划并推动当地牛商汇的营销活动。

3、秘书长：重协调，上传下达

- 负责当地牛商汇内部沟通与协调，确保各部门工作顺畅；
- 制定并落实当地牛商汇的各项规章制度；
- 负责学员的管理与服务，处理学员投诉和建议；
- 组织各类会议，做好会议记录；
- 跟进活动筹备进度，确保活动顺利进行。

4、学习部长：重学习

- 负责策划和组织实施学习活动，提升学员的专业素养；
- 邀请行业专家进行授课或分享，提供高质量的学习资源；
- 跟踪学员学习成果，为学员提供针对性的学习建议；
- 搭建学习平台，鼓励学员相互学习、交流；
- 定期发布学习资讯，推动学员持续学习。

5、拓展部长：拓展学员



- 负责拓展新的合作资源，扩大当地牛商汇影响力；
- 拓展学员企业走进牛商汇，推动当地牛商汇组织力量发展；
- 与其他社会组织或企业建立合作关系，实现互利共赢；
- 策划并执行加入当地牛商汇的活动，提升学员的参与度。

6、纪律部长：维秩序

- 制定并执行当地牛商汇的纪律规定，明确学员的行为规范，维护制度秩序；
- 监督遵守纪律，确保活动的正常运行；
- 维护牛商汇的价值观，倡导正能量，营造良好的氛围；
- 协调矛盾和纠纷，确保内部关系和谐，促进学员间的友好合作。

7、宣传部长：推宣传

- 负责当地牛商汇活动的宣传工作，提升品牌知名度；
- 策划并执行线上线下宣传推广活动；
- 负责当地牛商汇自媒体平台的运营和管理；
- 制定宣传策略，拓展宣传渠道；
- 监控宣传效果，及时调整宣传策略。

8、招商部长：促招商

- 负责当地牛商汇活动的招商工作，吸引企业加入；
- 拓展招商渠道，建立稳定的招商网络；
- 洽谈合作事宜，制定合作方案；
- 跟踪招商进度，确保合作顺利进行；
- 维护现有合作伙伴关系，推动合作升级。

9、活动部长：组活动

- 负责策划和组织各类活动，提升学员活跃度；



- 协调各部门资源，确保活动顺利进行；
- 跟进活动筹备进度，确保活动效果；
- 监控活动成本，确保活动预算合理；
- 收集活动反馈，持续优化活动方案。

10、财务部长：管财务

- 负责当地牛商汇的财务管理，确保财务合规，并定期公示；
- 制定并执行财务预算，监控预算执行情况；
- 负责资金筹集、使用和报销审批；
- 定期进行财务报表分析，为决策提供依据。

11、后勤部长：保后勤

- 负责当地牛商汇的后勤保障工作，确保各项活动的顺利进行；
- 协调场地、餐饮、交通等资源；
- 负责采购物资，确保物资质量和供应；
- 负责活动现场的布置和安保工作；
- 收集学员意见和建议，持续优化后勤服务。

三、人事任命规则

岗位	核心任职条件	任命流程	任期规则
总汇副会长	1. 价值观评分 \geq 3.5分 2. 全国十大牛商+B级扒皮师证 3. 2届以上分汇会长经验 4. 有重大贡献与资源链接能力	执行会长提名→总汇会议审议→总政委+总会长签字→全国公示	按总汇统一安排



岗位	核心任职条件	任命流程	任期规则
分汇会长/ 执行会长	1. 价值观评分 ≥ 3 分 2. 企业决策者，有结果、有系统、深度践行“课程+工具+服务”体系 3. 有大爱与时间投入 4. 有组织力，懂分工。守护牛商汇红线，敢管、会管。	总会/3名会员联名/自荐/由政委呈批 →分汇决议→总汇考察→总会长终审 →公告任命	2年/届，连任 ≤ 2 届
分汇常务 理事	1. 价值观评分 ≥ 2 分 2. 认同分汇制度，积极参会。 3. 熟练应用全域营销系统，做强自己、带动他人。 4. 积极付出、乐于奉献，坚守牛商汇红线。	会长/执行会长提名→政委审核→总汇 审批→分汇公示	1年/届，连任 ≤ 2 届

