

共行组织机制 共创牛商愿景

-牛商汇组织与运营机制

陈副照

2026年04月20日

分汇常务理事的任命

常务理事任命基本条件

01 / 价值观认同

拥护促进会章程，认同牛商汇文化，且价值观行为化标准评分需达到**2分及以上**。

02 / 维护生态

积极付出、乐于奉献，坚守牛商汇红线

03 / 体系践行

熟练应用单仁牛商全域营销系统，做强自己、带动他人

04 / 服从分会管理

认同分汇制度，积极参会、服从总会与分会管理

常务理事任命程序

提名与审批

分汇会长、执行会长、
政委共同提名和评议。

报备总汇

秘书长或执行秘书长提报流
程报备总汇。

任命

任命结果知会分汇全体
会员。

任期与连任

任期：1年 / 届；
连任：由分汇会长、分汇政
委共同评估是否连任，最多
连任2届。

一级分汇会长/执行会长的任命

一级分汇会长/执行会长任命基本条件

01 / 牛商汇文化认同

必须拥护促进会章程，深度认同和践行牛商汇文化，且价值观行为化标准评分需达到**3分及以上**。

02 / 有分会领导力

有组织力，懂分工、会分工。守护牛商汇红线。

03 / 体系践行

- 需践行“课程+工具+服务”的三位一体完整赋能体系，推动活动落地。
- 严格执行总会要求：个人服从组织，局部服从整体。
- 对团队有约束力：敢管、会管、管到实处。

04 / 有大爱与时间投入

心怀大爱，愿意投入足够的时间与精力参与分汇建设与运营管理。

一级分汇会长/执行会长任命程序

提名

总会或当地会长推荐 / 3 名及以上会员联名推荐 / 个人自荐 / 分汇政委推荐/无记名投票选举。

考察评估

- 1.分汇内部形成决议。
- 2.分汇政委提交名单至总汇秘书处初审。
- 3.考察小组通过面谈、走访、实绩验证开展综合考察；
- 4.总汇终审，审批通过后总汇发布正式任命公告。

任期

- 1.任期：2 年 / 届，年度考核。连任最高不超过 2 届。
- 2.特殊情况：需突破届数或续任，提交组织价值观和续任贡献的书面报告，经总汇评定执行。

总汇副会长的任命

总汇副会长任命的基本条件

01 / 牛商汇文化认同

必须拥护促进会章程，深度认同、践行和传播牛商汇文化，且价值观行为化标准评分需达到**3.5分及以上**。

02 / 领导与管理能力

曾获全国十大牛商，荣获B级以上扒皮师证，具有优秀的领导力、组织力和大局观

03 / 体系践行

- 两届以上分汇会长经验，需深度践行“课程+工具+服务”的三位一体完整赋能体系，并有模块专长。
- 协助总汇搭建活动/运营模型或机制
- 协助总汇对牛商汇团队组织能力建设

04 / 有大爱和重大贡献

为牛商汇发展在组织层面做出贡献；能为牛商汇体系发展提供战略建议、品牌背书与资源链接。

总汇副会长任命程序

01

提名

全国执行会长提起任命流程，提交牛商总汇会议审议通过

02

考察审批

总汇领导班子集体考察讨论评估

03

任命生效

经总汇领导班子集体签字确认，总汇正式发文并全国公告

牛商汇的收款/返款

收款方式：牛商帮小程序
(极个别情况银行收款)

