

牛商汇运营组织机制 V1.1

项目	内容
发布单位	深圳市传统企业网络营销促进会·牛商总汇
原生效日期	2026年4月29日
本版修订日期	2026年5月6日
适用范围	牛商总汇、各地牛商分汇、会员及经批准参与牛商汇活动的相关人员
版本定位	本版本重点完善费用、退款、授权边界、个人信息、活动安全、知识产权、宣传合规及争议解决等条款。
核心宗旨	规范分汇运营，践行“爱学习、乐分享、讲奉献、共成长”的价值观，建设纯粹、正向、互助、共享的学习型服务组织。

发布说明

- 本机制为牛商汇运营管理、会员服务与活动管理的统一规则；具体活动安排、收费标准及参与条件，以牛商汇平台、活动报名页面或总汇正式通知为准。
- 本机制不构成对任何课程效果、咨询结果、经营业绩、获客数量、成交金额或商业收益的承诺。
- 任何单位或个人不得以牛商汇名义私自收费、私自承诺权益、私自开展商业推广、咨询培训或对外合作。
- 本机制由牛商总汇秘书处负责日常解释和修订；相关解释不得违反法律法规强制性规定，不得合理减轻或免除自身责任、加重会员责任或排除会员主要权利。

目录

第一章 组织架构与人事任免

第二章 会员权益与义务

第三章 费用收缴与结算规则

第四章 服务活动规范

第五章 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 社群管理规则

第八章 合规条款与法律责任

附则

第一章 组织架构与人事任免

一、牛商总汇核心架构

牛商总汇负责全国牛商汇的战略统筹、制度建设、品牌管理、资源协同及重大事项决策。各岗位应围绕组织发展、会员服务、活动质量和合规运营履行职责。



图 1 牛商总汇组织架构

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，提升品牌影响力；
4. 监督总汇与分汇运营，保障组织合规、持续发展。

牛商总汇总政委：文化与思想建设负责人

1. 推动“爱学习、乐分享、讲奉献、共成长”价值观在各分汇落地；
2. 统一全国分汇思想与文化方向，保障运营方向与总汇一致；
3. 组织核心骨干文化建设与团建活动，提升团队凝聚力；
4. 监督分汇合规运营，纠偏不当行为，维护组织生态。

牛商总汇总秘书长：日常运营中枢

1. 推动牛商汇与单仁牛商服务体系战略协同和客户服务价值一体化；
2. 赋能牛商汇构建标准化、可复制的组织治理与运营框架；
3. 统筹单仁牛商服务资源注入各类活动，提升活动价值与会员体验；

4. 支持运营流程优化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. 基于单仁牛商服务体系，为会员和扒皮师提供专业营销指导；
2. 搭建扒皮师培训和会员学习体系，统一诊断标准与服务口径；
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. 承接会长战略部署，拆解为总汇及分汇可执行任务并推动落地；
2. 统筹总汇日常运营，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，推动活动和会员目标达成；
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，链接高端政企及行业资源；
3. 传承牛商精神，为会员和骨干提供成长指导；
4. 出席全国性重大活动，提升活动规格与影响力。

牛商分汇政委：文化协同与合规监督岗位

1. 推动新成员融入，协助会长、执行会长在分汇内落地牛商精神；
2. 统一分汇骨干思想，保障分汇方向与总汇一致；
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：总汇与分汇执行枢纽

1. 承接总汇精神，推动制度、活动和目标在分汇落地；
2. 指导分汇各类活动规范运营，监督分汇坚守运营红线；
3. 传承牛商精神，为会员和骨干提供成长指导。

牛商分汇执行秘书长：分汇日常运营核心

1. 统筹分汇日常行政事务，执行总汇制度，保障分汇合规运营；
2. 牵头分汇活动全流程管理，包括规划、报备、上架、通知、执行和归档；
3. 负责分汇会员管理，包括会费收缴、权益落地、活跃度提升；
4. 对接总汇执行秘书长，上报分汇数据、问题和支持需求。

二、牛商分汇基础组织架构

各地分汇可结合当地会员规模、活动频次及运营实际，在总汇制度框架下进行岗位微调，例如合并部分部门，或在同一岗位下设置一正一副、一正二副等配置。调整后仍应保证职责清晰、分工明确、运行合规。