第二章 牛商汇会员权益与义务

一、牛商汇会员定义：参加了单仁牛商系统班课程的企业家，可以成为牛商汇会员。

会员权益：

- 1、参加系统班学习后，可以参加当地单仁牛商/牛商汇举办的迎新会
- 2、有参加牛商汇或单仁牛商举办的服务沙龙、游学、扒皮走访、争霸赛、十大牛商评选等活动的权益，但需要按牛商汇要求交AA制费用，用于场地、会务费用等支出。

二、牛商汇内交纳2000元活动经费的会员，可以获得更多活动权益。



电话：4000-333-087
 网址：www.srnst.com
 地址：深圳市福田区卓越城1期1栋8层

活动经费会员权益：（一年期，到期后需续费）

- 免费获得牛商总汇四件套专属礼包《定制背包、牛商 T 恤、牛商证书、牛商徽章》
- 免费参加新学员迎新会 1 次
- 免费参加线下服务沙龙 5 次（含参加全国其它分汇的学习沙龙），带员工 200 元/位（非 VIP 理事会员企业老板及员工均 200 元/位）
- 获得 1 次全域营销诊断扒皮（非 VIP 理事会员仅可参与，无被扒资格）
- 参加牛商汇每月的标杆企业游学、扒皮会活动无次数
- 免费参加牛商汇标杆直播课程
- 以 VIP 会员待遇参加牛商争霸赛活动
- 以 VIP 会员待遇参加十大牛商评选活动
- 以 VIP 会员待遇参加十大牛商成果报告会
- 优先享受牛商汇提供的品牌推广、政策解读、合作对接等服务
- 可以参与牛商汇活动的组织、策划、执行，优秀者可以成为核心理事、执行会长、会长

三、牛商汇理事会员（单仁牛商金卡会员）定义：是指交纳 5000 元经费的会员

牛商汇理事会员（单仁牛商金卡会员）权益：（一年期，到期后需续费）

- 系统班复训免费延期 1 年（限老板本人使用，价值 3000 元）
- 2 人次主题特训营（限老板本人使用，价值 3960 元， 员工需要付费 1980 元/人）
- 牛商汇专属四件套大礼包
- 免费参加新学员迎新会 1 次
- 老板可参加线下服务沙龙 5 次
- 免费获得 1 次全域营销诊断扒皮
- 免费参加标杆游学、扒皮会活动无限次



- 免费参加牛商汇标杆直播课特权
- 以 VIP 会员待遇参加牛商争霸赛、十大牛商评选及成果报告会
- 十大牛商成果报告会参与资格
- 优先资源对接
- 可以参与牛商汇活动的组织、策划、执行，优秀者可以成为核心理事、执行会长、会长

四、牛商汇会员义务

- 1) 成为牛商汇各级会员后在牛商汇内不传递负能量、不从事与单仁牛商无关的企业咨询、企业培训，以及利用牛商汇资源开展任何形式的商业活动。如有违反，牛商汇有权将其劝退。
- 2) 认真学习做强自己，积极参加 369 会员活动，带领团队学习全域营销，通过与企业家会员互相切磋琢磨，探讨和解决经营中的难题。
- 3) 并践行牛商汇文化，帮助更多企业在互联网上牛起来。
- 4) 积极支持牛商汇内的互访及小组交流活动。
- 5) 乐于传播牛商汇，将自己的实践心得分享给周围的人，简单纯粹，至善至诚，共创共享，把爱传出去

第三章 牛商汇收款、返款规则

为规范牛商汇收款流程，加快返款效率，降低风险，特制订本规则，以供牛商汇和会员共同遵守。

一、收款

1. 牛商汇会费与活动收费通过促进会的牛商帮小程序收款。极个别情况，作为备用收款方式，可通过银行付款到促进会银行账户。
2. 收款范围包括会费、扒皮师活动、服务沙龙等。牛商争霸赛由分汇收支管理，需遵从《牛商争霸赛财务制度》和分汇相关制度。



二. 返款

牛商汇的会费和举办活动费用，由牛商总汇（以下简称总汇）收支统筹。考虑到监管问题，提供 3 种返款方式，既满足会员需要，又做到合法合规。具体返款方式请咨询牛商总汇陈启珍。