收款范围：会费，扒皮师
活动，沙龙等

牛商争霸赛收支由分汇自
行做好收支管理



返款方式：

- 公对公：对公发票（资产类除外）即可
- 公对私-灵工平台：开票及平台费率8%
- 公对私-发票直接报销

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

总汇配备返款统一对接人（现由陈启珍对接处理）

分汇需成立 财务委员会

- 分汇会长
- 分汇执行会长
- 分汇财务
- 分汇会长指定的常务理事
- 分汇政委（分公司分总）

分汇返款报销流程

报销原则

- 真实性：真实发生，与实际相符，金额准确无误
- 合理性：合法合规
- 及时性：及时申请

报销流程

- 报销单据和原始凭证由分汇财务提交给总汇相关人。
- 支付报销：使用固定报销账户把报销款汇入分汇指定的银行账户。

审批机制

- 以会长负责的审批机制：公示财务委员会，财务委员会无异议即可。
- 每月/每笔开支在常务理事群/财务委员会群内公示。

合法合规：禁止买卖发票、使用虚假发票

牛商汇服务活动组织

牛商汇服务活动类型与收费

所有活动须提前向总汇报备，牛商帮上架后方可执行

活动类别	典型活动	收费标准
常规会员服务	迎新会、标杆企业游学、牛商扒皮会	免费
沙龙服务	专题服务沙龙、工作坊...	活动收费标准：100元/人/半天，200元/人/天，活动每增加1天加收100元/人/天（已缴活动经费会员超出会员权益标准后按照付费沙龙收费标准付费参加）
专项活动	牛商争霸赛、扒皮师特训营	按相关收费标准

服务活动排期与报备

排期获得

每月20日，单仁牛商集团发布下月课程排期

每月
20日

3个工作
日内

分汇活动策划

各地分会在3个工作日内，分汇内部做好沟通，结合本地会员需求确定下月活动主题、时间、地点、形式、讲师及预期目标。

活动提报

执行秘书长完成下月活动安排提报至牛商总汇

每月
25日

5个工作
日内

活动确认及安排

总汇在收到分汇活动提报后，5个工作日内确认主题、讲师、及邀约海报安排，并且上架活动邀约海报

付费服务沙龙的返款

承办分汇返还：活动开展的支出

活动收入的 **80% 返还**

费用包含：

1. 讲师差旅费、餐费；
2. 活动会务所有支出（场地、物料、茶歇等）；
3. 为了提升邀约积极性，建立邀约奖励，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。

牛商总汇：税金及基础支持费用

活动收入的 **20% 计入**

费用包含：

1. 活动相关税费6.7%
2. 讲师资源、平台支持和相关管理费用13.3%

扒皮师特训营收款/返款

扒皮师特训营收费标准

新学员收费

■ 收费标准

牛商年费会员：980元/人（老板）
980元/2名员工
非会员：1980元/人

■ 费用包含

培训费、课程资料费、考核认证费、
首次证书费、场地费... ..

C级扒皮师（复训/年审）

■ 收费标准

200元/人/期
（仅针对复训与年审人员）

■ 费用包含

场地物料费、复训专用资料费、
年审考核认证费，不含食宿。

B级 / A级扒皮师

■ 收费标准

年审参训：免费
（针对核心讲师团队成员）

■ 核心权益

免参训费，优先享有授课资格、
考官资格，并享受对应课程激励
分成。

扒皮师特训营被诊断（扒皮）企业收费标准



收费方式

统一牛商帮上进行收款，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。



参与对象

面向现有牛商会员、意向合作企业及行业观摩企业开放，构建高质量的企业交流与资源对接圈层。

扒皮师特训营返款

承办分汇返还：活动开展的支出

活动收入的 **90% 返还**

费用用途：作为活动专项开展运营的资金支出，专款专用

牛商总汇：税金及基础支持费用

活动收入的 **10% 计入**

费用包含：活动相关税费6.7%，讲师、平台和基础支持等费用3.3%；

总汇核心人员派驻的奖励指导标准

主诊断讲师

任职要求：
总汇认证扒皮师或资深培训
主讲老师

指导奖励标准：
A级：**3000元**/期
B级：**2000元**/期

活动总负责

任职要求：
具备统筹能力，为活动开展
的目标负责

指导奖励标准：
激励：**1000元**/期

主持人

任职要求：
具备良好的现场控场与互动
能力

指导奖励标准：
激励：**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），不含在以上指导奖励标准内

扒皮师特训营奖励

- **基于主办分汇自负盈亏的原则**
- **一般30家企业参与可以盈亏平衡**
 - 在活动盈利前提下，可按前述奖励指导标准执行
 - 在活动未盈利时，由主办分汇组委会灵活调控