图2 牛商分汇组织架构

岗位	职责定位	主要职责
会长	定方向、抓策略	负责当地牛商汇整体发展方向和战略规划；协调整合各类资源；定期与会员沟通，了解需求并提升满意度；组织重大活动；代表当地分汇与其他组织或企业开展合规合作；监督和指导下各部门工作。
执行会长	抓执行、重落地	协助会长处理分汇日常事务；负责活动组织与执行；跟进会员学习与活动效果；维护合作伙伴关系；参与策划并推动分汇营销和服务活动。
秘书长	重协调、上传下达	负责分汇内部沟通与协调；落实分汇规章制度；负责会员服务、投诉和建议处理；组织会议并做好会议纪要；跟进活动筹备进度，保障活动顺利进行。
学习部长	重学习、促成长	策划并组织学习活动；邀请专家授课或分享；跟踪学习成果并提供建议；搭建交流平台；定期发布学习资讯，推动会员持续学习。
拓展部长	拓展会员与资源	拓展合作资源并扩大分汇影响力；推动新会员了解并加入牛商汇；与社会组织或企业建立合作关系；策划并执行合规的会员拓展活动。
纪律部长	维护制度和秩序	制定并执行纪律要求；监督会员遵守制度；维护牛商汇价值观；协调矛盾和纠纷，促进会员间友好合作。
宣传部长	推动品牌传播	负责分汇活动宣传；策划线上线下宣传推广；运营分汇自媒体平台；制定宣传策略并拓展渠道；监控宣传效果并及时优化。

招商部长	促进招商合作	负责分汇活动招商；拓展招商渠道；洽谈合作事宜并形成方案；跟踪合作进度；维护合作伙伴关系并推动合作升级。
活动部长	组织活动	策划并组织各类活动，提升会员活跃度；协调各部门资源；跟进活动筹备；控制活动成本；收集反馈并持续优化活动方案。
财务部长	管理财务	负责分汇财务管理，确保财务合规并定期公示；制定并执行预算；负责资金筹集、使用、报销初审及资料归档；定期进行财务分析。
后勤部长	保障活动落地	负责后勤保障；协调场地、餐饮、交通等资源；负责物资采购和质量管 理；负责现场布置与秩序保障；收集会员意见并优化服务。

三、人事任命规则

牛商汇各级核心岗位应坚持价值观优先、能力匹配、贡献导向和程序合规原则。相关人员任命、续任和调整，均须按照本机制及总汇后续发布的具体流程执行。

岗位	核心任职条件	任命流程	任期规则
总汇副会长	<ol style="list-style-type: none"> 1. 价值观评分不低于 3.5 分； 2. 获评全国十大牛商并取得 B 级及以上扒皮师证书； 3. 具备两届及以上分汇会长经验； 4. 对牛商汇有重大贡献，具备资源链接能力。 	执行会长提名 → 总汇会议审议 → 总政委、总会长签字确认 → 全国公示。	按总汇统一安排执行。
分汇会长/执行会长	<ol style="list-style-type: none"> 1. 价值观评分不低于 3 分； 2. 为企业决策者，有经营结果、有系统思维，深度践行“课程+工具+服务”体系； 3. 具备大爱精神和时间投入； 4. 有组织力、懂分工，能够守护牛商汇红线，敢管、会管。 	总会提名、三名会员联名推荐、自荐或政委呈批 → 分汇决议 → 总汇考察 → 总会长终审 → 公告任命。	每届任期 2 年，原则上连任不超过 2 届。
分汇常务理事	<ol style="list-style-type: none"> 1. 价值观评分不低于 2 分； 2. 认同分汇制度并积极参会； 3. 能熟练应用全域营销系统，做强自己并带动他人； 4. 积极付出、乐于奉献，坚守牛商汇红线。 	会长或执行会长提名 → 政委审核 → 总汇审批 → 分汇公示。	每届任期 1 年，原则上连任不超过 2 届。

第二章 会员权益与义务

一、会员定义

参加单仁牛商系统班课程的企业家，可按牛商汇规则申请成为牛商汇会员。会员身份、活动权益及参加资格，以牛商汇平台记录、缴费记录、活动报名审核结果为准。

二、基础会员权益

- 参加系统班学习后，可参加当地单仁牛商或牛商汇举办的新学员迎新会。
- 可按活动规则报名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。
- 涉及场地、会务、物料、餐饮、交通等实际支出的活动，会员应按活动通知及 AA 制或专项收费规则承担相应费用。