三. 流程及管理

1. 返款频率：

- 累计额度返款：扒皮师特训营收费每达 5000 元返款一次，会员费、沙龙费每达 2000 元返款一次
- 周期性返款：每 5 个工作日返款一次

2. 返款统一由分汇向总汇申请返还（现由陈启珍对接处理）。

3. 会员费与活动费等费用的返款处理时间为收到申请 5 个工作日。

4. 分汇财务每月收支，分汇政委需知情。

第四章 牛商汇服务活动规范

一、活动分类与收费

活动类别	典型活动	收费标准	适用对象
常规会员服务	迎新会、标杆游学、扒皮师会	免费	全体会员
付费增值沙龙	专题沙龙、运营工作坊	200 元/人/天，每增 1 天加 100 元/人	全体会员（活动会员/金卡会员享 5 次免费权益，超出后按照付费沙龙收费标准付费参加）
专项活动	扒皮师特训营、争霸赛	按专项标准执行	按活动要求



二、活动规划与报备流程

- 1、排期策划：每月 20 日，单仁牛商集团发布下月课程排期。各地分汇 23 日召开常务理事会议，确定下月活动主题、时间、地点、形式、讲师及预期目标，由分汇执行秘书长将活动提交总汇。
- 2、活动提报：每月 26 日前，分汇执行秘书长将下月活动提报至牛商总汇活动管理人，并同步将活动上架至牛商会平台。提报材料包括：活动报备表（主题需求、时间、地点、规模、预算、负责人），活动详细方案（流程、讲师介绍、安全保障）
- 3、审核反馈：总汇收到报备后 5 个工作日内与总部确认分汇需求，确认讲师与时间安排，同时对接讲师拿到课题大纲，完成活动邀约海报上架等审核工作。审核通过方可执行。
- 4、活动执行：服务沙龙由牛商分汇负责场地确定、企业邀约（可老带新，产生转介绍）、物料准备、活动执行。严格执行“牛商帮平台报名+现场签到”流程，付费活动须核实签到信息成功后方可入场听课。
- 5、活动结算：活动结束后 3 个工作日内，分汇整理《活动营收明细表》《成本支出凭证》，由执行秘书长向总汇提交结算。总汇收到在 2 个工作日内完成费用与资料核对，无误后提交流程到财务进行打款。如果分汇需要提前预支活动经费，可提报预支费用明细报给总汇-财务对接人员进行提交预支流程并制单打款。

三、付费增值主题服务沙龙分配管理

1、活动总收入按以下比例分配：

分配项目	占比	具体用途及管理
总汇统筹金	20%	用于： ① 活动的税费 6.7%；总部品牌支持管理费用 3.3%；课程研发支持费用 10% ② 含讲师的课酬。
主办方留存	80%	返还至主办活动的牛商分汇账户，专项用于： ① 讲师差旅费（交通、住宿）、餐费； ② 活动会务所有支出（场地、物料、茶歇、摄影等）； ③ 其他经理事会批准的本地活动必要开支 @为了提升邀约积极性，建立给予邀约奖励，邀约奖励指导建议：给与邀约额的 10%-20%，以礼品或现金的方式奖励。

举例说明：

某付费增值沙龙共 30 人参加，其中执行秘书长个人邀约 10 人。总收入 $30 \times 200 = 6000$ 元。



总部统筹金：6000×20%=1200 元

主办方留存：6000×80%=4800 元

执行秘书邀约奖励：10 人×200×20%=400 元

2、财务透明与监督

(1) 各分汇需建立付费沙龙活动专项台账，记录每场活动的收入、支出、奖励发放明细。严禁私自截留活动收入或账外循环，一经发现取消分会活动资格，并追究相关人员责任。

(2) 激励表彰：年度考核优秀的分会，在牛商汇全国年度大会上进行表彰，并优先获得总汇资源倾斜（如总部讲师支持、全国性活动承办权等）。

第五章 牛商汇扒皮师培训活动运营管理方案

一、扒皮师培训的收费标准

1、规范收费，统一执行全国指导价，所有收费统一牛商帮上进行收费。

2、扒皮师专项培训业务收费

培训固定周期为 2 天 1 夜，为扒皮师准入、复训、年检的指定标准化培训，收费标准如下：

参训人员类型	收费标准	费用包含内容
新申请学员	牛商年费会员：980 元/人/老板，980 元/2 个员工； 非牛商年费会员：1980 元/人	培训费、系统课程资料费、考核认证费、首次证书制作费、场地费、培训期间茶歇
C 级扒皮师（复训）	200 元/人/期	场地物料成本费、复训课程资料费、年检考核费
B 级/A 级扒皮师（授课/年审）	年审免费	全程免参训费，优先享有带教、授课、考官资格与对应激励