获得C级扒皮师后每
年需扒皮10场以上

C级升级B级扒皮师
需要累计扒皮20场
以上

5月份总汇组织C级
以上扒皮师密训，由
单仁会长亲自带领案
例解析和扒皮标准、
流程再造。



分汇扒皮会运营

1 缴纳2000元活动经费/金卡的企业，一周内走访，一月内扒皮

2 由秘书长/执行秘书长统筹组织，每月常务理事会确认每周主扒手和副扒手

3 扒皮会需用系统班五大系统知识框架进行，遵循总汇颁布的扒皮标准和流程

4 所有分汇的走访和扒皮会都需要上架牛商帮

5 所有被扒企业第二天需写一篇文章/制作短视频，经会长审核后当地各分汇进行传播

牛商争霸赛组织

牛商争霸赛基本规则



核心思想

收费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。



收费指导价

- 会员企业：**5000元/家**（含老板+员工2-5人/每家）
- 未交年费的企业（如系统班续期费/会员活动经费）**7000元/家**
- 每超1人加1000元/人，特殊情况报备总汇



费用用途

专项用于启动大会、中段总结、颁奖盛典等大型赛事活动，以及期间的各类运营保障支出。



战区成立门槛

严格设定战区成立标准，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。

牛商争霸赛参赛资格

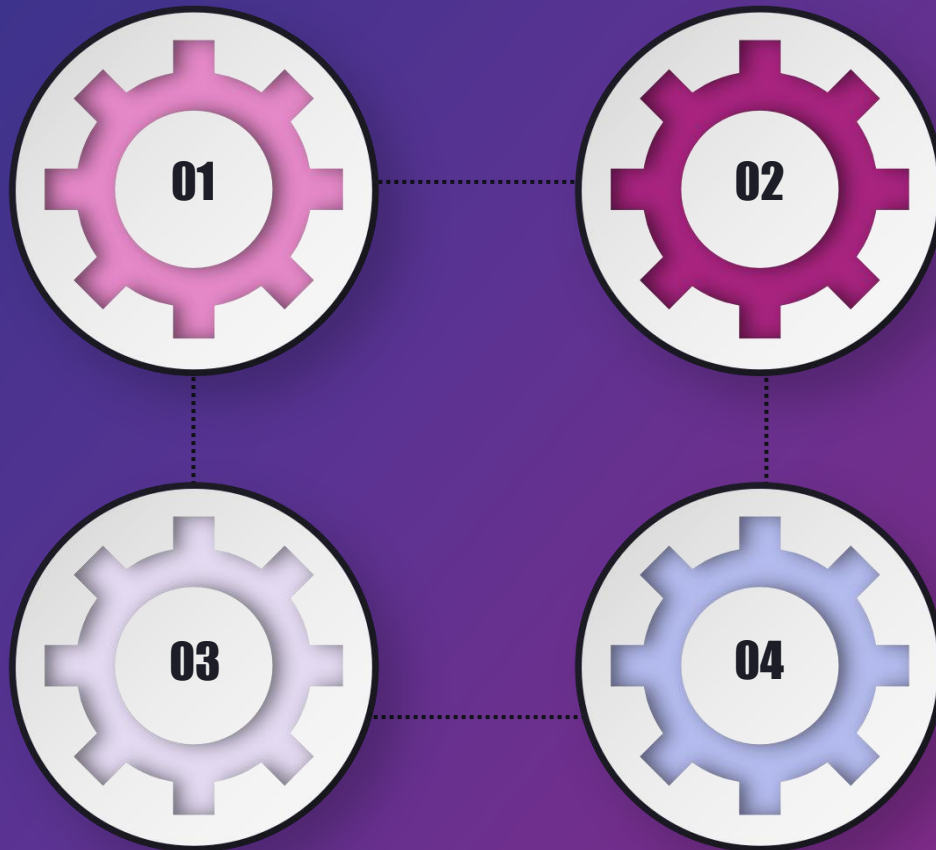
系统班学员

要求一定要上过系统班的客户，具备全域营销基本认知，能快速落地短视频、AI等战术。

参赛团队

老板1人+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



老板意愿

意愿强烈且躬身入局，冲在前面才能带动全员“比学赶帮超”，实现借假修真。

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。

牛商争霸赛费用收支管理

财务原则

- 公平公正：一视同仁
- 公开透明：每天更新，每周分汇群公示
- 归一化管理：收、支两条线，统一报表模板

收款管理