三、活动会员权益

在牛商汇内缴纳 2000 元活动经费的会员，可成为活动会员。活动会员权益有效期为一年，到期后需续费方可继续享有。

- 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，含全国其他分汇学习沙龙；员工或非 VIP 理事会员企业老板及员工参加，按 200 元/位收取；
- 获得 1 次全域营销诊断扒皮权益；非 VIP 理事会员原则上仅可参与学习，不享有被扒资格；
- 不限次数参加牛商汇每月标杆企业游学、扒皮会活动；
- 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、十大牛商评选及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；
- 可参与牛商汇活动组织、策划、执行，表现优秀者可进入核心理事、执行会长、会长等培养序列。

四、理事会员权益

牛商汇理事会员（金卡会员）是指缴纳 5000 元经费的会员。理事会员权益有效期为一年，到期后需续费方可继续享有。

- 系统班/执行班复训免费延期 1 年（3 人），参考价值 18000 元；
- 系统班/执行班免复训 12 人次，价值节省 12000 元
- 扒皮师培训权益，企业老板本人参加 980 元，老板带 2 名员工参加再另收 980 元，价值 2000 元；
- 获得牛商汇专属四件套大礼包；
- 牛商争霸赛/十大牛商评选以 5000 元/家/次起的会员专属价格参与；
- 企业老板可免费参加当地牛商汇年度服务沙龙与走访活动 5 次；
- 免费获得 1 次全域营销诊断扒皮；
- 免费获得牛商帮数字化转型护航服务；
- 免费参加十大牛商评选成果报告会；
- 享有十大牛商成果报告会参与资格及优先资源对接；

五、会员义务

1. 遵守国家法律法规、公序良俗、牛商汇制度及各项活动规则。
2. 不在牛商汇体系内传播负能量，不发布虚假信息、攻击性言论或损害牛商汇声誉的内容。
3. 未经牛商汇授权，不得利用牛商汇资源开展与单仁牛商无关的企业咨询、企业培训、商业推广、收费服务或其他商业活动。
4. 认真学习并做强自身企业，积极参加 369 会员活动，带领团队学习全域营销。
5. 积极参与会员互访、小组交流和经验分享，通过企业家会员之间的切磋琢磨，共同探讨经营难题。
6. 践行牛商汇文化，帮助更多企业在互联网时代成长。
7. 乐于传播牛商汇，将真实实践心得分享给身边企业家，坚持简单纯粹、至善至诚、共创共享。

会员违反上述义务的，牛商汇有权视情节采取提醒、警告、限制活动参与、暂停权益、移出社群、终止会员资格等措施；造成损失的，依法依规追究相应责任。

第三章 费用收缴与结算规则

为规范牛商汇收费、结算和资金使用流程，提升财务透明度，降低运营风险，特制定本规则。

一、收费规则

1. 牛商汇会费及活动收费原则上通过牛商帮小程序统一收取。
2. 极特殊情况下，经总汇批准后，可向促进会指定对公账户付款，付款信息以总汇正式通知为准。
3. 收费范围包括会员费、扒皮师培训费用、服务沙龙费等。
4. 牛商争霸赛由分汇按照专项规则进行收支管理，并须遵守《牛商争霸赛组织规则及收支规范》和分汇财务制度。
5. 任何个人或未经授权主体不得以牛商汇名义私自收费、代收费用或承诺额外权益。

二、费用性质、开票与退款规则

会员活动经费、理事会员经费、培训费、活动报名费等费用，应按照具体项目性质分别用于会员服务、活动组织、培训实施、场地会务、物料制作、师资支持、平台服务、税费及其他合理运营支出。

1. 费用支付成功后，会员或参会企业可按照收款主体及平台规则申请开具合法票据；开票信息应由申请方真实、准确提供。
2. 会员权益一经开通、礼包已发放、课程或活动名额已确认、活动已开始或相关服务已实际履行的，原则上不支持无理由退款；法律法规另有规定或双方另有书面约定的除外。
3. 因活动取消、延期且会员不同意调整安排的，可按实际未履行部分办理退费或转入后续同类活动。
4. 因会员自身原因未参加活动的，已发生的场地、物料、餐饮、师资、平台、票务、差旅等合理成本可予以扣除，剩余部分按活动通知、报名页面或双方书面确认的规则处理。
5. 具体退款流程、期限、扣费标准及可转让、可延期规则，以活动报名页面、付款说明或双方书面确认为准。

三、专项经费结算与拨付规则

牛商汇会费及各类活动费用由牛商总汇统筹管理。基于财务合规、税务合规和资金监管要求，总汇按照经审批的结算方式向分汇拨付可结算的专项运营经费。具体结算方式以总汇财务确认的方案为准；相关款项不构成会员、理事、个人或单位的利润分配、投资收益、返利或回扣。