注：所有参训人员的往返交通、食宿费用均自行承担，不含在上述培训费中。

3、企业扒皮诊断会业务收费

被扒企业采用竞价模式，设定起拍底价为 5000 元，加价幅度设定为 1000 元/次起。费用包含会前调研、现场诊断、方案输出、约定的跟进辅导服务，被扒企业的其他个性化需求产生的费用，由分汇与企业另行约定。

二、收入分配与分成机制

1、分配基数：当期活动的全部总收入为分配基数，包含扒皮师培训报名费、企业扒皮诊断服务费等与本次活动直接相关的全部营收。

2、固定分配比例：总收入按固定比例划分为总部统筹金与承办分汇留存资金，由全国牛商总汇监督，具体如下：



电话：4000-333-087
网址：www.srnst.com
地址：深圳市福田区卓越城1期1栋8层

- (1) **税金及基础支持费用：**按总收入的 10% 计提，上缴牛商总汇，用途包含：活动相关税费 6.7%、全国品牌 IP 授权与支持管理费 3.3%。
- (2) **承办分汇留存资金：**总收入的 90% 全额返还至承办活动的牛商分汇，作为本次活动的专项运营资金，专款专用，按以下优先级列支成本，结余资金归分汇自主支配。

3、主办分汇留存资金的成本支出：

- (1) **核心原则：**各主办分汇实行自负盈亏运营机制，活动参与企业数量达 30 家为盈亏平衡基准线。
- 参与企业 30 家及以上：统一参照以下既定的指导奖励标准执行，主办场会长可结合活动实际盈利状况，对奖励额度进行合理调整。
 - 参与企业不足 30 家：若活动实现盈利，由主办场会长依据各核心岗位工作贡献差异，在 200-800 元区间内，给予对应人员物质或精神激励。
 - 活动整体盈余结余：全部资金由主办分汇组委会统一统筹、灵活调配使用。
- (2) **总汇派驻核心人员的指导奖励标准：**

岗位	要求说明	指导的奖励标准（2 天 1 夜/期）
主诊断讲师	总汇认证的扒皮师或资深培训主讲老师	A 级：3000 元/期 B 级：2000 元/期
活动总负责	具备统筹能力，为活动开展的目标负责	1000 元/期
主持人	具备良好的现场控场与互动能力	500 元/期
派驻人员的往返差旅、食宿费用由承办分汇另行全额承担（实报实销）		

- (3) **活动会务全流程成本支出：**凭票实报实销，包含：场地租赁费、物料制作费、参会人员茶歇、设备租赁费、宣传推广费、活动保险费、应急备用金（不超过留存资金的 5%）等与本次活动直接相关的会务支出。
- (4) **结余资金处置：**扣除上述两项成本后，剩余资金全额归承办分汇所有，专项用于分汇扒皮师队伍建设、会员公益服务、日常运营、本地活动开展，不得挪作他用，资金使用情况需每季度向总汇报备。
- (5) **结算流程：**活动结束后 3 个工作日内，举办分汇整理《活动营收明细表》《成本支出凭证》给到分汇执行秘书长，由执行秘书长向总汇提交结算。总汇收到在 3 个工作日内完成费用与资料核对，无误后提交流程到财务进行打款。如果分汇需要提前预支活动经费，可提报预支费用明细报给总汇-财务对接人员进行提交预支流程并制单打款。

三、 活动运营全流程规范

流程章节	具体环节	操作要求	时间节点
会前筹备与审批报备	审批报备	1. 承办分汇提交《活动承办申请表》，明确活动主题、时间、地点、预计规模、定价方案、拟邀请派驻人员；	承办分汇提前 15 个工作日提交申请，总部 5 个工作