- 备案制：自行收支，事后报备
- 收款方式：优选银行，次选微信支付宝
- 客户先付款，后参赛

支出管理

- 会长审批负责制：分会财务委员会可参与费用收取/支出管理
- 每周上报总汇备案
- 如有结余，报备总汇并公示处理

十大牛商使用专业咨询和专业营销工具要求

是单仁牛商教育/咨询/工具，或单仁牛商甄选产品与工具，或牛商报备总汇上架的工具，牛商帮将开辟甄选工具专区。

十大牛商评选标准升级（2027版）

四大维度：

1. 学习力：满足“369原则”+使用专业咨询和专业营销工具
2. 结果力：新客户比例中，线上获客占比 $\geq 30\%$
3. 分享力：主动在各种场合分享自己在互联网上的收获，主动宣讲牛商汇
4. 影响力：带动周边企业共同成长

· 核心原则：自己有结果，只是及格线；成为大家学习的榜样，才是牛商

**一句话：牛商，不是“最牛的企业家”，
是“最能带动别人的企业家”**

心简单，人纯粹，坚守“爱学习、乐分享、讲奉献、共成长”的行为理念。不掺杂个人或小团体利益，不区别对待会员，不搞个人崇拜与拉帮结派，不谋取任何私利。不在牛商汇场景/不以牛商汇名义销售单仁牛商体系以外的任何产品，不推广未经单仁牛商甄选的产品与工具。

①
守界

牛商汇群运营规范

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。

群行为红线：维护社群简单纯粹



禁止恶意营销

严禁私下批量加人、恶意挖客、拉非官方群等破坏社群生态的行为。



禁止负面传播

严禁在社群内传播不实信息、谣言、负面煽动言论，保持社群积极氛围。



禁止无关广告

严禁发布与牛商汇、单仁牛商无关的广告、外链，确保社群内容的高价值。

2026年

分汇目标·架构·策略

把“软文化”变成“硬动作”

把牛商汇文化变成数字

01

做强自己，让自己牛起来

网销目标、询盘指标、网销业绩...

02

壮大分汇，带动他人

会员发展目标、服务覆盖率目标、分享站台次数...

03

把爱传出去，让更多牛商走进来

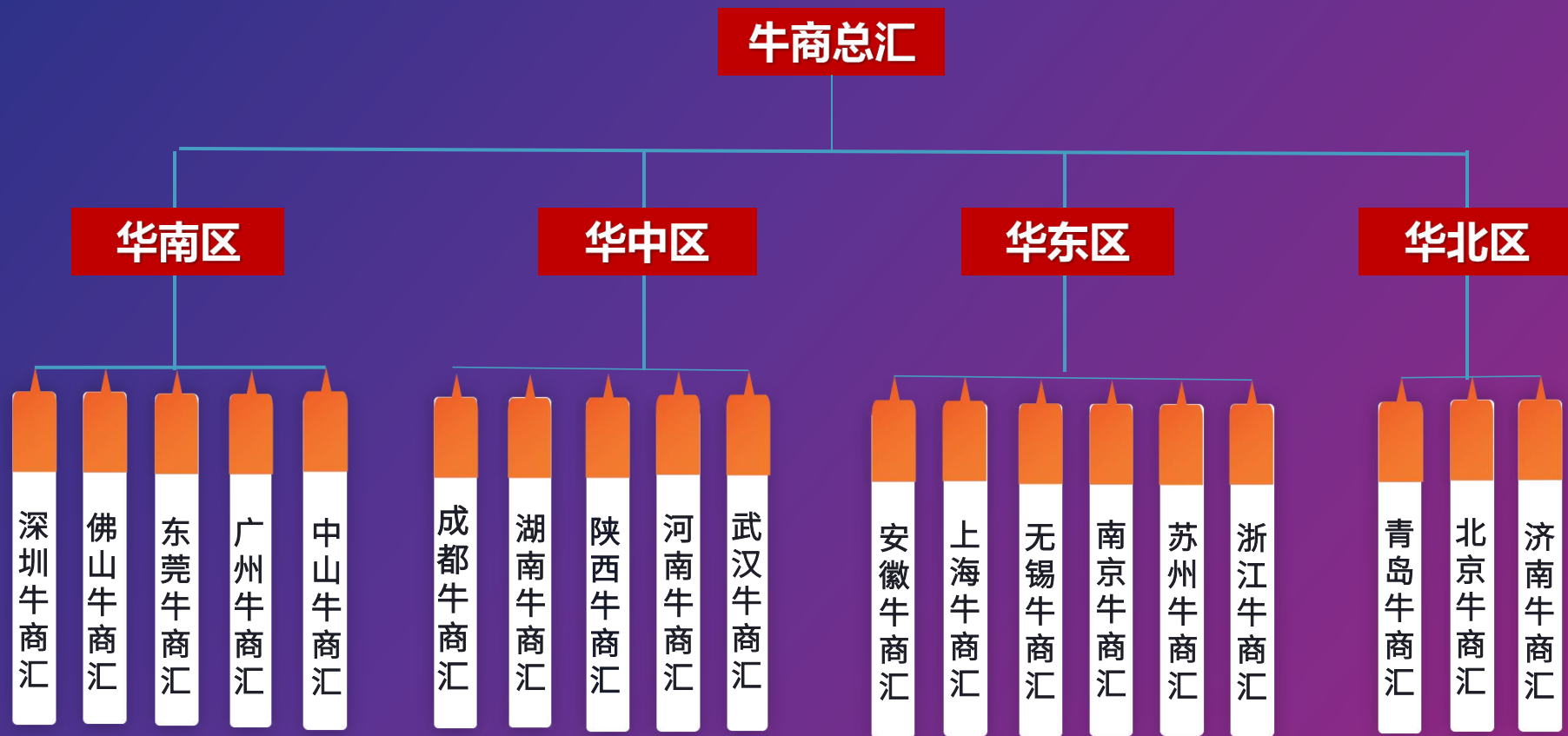
转介绍目标、成为牛商大爱天使...