事项	规则
累计额度结算	扒皮师特训营收费累计达到 5000 元，可申请结算一次；会员费、沙龙费累计达到 2000 元，可申请结算一次。
周期性结算	在材料完整、流程合规的前提下，原则上每 5 个工作日结算一次。
申请主体	专项经费结算申请统一由分汇向总汇提交。
处理时限	会员费、活动费等费用的专项经费结算处理时间，原则上为总汇收到完整申请材料后 5 个工作日内。
知情与监督	分汇每月收支情况应由分汇财务留档，分汇政委应知情并参与监督。

四、财务资料与管理要求

- 分汇应建立会员费、活动费、专项活动费等分类台账，做到收入清楚、支出有据、资料可追溯。
- 活动支出应留存发票、收据、付款凭证、审批记录、活动签到表等必要材料。
- 涉及奖励、补贴、讲师费用、差旅费用等支出，应经分汇负责人审批并按总汇财务要求归档。
- 严禁私自截留、挪用、坐支、私分、账外循环或以个人账户长期收支牛商汇费用；专项运营经费仅限于符合牛商汇宗旨及本机制规定的活动组织和会员服务支出。

第四章 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	免费或按活动通知 AA 制承担必要成本	全体符合条件的会员
付费增值沙龙	专题沙龙、运营工作坊	200 元/人/天；每增加 1 天加收 100 元/人	全体会员；活动会员/金卡会员享 5 次免费权益，超出后按付费沙龙标准参加
专项活动	扒皮师特训营、牛商争霸赛等	按专项活动规则执行	符合活动报名条件的会员或企业

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。各地分汇于每月 23 日前召开常务理事会会议，确定下月活动主题、时间、地点、形式、讲师及预期目标，并由分汇执行秘书长提交总汇。
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汇平台。提报材料包括活动报备表、活动详细方案、讲师介绍、安全保障方案、预算及负责人信息。
3. 审核反馈：总汇收到报备后原则上 5 个工作日内与总部确认分汇需求，确认讲师及时间安排，并对接讲师取得课题大纲，完成活动邀约海报、平台上架等审核工作。审核通过后方可执行。
4. 活动执行：服务沙龙由牛商分汇负责场地确定、企业邀约、物料准备和现场执行。付费活动须严格执行“牛商帮平台报名+现场签到”流程，核验报名及缴费信息后方可入场。
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》等材料，由执行秘书长向总汇提交结算。总汇收到完整材料后原则上 2 个工作日内完成资料核对，无误后提交财务流程。分汇如需预支活动经费，应提前提交预支明细并按流程审批。

三、付费增值主题服务沙龙分配管理

付费增值主题服务沙龙总收入按以下比例分配，并实行专项台账管理。

分配项目	占比	用途及管理
总汇统筹金	20%	用于活动相关税费、总部品牌支持管理、课程研发支持及讲师课酬等。其中税费按 6.7% 测算，品牌支持管理费用按 3.3% 测算，课程研发支持费用按 10% 测算。
主办方留存	80%	拨付至主办活动的牛商分汇指定账户，专项用于讲师差旅费、餐费、场地、物料、茶歇、摄影及其他经理事会批准的本地活动必要开支。

为提升邀约积极性，分汇可结合活动预算、实际利润和贡献情况，对符合条件的活动邀约、组织服务、志愿服务或项目协助人员给予合理激励。激励比例可参考邀约额的 10% 至 20%，激励形式包括荣誉表彰、学习权益、物资奖励或经审批的劳务/服务补贴；涉及现金、劳务报酬或其他应税收入的，应依法履行审批、票据、个人所得税或其他税务处理手续，并留存完整记录。

示例

某付费增值沙龙共有 30 人参加，收费标准为 200 元/人，总收入为 $30 \times 200 = 6000$ 元。

总汇统筹金： $6000 \times 20\% = 1200$ 元。

主办方留存： $6000 \times 80\% = 4800$ 元。

如执行秘书长个人邀约 10 人，且邀约奖励按 20% 执行，则邀约奖励为 $10 \times 200 \times 20\% = 400$ 元。

四、财务透明与监督

- 各分汇应建立付费沙龙活动专项台账，记录每场活动的收入、支出、奖励发放及结余明细。
- 严禁私自截留活动收入或形成账外资金循环；一经发现，视情节取消分汇活动资格，并追究相关人员责任。