		<ol style="list-style-type: none"> 2. 总部完成审批后，牛商帮上架活动邀约海报； 3. 未经审批不得擅自开展活动 	日内完成审批
	招募与备课	<ol style="list-style-type: none"> 1. 完成学员/被扒企业招募、资质审核、资料收集、会前调研； 2. 严格按照总部统一培训大纲、扒皮诊断流程完成备课与方案准备 	提前7个工作日完成
	会务准备	<ol style="list-style-type: none"> 1. 完成场地确认、派驻人员行程对接、会务物料准备； 2. 签署保密协议，确保各环节衔接顺畅。 	提前3个工作日完成
会中执行标准化管控	培训执行	<ol style="list-style-type: none"> 1. 扒皮师培训严格执行2天1夜标准课程体系； 2. 不得随意删减核心知识点、考核环节 3. 确保培训质量与考核公平性 	活动期间按标准执行
	扒皮诊断	<ol style="list-style-type: none"> 1. 严格遵循扒皮师等级权限规则，严禁越级承接诊断服务； 2. 主诊师全程把控流程与方案质量 3. 留存完整诊断记录 	诊断会期间全程执行
	过程留存	全程做好活动签到、照片视频留存、学员/企业反馈收集，作为后续考核、备案、资质认定的核心依据	活动期间全程执行
会后闭环管理	考核与备案	<ol style="list-style-type: none"> 1. 完成考核成绩统计，向总部提交证书申请资料； 2. 总部完成证书制作与人才库备案 	培训结束后3个工作日内提交资料，总部10个工作日内完成备案
	诊断跟进	<ol style="list-style-type: none"> 1. 向被扒企业交付正式诊断整改方案 2. 主诊师按约定完成后续跟进辅导 3. 完整留存帮扶记录，纳入年度考核 	扒皮会结束后7个工作日内交付方案，后续按约定跟进
	总结归档	承办分汇向总部提交《活动总结报告》《营收与成本台账》《满意度调研表》，完成全流程资料归档	活动结束后5个工作日内完成

四、 合规与风险管控

1、定价与资金合规管控

- (1) 所有收费严格遵循本方案指导价区间，确需超出区间定价的，需提前向总汇提交专项申请，审批通过后方可执行，严禁乱定价、隐性收费、强制消费；



(2) 所有活动营收需进入分汇指定对公账户，严禁私人账户收款、账外循环，总汇每季度对分汇资金使用情况
进行审计，违规者暂停承办资格；

2、人员与资质合规管控

(1) 严格执行扒皮师等级与服务权限匹配规则，严禁见习扒皮师独立开展诊断服务、低等级扒皮师越级承接高
等级诊断业务，违规者直接降级或取消扒皮师资格；

(2) 所有总汇派驻讲师、主诊师、考官均需通过总汇他认证并纳入全国师资库，未备案人员不得担任上述岗位，
违规产生的纠纷与损失，由承办分汇全部承担。

3、保密与经营风险管控

(1) 所有参与活动的扒皮师、工作人员，均需签署《商业保密协议》，严禁泄露被扒企业的核心数据、运营策
略、商业机密，违规者按规定强制取消扒皮师资格，造成损失的依法追究法律责任；

(2) 严禁任何单位或个人，利用扒皮师身份、活动场合谋取私利、开展违规商业推广、传销等违法违规活动，
一经发现，立即取消相关资格，全网公示，情节严重的移交司法机关处理。

五、考核与奖惩机制

1、奖励机制

(1) 年度承办活动 ≥ 2 场、学员/企业满意度 $\geq 90\%$ 、无任何违规记录的分汇，授予“全国优秀运营分汇”称号，优
先享有全国性活动承办权与总部资源倾斜；

(2) 年度带教、授课、诊断服务表现优异，且年度考核达标、无违规记录的扒皮师，优先纳入总部核心师资库，享
有全国性活动曝光、课程研发参与权，年度牛商评优优先推荐。