会员及理事会员发展目标

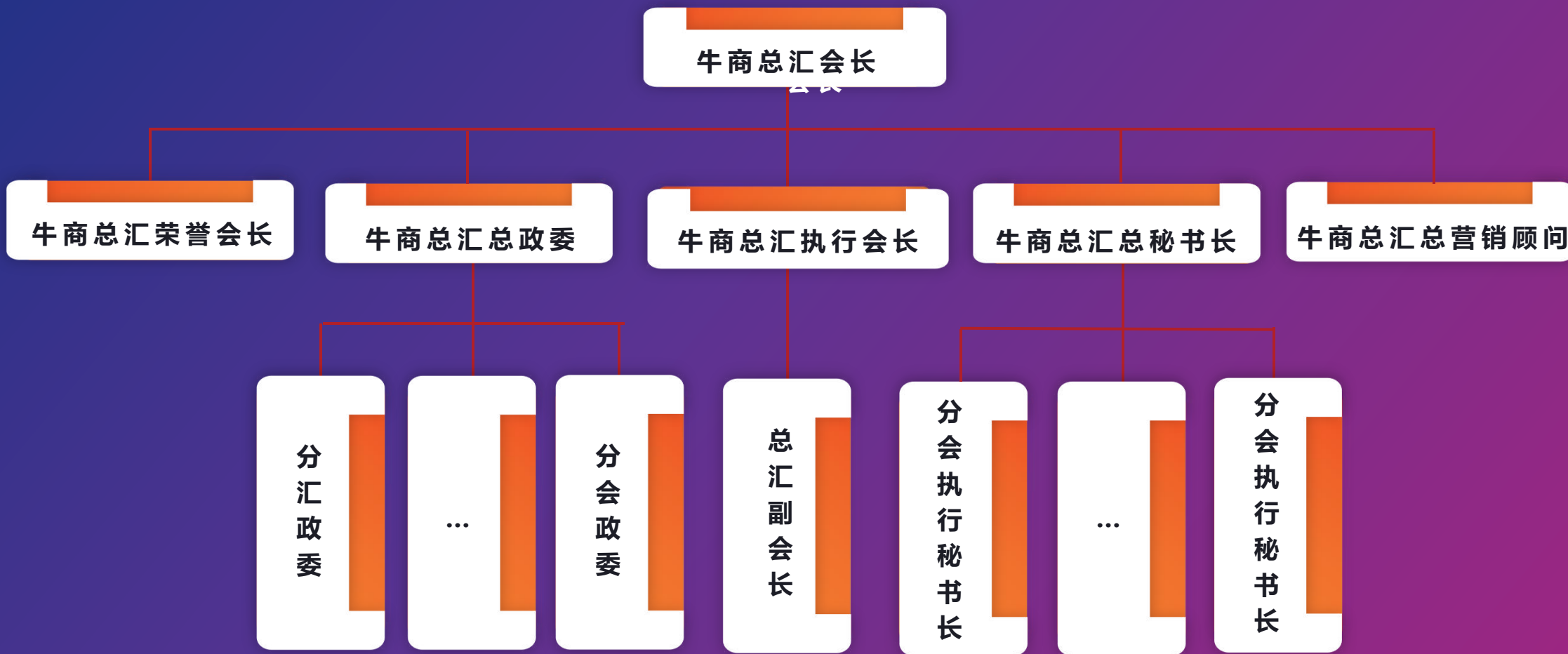
分会	深圳	广州	佛山	中山	东莞	河南	湖北	湖南	上海
目标									
分会	无锡	南京	苏州	浙江	北京	青岛	济南	陕西	安徽
目标									