- 年度考核优秀的分汇，可在牛商汇全国年度大会上进行表彰，并优先获得总部讲师支持、全国性活动承办权等资源倾斜。

第五章 扒皮师培训活动运营管理方案

一、收费标准

扒皮师培训活动实行全国指导价和平台统一收费原则。所有收费原则上通过牛商帮平台完成，严禁线下私自收费、拆分收费或变相收费。

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 名员工； 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 级扒皮师授课或年审	年审免费。	全程免参训费，优先享有带教、授课、考官资格及对应激励。

注：所有参训人员往返交通、食宿费用自行承担，除活动明确说明外，不包含在培训费中。

二、企业扒皮诊断会收费

企业扒皮诊断会的基础服务费原则上不低于 5000 元；如因服务范围、诊断深度、参与人员、后续辅导周期等因素需要调整费用，可在总汇指导价及审批规则内，由承办分汇与被诊断企业另行书面确认。费用包含会前调研、现场诊断、方案输出及约定的跟进辅导服务；被诊断企业提出的其他个性化需求及由此产生的费用，应另行书面约定。

三、活动收入与专项经费结算机制

项目	规则
分配基数	当期活动全部总收入，包括扒皮师培训报名费、企业扒皮诊断服务费等与本次活动直接相关的全部营收。
税金及基础支持费用	按总收入的 10% 计提并上缴牛商总汇，用于活动相关税费 6.7%、全国品牌 IP 授权及支持管理费 3.3%。
承办分汇留存资金	总收入的 90% 作为承办活动专项运营经费，按审批流程拨付至承办活动的牛商分汇，专款专用。
结余资金	扣除经审批的人员激励、差旅食宿、会务成本等支出后，结余资金由承办分汇统筹，用于扒皮师队伍建设、会员公益服务、日常运营及本地活动，不得私分、挪用或用于与牛商汇宗旨无关的用途。

四、承办分汇成本支出与奖励标准

承办分汇实行自负盈亏运营机制，活动参与企业数量达 30 家为盈亏平衡参考线。参与企业 30 家及以上的，可参照以下指导奖励标准执行；参与企业不足 30 家且活动实现盈利的，由主办场会长依据核心岗位贡献，在 200 元至 800 元区间内给予经审批的物质、学习权益、荣誉或服务补贴等激励。

岗位	要求说明	指导奖励标准（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，对活动目标达成负责	1000 元/期。
主持人	具备良好的现场控场与互动能力	500 元/期。

总汇派驻人员的往返差旅、食宿费用由承办分汇另行承担，原则上凭票实报实销。会务成本包括场地租赁费、物料制作费、茶歇、设备租赁费、宣传推广费、活动保险费、应急备用金等与本次活动直接相关的支出；应急备用金原则上不超过留存资金的 5%。

五、活动运营全流程规范

流程阶段	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	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；总部审批后在牛商帮上架活动邀约海报；未经审批不得擅自开展活动。	承办分汇提前 15 个工作日提交申请，总部原则上 5 个工作日内完成审批。
会前筹备与审批报备	招募与备课	完成学员/被扒企业招募、资质审核、资料收集和会前调研；严格按照总部统一培训大纲和扒皮诊断流程完成备课与方案准备。	提前 7 个工作日完成。
会前筹备与审批报备	会务准备	完成场地确认、派驻人员行程对接、会务物料准备；组织相关人员签署保密协议，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	扒皮师培训严格执行 2 天 1 夜标准课程体系；不得随意删减核心知识点、考核环节；确保培训质量和考核公平。	活动期间按标准执行。
会中执行标准化管控	扒皮诊断	严格遵循扒皮师等级权限规则，严禁越级承接诊断服务；主诊师全程把控流程与方案质量；留存完整诊断记录。	诊断会期间全程执行。
会中执行标准化管控	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、资质认定的依据。	活动期间全程执行。
会后闭环管理	考核与备案	完成考核成绩统计，向总部提交证书申请资料；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，总部原则上 10 个工作日内完成备案。

会后闭环管理	诊断跟进	向被扒企业交付正式诊断整改方案；主诊师按约定完成后续辅导；完整留存帮扶记录并纳入年度考核。	扒皮会结束后7个工作日内交付方案，后续按约定跟进。
会后闭环管理	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。

六、合规与风险管控

（一）定价与资金合规

- 所有收费应遵循本方案指导价区间；确需超出区间定价的，须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、强制消费或以其他名义变相收费。
- 所有活动营收应进入牛商汇平台或分汇指定对公账户，严禁私人账户收款、账外循环。
- 总汇可对分汇资金使用情况定期进行定期或不定期审计，发现违规的，可暂停或取消承办资格。