2、处罚机制

(1) 分汇未按规定报备审批、违规定价、资金管理混乱、服务质量不达标、被会员有效投诉2次及以上的，按情节
给予警告、暂停承办资格、永久取消承办资格的处罚；

(2) 扒皮师未按规范履职、违规收费、泄露商业机密、年度考核不合格、无故不参加复训年检的，按《牛商汇扒皮
师资格审核与等级管理办法》，给予降级、取消资格、强制退出的处罚，并在牛商汇体系内公示。

第六章 牛商争霸赛组织规则及收支规范

一、组织规则

1、明确企业参加争霸赛的目的：激活团队大练兵、提升品牌提业绩、把爱传出去、为组织挑选种子

2、参赛资格



资格项	要求	目的关联
课程基础	上过系统班	企业具备全域营销基本认知，能快速落地短视频、AI 等战术。
老板意愿	意愿强烈且躬身入局	老板冲在前面才能带动全员“比学赶帮超”。
参赛团队	老板+员工 2 人以上	争霸赛需要一支可调度的队伍，才能锤炼铁军； 原则上分汇常务理事企业都要参加每年一度争霸赛。
服从指挥	愿意服从全国及战区统一安排	维护整体 PK 秩序，确保数据填报、复盘会议、走访学习等动作不变形。

3、活动时间轴

阶段	关键节点	内容	目的关联
报名邀约	5 月 ~ 6 月 30 日	组织报名	提前锁定参赛企业，便于分组、定目标。
报名汇总	6 月 25 日前	汇总报名表至全国牛商总汇秘书处（导入系统）	统一数据管理，为 PK 做系统准备。
架构搭建	7 月 1 日前	完成宣传造势、 组织架构搭建 ，提交至总汇	明确各级职责，确保指挥体系高效运转。
企业主会议	6 月（半天）	每家 1 人（老板），宣导目的	统一思想，明确“为何而战”。



阶段	关键节点	内容	目的关联
启动会	6月(可与企业主会议同一天)	每家2人(老板+副总/营销总监), 破冰融合	建立信任与合作基础。
走访	启动会后-全员启动大会前	走访企业, 了解状态, 共同制定目标	提前进入“比学”状态, 确保目标可落地。
全员启动大会	6月30日前	参赛企业全员参加, 宣誓目标, 录制视频	制造仪式感, 让每个人清楚“为谁而战、为何而战”。
争霸PK期间	7月1日 00:00 ~ 8月31日 23:59	每日填报业绩数据, 全国小程序实时PK	透明化竞争, 实时刺激神经, 激发爆发力。
复盘会议	每月10号、20号(数据截止9号、19号18:00)	复盘会安排	高频复盘制造节奏感, 及时调整策略, 体现“赶、帮”。
中期拓展	7月底 ~ 8月初	全员拓展活动, 再次激发状态	防止疲劳, 蓄力下半场
学习沙龙	根据当地情况定期安排	扒皮会、AI工具分享、短视频转化等	精准赋能, 解决实际卡点, 加速业绩增长。
巅峰之夜	8月31日晚上	集体坚守至24点, 收官冲刺	制造收官仪式感, 强化使命感和荣誉感。
颁奖盛典 总结	9月1日-9月20日	公开表彰优秀团队, 全面复盘	固化经验, 树立标杆, 为下一届做准备。



4、学习与交流规则

活动	安排	目的关联
走访及交流学习	全员启动会前，互相走访，了解彼此状态、定目标	提前建立信任与互助关系，为后续扒皮会、学习沙龙打基础。
扒皮会/学习沙龙	根据当地情况定期安排	针对具体问题精准赋能，解决实际卡点，加速业绩增长。
邀请老师/牛商	费用中包含邀请外部老师或优秀牛商企业的差旅食宿	引入外部视角和成功经验，避免闭门造车，提升学习质量。

二、收费用途规则

规则项	具体内容	目的关联说明
报名费用 指导价	1、牛商汇会员企业：5000 元/家（每家企业含老板+员工 2-5 人）， 2、未交年费（如系统班续期费/会员活动经费）：7000 元/家 3、每超 1 人+1000 元/人（指导价），特殊情况，流程报备总汇	适度门槛筛选意愿强烈、能躬身入局的企业，避免“凑数”影响 PK 质量。 推动企业精选核心团队参战，聚焦战斗力，符合“老板+团队”要求
费用收取方	各地牛商汇（指定财务部长，统一收款二维	确保费用透明、专款专用，支持战区制自治与