目标汇总：**2000**个

全国牛商汇组织架构



牛商总汇组织架构



牛商分汇组织架构



会员及理事会员发展目标月度分解

分会	1月	2月	3月	4月	5月	6月
目标						
分会	7月	8月	9月	10月	11月	12月
目标						

目标分解：按月、按人、按活动场景...

会员价格:

¥5000/年

购买限制: 系统班客户, 自购买日起, 一年有效。

会员权益:

- 系统班复训免费延期1年 (限老板本人)
- 增值主题特训营2人次 (限会员老板本人)
- 免费参加新学员迎新会1次
- 老板免费参加线下服务沙龙5次
- 免费获得1次全域营销诊断扒皮诊断服务
- 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
- 十大牛商成果报告会参与资格
- VIP赛事参与权
- 优先资源对接
- 活动策划参与权
- 牛商汇专属四件套
- 牛商增长学堂
- 月度精选课程权益
- 牛商帮在线咨询

转介绍发展目标月度分解

分会	1月	2月	3月	4月	5月	6月
目标						
分会	7月	8月	9月	10月	11月	12月
目标						

目标汇总： 个

目标分解：按月、按人、按活动场景...

培育学习型牛商-369原则落实

分汇活动运营节奏规划



日拜访

会员走访

周活动

扒皮会

月策划

迎新会
复训学习组织
常务理事会
标杆企业游学

季度PK

牛商争霸赛
扒皮师特训
沙龙分享

年度盛典

全国十大牛商颁奖
牛商大会
各地年会

2026年活动场次总体规划

活动	举办频次	牛商汇数量	总场次	活动目的
迎新会	1次/月			
扒皮会	1次/周			
会员企业走访	1次/周			
扒皮师培训	1次/季			
牛商争霸赛	1次/年			

以上架牛商帮并发布为标准。

2026年各分汇年度活动节奏基本框架

1月	2月	3月	4月	5月	6月
走访、扒皮 (日常)	百强线上路演 区域十大牛商 颁奖	20强/10强牛 商评选	419牛商大会	常委班子改选 C级以上扒皮师密训	牛商争霸宣导 扒皮师培训
7月	8月	9月	10月	11月	12月
牛商争霸赛	牛商争霸赛	牛商争霸赛总 结表彰	十大牛商评选活动 宣导报名	十大牛商评选投票 魅力演说特训营 年度计划特训营	线下路演 年度计划制定

2026各分汇日常工作规划

- **周四扒皮会**：全国统一，做强自己，引导他人（执行秘书安排时间和被扒企业，上架牛商帮，视频和照片当地视频号宣发，素材同步发总汇）。
- 每周固定时间做**会员企业走访交流**，链接学员需求。
- 每月固定时间**常务理事会**（建议23号，安排扒皮会、企业走访、活动...）。
- 各地一年至少举办1-2次**扒皮师特训营**，培养更多扒皮师。
- 至少链接80%系统班新学员，**上门交流**，执行秘书长组织，分公司陪同一起，并且感召成牛商活动经费/金卡会员。
- **结对子**，师傅带徒弟，老人带新人，每位常务理事**带1-3位新学员**，加强交流。

THANKS