（二）人员与资质合规

- 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，严禁低等级扒皮师越级承接高等级诊断业务。
- 总汇派驻讲师、主诊师、考官均须通过总汇认证并纳入全国师资库；未备案人员不得担任相应岗位。
- 因使用未备案人员或越权服务产生的纠纷与损失，由承办分汇及相关责任人承担。

（三）保密与经营风险

- 所有参与活动的扒皮师和工作人员，均应签署《商业保密协议》。
- 严禁泄露被扒企业核心数据、运营策略、客户信息、商业机密等信息；违规者取消相关资格，造成损失的依法追究。
- 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、传销或其他违法违规活动；一经发现，立即取消相关资格，并在必要范围内通报；涉嫌违法犯罪的，依法向有关主管机关反映或报案。

七、考核与奖惩机制

（一）奖励机制

- 年度承办活动不少于2场、学员/企业满意度不低于90%、无任何违规记录的分汇，可授予“全国优秀运营分汇”称号，并优先享有全国性活动承办权与总部资源倾斜。
- 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，并在年度牛商评优中优先推荐。

（二）处罚机制

- 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，或被会员有效投诉2次及以上的，视情节给予警告、暂停承办资格或永久取消承办资格等处理。
- 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，或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、取消资格或强制退出等处理，并在牛商汇体系内进行必要范围内的通报。

第六章 牛商争霸赛组织规则及收支规范

一、活动目的

牛商争霸赛旨在激活企业团队大练兵，帮助企业提升品牌、提升业绩，推动会员企业在实战中互学互促，并为牛商汇组织发展挑选和培养种子力量。

二、参赛资格

资格项	要求	目的关联
课程基础	已参加系统班课程。	企业具备全域营销基本认知，能够快速落地短视频、AI 等战术。
老板意愿	企业老板意愿强烈并躬身入局。	老板冲在前面，才能带动全员形成“比学赶帮超”的氛围。
参赛团队	老板+员工 2 人以上；原则上分汇常务理事企业应参加每年一度的争霸赛。	争霸赛需要一支可调度团队，才能锤炼企业铁军。
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。

三、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，便于分组和定目标。
报名汇总	6 月 25 日前	汇总报名表至全国牛商总汇秘书处并导入系统	统一数据管理，为 PK 做好系统准备。
架构搭建	7 月 1 日前	完成宣传造势、组织架构搭建并提交总汇	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	每家企业 1 人参加，原则上为老板	统一思想，明确“为何而战”。
启动会	6 月，可与企业主会议同日	每家企业 2 人参加，原则上为老板+副总或营销负责人	破冰融合，建立信任与合作基础。
走访	启动会后至全员启动大会前	组织企业互访，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，宣誓目标并录制视频	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	每日填报业绩数据，全国小程序实时	透明化竞争，实时激发团队状

	日 23:59	PK	态。
复盘会议	每月 10 日、20 日	按数据截止时间组织复盘会议	高频复盘，及时调整策略，体现“赶、帮”。
中期拓展	7 月底—8 月初	组织全员拓展活动	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，完成收官冲刺	制造收官仪式感，强化使命感和荣誉感。
颁奖盛典及总结	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。

四、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，参赛企业互相走访，了解彼此状态并制定目标。	提前建立信任与互助关系，为后续扒皮会和学习沙龙打基础。
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	活动费用可包含邀请外部老师或优秀牛商企业代表的差旅食宿。	引入外部视角和成功经验，避免闭门造车，提升学习质量。

五、收费及用途规则

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. 未交年费企业，即未交会员活动经费或非金卡会员：7000 元/家； 3. 每超 1 人加收 1000 元/人；特殊情况须按流程报备总汇。	适度设置门槛，筛选意愿强烈、能躬身入局的企业，避免“凑数”影响 PK 质量。
费用收取方	由各地牛商汇指定财务部长统一收款，并按总汇流程报备。	确保费用透明、专款专用，支持战区制自治与协同。
费用用途	用于启动大会、中段总结、颁奖盛典等大活动的场地、物料、服装等费用；用于期间走访、学习产生的交通、餐费，以及邀请老师、牛商企业和伙伴产生的交通食宿等费用。	保障关键节点仪式感与 PK 氛围，落实“比学赶帮超”。

多退少补	各地自行承办活动，实行多退少补。	鼓励战区精打细算，将资源聚焦于最能激发团队和促进学习交流的活动。
战区成立门槛	每个战区原则上至少招募 21 家以上参赛企业，能够组成三个以上战队。	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。