规则项	具体内容	目的关联说明
	码)，需要跟总汇流程报备。	协同。
费用用途	① 大活动：启动大会、中段总结、颁奖盛典的场地、活动物料、服装等； ② 期间走访、学习产生的交通、餐费，邀请老师/牛商企业和伙伴的交通食宿等。	保障全员启动会、复盘会、巅峰之夜等关键节点的仪式感与PK氛围，落实“比学赶帮超”。
多退少补	各地自行承办活动，多退少补	激励战区精打细算，将资源聚焦于最能激发团队、促进学习交流的活动。
战区成立门槛	每个战区至少需招募 21 家以上参赛企业，能够组成三个以上战队，确保 PK 氛围与学习效果	保证战区内有足够 PK 对手和学习样本，形成内部竞争与互助生态。

收费不是目的，而是为了保证活动正常进行基础费用，也是筛选优质企业、凝聚核心力量、保障活动质量的重要手段。每一分钱都用于点燃团队激情、创造学习场景、推动业绩增长。

第七章 牛商汇群管理规则

为打造纯粹、正向、互助、共享的牛商汇学习型社群，保障全体会员权益，传递“爱学习、乐分享、讲奉献、共成长”的理念，共同营造“胜则相庆、共同成长”的良好氛围，特制定本公约，请全体会员共同遵守。

一、牛商分汇建群类型



电话：4000-333-087
网址：www.srnst.com
地址：深圳市福田区卓越城1期1栋8层

牛商汇群的分类运营

01

牛商汇会员群

面向已缴2000元活动经费的系统班学员提供社群服务与交流

02

分汇理事群

面向金卡会员/5000元理事会员，提供专属特权与深度服务

03

争霸赛群

请面向参赛企业代表确保活动信息同步与高效执行落地

04

分汇常务理事群

面向分汇经营层用于重大战略规划与关键事项决策

05

分汇财务委员会群

财务委员会成员，专注财务规范与财税风险把控。

- 1、牛商分汇建微信社群，主要分为5类：牛商汇会员群、分汇理事群、争霸赛群、分汇常务理事群、分汇财务委员会群
- 2、所有群统一由执行秘书长企业微信建群，牛商分汇会长、执行会长、政委、执行秘书为群管理。

二、入群须知

1. 本群为牛商汇官方会员专属社群，仅面向符合资格的正式会员开放，入群需经过身份核验。
2. 新成员入群后，请按统一格式修改群昵称：
姓名 - 所属分汇 - 企业名称
3. 入群即视为认可并遵守本公约，共同维护群内秩序与价值。

三、群内倡导行为

1. 积极分享企业经营成果、实战经验、成功案例，互相赋能、共同进步。
2. 主动参与官方活动、主题分享、案例拆解与干货学习。
3. 友善交流、互帮互助，推动资源对接与合作共赢。
4. 支持与传播官方信息、活动通知、课程价值与服务成果。

四、群内禁止行为

1. 禁止以推销、挖客为目的批量私加好友，禁止私自组建非官方群。



2. 禁止发布无关广告、外链、二维码、商业推广信息。
3. 禁止传播谣言、不实信息、负面煽动及攻击性言论。
4. 禁止争吵、人身攻击、恶意抬杠，破坏群内氛围。
5. 禁止发布任何违反法律法规、公序良俗的内容。

五、违规处理

1. 出现上述禁止行为，管理员有权直接提醒、警告或移出群聊。
2. 移出群后，不再接受加入牛商汇任何官方群。
3. 情节严重者，将按牛商汇会员相关制度进一步处理。

六、官方服务说明

1. 群内官方信息、活动通知、重要公告仅由管理员统一发布，权威可信。
2. 管理员将定期组织成果展示、经验分享、行业干货与案例交流，每月不少于 2 次。
3. 会员如有疑问、建议或需求，可私信管理员，我们将及时响应与服务。

附则

- 1、牛商汇运营组织机制 V1.0 版，由牛商汇总汇秘书处负责解释，经全国牛商总汇发布后生效。
- 2、本方案自发布之日起施行，此前相关规定与本方案不一致的，以本方案为准。