费用原则

收费不是目的，而是为了保障活动正常开展、筛选优质企业、凝聚核心力量、保证活动质量。每一分钱均应围绕点燃团队激情、创造学习场景、推动业绩增长的目标使用，并接受分汇及总汇监督。

第七章 社群管理规则

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，特制定本规则。



图3 牛商汇社群分类运营

一、社群类型与管理主体

- 牛商分汇微信社群主要分为五类：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。
- 所有官方社群原则上由执行秘书长通过企业微信或总汇认可的方式建群。
- 牛商分汇会长、执行会长、政委、执行秘书长为社群管理责任人，可根据运营需要设置具体管理员。

二、入群须知

1. 牛商汇官方会员社群仅面向符合资格的正式会员开放，入群须经过身份核验。
2. 新成员入群后，应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规则，共同维护群内秩序和价值。

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、案例拆解和干货学习。
3. 友善交流、互帮互助，推动合规的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. 出现禁止行为的，管理员有权视情节采取提醒、警告、限制发言或移出群聊等措施。
2. 因严重违规被移出群的，原则上不再接受加入牛商汇任何官方群。
3. 情节严重或造成不良影响的，将按牛商汇会员相关制度进一步处理；涉嫌违法违规的，依法向有关主管机关反映或报案。

六、官方服务说明

1. 群内官方信息、活动通知和重要公告原则上由管理员统一发布。
2. 管理员将定期组织成果展示、经验分享、行业干货和案例交流，原则上每月不少于2次。
3. 会员如有疑问、建议或需求，可私信管理员，牛商汇将及时响应并提供服务支持。

第八章 合规条款与法律责任

一、文件性质与适用边界

1. 本机制为牛商汇组织运营、会员服务、活动管理及社群管理的基本规则，不替代会员或客户与相关主体另行签署的课程合同、服务协议、活动报名协议、付款页面规则或专项承诺文件。
2. 会员参加具体课程、活动或服务项目的，具体服务内容、收费标准、参与条件、退款规则、交付方式和责任承担，以双方另行签署的协议、活动报名页面、付款凭证及官方通知为准。

3. 如本机制与双方另行签署的书面协议不一致的，以书面协议约定为准；如与法律法规强制性规定不一致的，以法律法规规定为准。
4. 本机制不构成对任何课程效果、咨询效果、企业经营结果、商业收益、获客数量、成交金额、评奖结果或品牌曝光效果的保证。

二、授权边界与对外承诺

1. 未经牛商总汇或发布单位书面授权，任何分汇、理事、会员、扒皮师、讲师、志愿者及其他人员不得以牛商汇、牛商总汇、单仁牛商或促进会名义对外签署合同、收取费用、承诺退款、承诺收益、承诺特殊权益或开展商业合作。
2. 任何个人或单位超越授权作出的收费、承诺、宣传、合作、担保或其他行为，由其自行承担相应责任；牛商总汇或发布单位已书面追认或确认的除外。
3. 对外合作、品牌授权、联合主办、招商赞助、收费活动、媒体发布、案例宣传等事项，应履行总汇审批流程并留存书面文件。

三、个人信息与影像资料使用

1. 为会员管理、活动报名、签到核验、证书制作、活动通知、费用结算、服务跟进、案例归档、满意度调查等目的，牛商汇及相关服务主体可在必要范围内依法收集、使用会员姓名、企业名称、职务、联系方式、报名信息、签到记录、学习记录、活动照片视频等信息。
2. 会员参加公开活动的，牛商汇可在合理范围内为活动记录、宣传报道、成果展示、内部培训、品牌推广等目的拍摄、保存和使用活动现场照片、视频及相关影像资料。
3. 涉及可识别个人身份的肖像、个人联系方式、企业经营数据、诊断方案、商业案例、成交数据等敏感或重要信息的，原则上应取得本人或企业授权后使用。
4. 会员如不同意公开使用本人肖像或企业案例，应在活动前以书面方式告知工作人员；活动组织方应在合理范围内予以处理。
5. 牛商汇及各分汇应对会员个人信息和企业资料采取合理保护措施，未经授权不得向无关第三方泄露、出售或非法提供。

四、知识产权与资料使用

1. 牛商汇及相关服务主体提供的课程资料、培训课件、诊断模型、活动流程、管理工具、视频音频、案例材料等知识成果，除另有书面约定外，其知识产权或合法使用权归相应权利人所有。
2. 未经权利人授权，会员不得录音、录像、复制、传播、销售、上传网络、改编或将上述资料用于商业培训、咨询、招商、竞品服务等用途。
3. 会员在活动中提交或分享的企业资料、案例、图片、视频、商标、数据等，仍归会员或其企业所有；牛商汇因活动归档、内部学习、宣传展示需要使用的，应按照授权范围使用。
4. 违反本条造成损失或不良影响的，侵权方应依法承担停止侵害、消除影响、赔偿损失等责任。

五、活动安全与风险承担

1. 会员参加线下活动，应自行评估身体状况、出行安排、企业经营安排及相关风险，并遵守活动现场规则和工作人员管理。
2. 牛商汇及承办分汇应在合理范围内履行活动组织、安全提示、现场秩序维护和应急协调等义务。
3. 因会员自身健康原因、个人行为、违反活动规则、擅自离队、酒后行为、交通出行、第三方场地方、不可抗力或其他非组织方原因造成的人身、财产损失，由责任方依法承担。
4. 涉及拓展、外出游学、企业走访、夜间活动、跨城活动等场景的，承办方可根据活动情况要求参与人员签署安全承诺书或购买活动保险。
5. 会员不得在活动中实施危险行为、过量饮酒、滋扰他人、扰乱秩序或损害牛商汇品牌形象的行为。

六、宣传合规与成果展示

1. 牛商汇活动中展示的会员案例、经营成果、增长数据、荣誉称号等，应以真实、合法、可核验资料为基础。
2. 任何宣传内容不得承诺固定收益、保证业绩增长、保证获客数量、保证转化结果或其他确定性商业收益。
3. 会员在活动中分享的经验、方法、数据和观点，仅代表其自身实践结果，不构成牛商汇对其他会员经营结果的保证。
4. 使用会员企业名称、商标、案例、照片、视频、成交数据、业绩数据进行对外宣传的，应取得会员企业授权，并按照授权范围使用。

七、商业秘密与诊断资料保护

1. 扒皮诊断、企业走访、案例拆解、经营复盘等活动中涉及的企业经营数据、客户信息、营销方案、内部制度、财务数据、供应链信息及其他未公开商业资料，均应作为保密资料管理。
2. 参与人员不得未经授权复制、外传、公开、用于自身商业目的或提供给第三方使用。
3. 因活动需要进行内部学习、案例复盘或宣传展示的，应对敏感信息作脱敏处理；涉及企业名称、商标、负责人肖像、经营数据等内容的，应取得相应授权。

八、违规责任与处理措施

1. 会员、分汇负责人、扒皮师、讲师、志愿者或其他相关人员违反本机制的，牛商汇可视情节采取提醒、警告、责令整改、限制活动参与、暂停权益、移出社群、取消活动资格、取消岗位资格、取消扒皮师资格、终止会员资格等措施。
2. 违规行为造成牛商汇、会员、客户、合作方或第三方损失的，责任方应依法承担赔偿责任；涉嫌违法犯罪的，依法向有关主管机关反映或报案。
3. 违规通报、公示或信息披露应坚持必要、适度、真实原则，不得超出维护组织秩序、风险提示和合法权益保护所必要的范围。

九、不可抗力与活动调整

1. 因自然灾害、公共卫生事件、政府行为、交通管制、场地原因、师资临时不可抗因素、网络系统故障或其他不可抗力、不可归责于组织方的原因导致活动无法按原计划举办的，牛商汇或承办分汇可根据实际情况调整活动时间、地点、形式、讲师或服务安排。
2. 活动调整后，会员可按活动通知选择继续参加、延期参加、转入同类活动或按未履行部分申请处理费用；具体方案以官方通知为准。

十、争议解决

1. 因本机制、会员权益、活动报名、费用结算、活动参与、社群管理等事项发生争议的，各方应先友好协商解决。
2. 协商不成的，任何一方可向发布单位所在地有管辖权的人民法院提起诉讼；如具体活动报名协议、课程合同或服务协议另有争议解决约定的，从其约定。

附则

1. 《牛商汇运营组织机制 V1.1》由牛商总汇秘书处负责日常解释和修订。
2. 本机制经全国牛商总汇或发布单位正式发布后生效，自发布之日起施行；发布前可作为内部审校稿或对外沟通参考稿使用。
3. 此前相关规定与本机制不一致的，以本机制为准；已另行签署书面协议且约定明确的，从其约定。
4. 牛商总汇可根据实际运营需要、法律法规变化及会员服务需求，对本机制进行修订并另行发布；涉及会员重大权益变化的，应通过合理方式进行提示或通知。