

GLOBAL COMMERCE GROWTH PROGRAM

Fordeal 全球好物

合作增长计划

连接平台、卖家、推销员与客户的全链路协作方案



DOCUMENT MAP

内容导航

- 01 项目定位与背景
- 02 平台能力与数据展示
- 03 合作案例与验证方式
- 04 平台与运营体系
- 05 项目运作原理
- 06 项目优势
- 07 参与条件与设备
- 08 收益测算模型
- 09 合作方案与启动

一 项目定位与背景

从单点卖货转向可审计的多角色平台协作

Fordeal 是一个连接买家、卖家、推销员与平台运营团队的全球好物商城。平台的核心价值不是承诺“自动赚钱”，而是把商品展示、营销协作、订单处理、库存与采购、物流跟踪、结算与审核集中到同一套可追踪流程中。

传统跨境与多角色电商常见的问题，是信息分散、责任不清、重复下单、库存与账务不同步，以及依赖人工催办。Fordeal 的建设方向，是让每个角色只看到与自己职责相关的数据，并通过状态、权限和审计记录减少协作摩擦。

一句话说明

卖家提供商品与履约能力，推销员完成推广和客户协助，买家在商城完成消费，平台负责规则、权限、结算、风控与运营支持。

适合的合作对象

- 有客户资源、内容渠道或线下推广能力，希望通过商品推广获得合规佣金的个人或团队。
- 具备稳定供货、合理定价、售后服务和跨区域履约能力的卖家或供应商。
- 需要统一管理多名推销员、多个卖家与批量订单的运营团队。

平台不适合的情况

- 希望在未学习规则、未完成身份与权限配置的情况下直接批量操作。
- 依赖夸大收益、虚假成交、刷单、冒用客户信息或规避平台风控的经营方式。
- 无法提供真实商品、合法来源、售后责任或必要业务资质的卖家。

二 平台能力与数据展示

对外只展示可核验、可追溯、口径一致的数据

以下指标统一为可审计口径；未核验的数据或来源不明的截图不得对外宣传。

指标	统一口径	当前值	更新频率
活跃卖家	统计周期内至少有 1 个有效在售商品的卖家	待平台核验	每月
有效商品	审核通过且可正常下单的商品数量	待平台核验	每日
有效订单	已付款且未取消、未退款的订单	待平台核验	每日
履约及时率	规定时限内完成采购、发货或状态推进的订单占比	待平台核验	每周
售后解决率	已关闭售后单占全部售后单的比例	待平台核验	每周
推销员有效产出	按有效订单和已确认佣金统计，不按下单请求数统计	待平台核验	每月

展示规则

所有截图应隐藏客户姓名、邮箱、地址、证件、Cookie、密钥和完整订单号。收益案例必须同时标注统计周期、退款口径、费用扣除和是否含税。

建议的数据看板结构

- 增长：新增买家、活跃卖家、活跃推销员、有效商品。
- 交易：有效订单、客单价、取消率、退款率、批量任务成功率。
- 履约与资金：采购/发货及时率、签收率、已结算、待结算、提现处理中与异常账务。

三 合作案例与验证方式

不制造学员故事，用真实链路证明平台价值

合作案例应按“背景 - 行动 - 结果 - 证据 - 风险”五项记录。平台可以展示典型流程，但不得把单个案例包装成所有参与者都能复制的固定收益。

案例类型	需要展示的证据	不得展示的内容
推销员案例	有效订单、结算记录、退款扣回、统计周期	仅截取峰值收益或隐去退款
卖家案例	商品数、履约时效、售后率、实际结算	伪造销量或遮盖异常订单
团队案例	成员数量、权限分工、任务完成率、运营成本	把团队总额当作个人收入
平台能力	真实后台功能、审计记录、故障恢复与客服流程	用设计稿冒充已上线功能

案例模板

合作对象：_____ 统计周期：_____ 有效订单：_____ 退款/取消：_____ 已
确认收入：_____ 主要成本：_____ 可核验证据：_____。

在案例取得本人授权之前，统一使用匿名化名称；涉及证件、收款账户、客户地址或内部密钥的信息不得进入宣传资料。

四 平台与运营体系

四端角色隔离，同时完成一条订单链路

角色	主要能力	责任边界
买家	浏览商品、收藏、购物车、下单、订单查询、售后	提供真实资料，确认订单与售后信息
卖家	商品、库存、订单、采购、履约、结算、提现	商品真实性、价格、库存、发货和售后
推销员	分配卖家、推广选品、客户协助、定时任务、佣金账本	合规获客，不冒用客户、不承诺固定收益
平台管理员	账号权限、首页编排、订单治理、资金审核、内容与审计	规则执行、风险控制、异常处理与证据留存

平台工作流

1. 卖家提交商品与库存信息，平台完成必要审核并决定是否上架。
2. 推销员在授权范围内选择商品、关联卖家并开展推广或客户协助。
3. 买家通过商城完成下单；尚未执行的定时任务可由授权角色取消。
4. 订单进入采购、发货、物流、签收、售后与结算流程，状态变化保留记录。
5. 满足结算条件后生成卖家与推销员的相应账务；退款、取消或异常会按规则调整。
6. 平台管理员处理异常、提现、争议和审计，不通过删除记录掩盖已经发生的交易。

关键原则

卖家只看到已生成且属于自己的订单。取消未执行的定时任务不会生成订单，卖家因此不可见；管理员取消未提货订单时保留审计，并按规则控制卖家端状态。

五 项目运作原理

用平台化流程减少重复劳动，而不是宣称完全无人值守

Fordeal 的运作原理可以概括为：统一商品库 + 多角色权限 + 可靠任务队列 + 订单状态机 + 资金与审计账本。

统一商品与首页编排

平台管理员可管理首页内容与商品位置；卖家负责自己的商品和库存，避免多端信息冲突。

授权推广

推销员只能在分配范围内选择卖家与商品，客户协助和定时下单保留身份、时间与操作记录。

可靠后台任务

定时下单、物流结算和邮件通知在后台处理，失败可重试，避免用户关闭页面后任务停止。

订单与库存一致性

扣款、库存预留、订单创建和关键账务使用原子流程，降低重复扣款和重复订单风险。

物流与结算闭环

订单按采购、发货、运输、签收、售后与结算状态推进；退款或售后期间暂停不应发生的结算。

安全与审计

登录、MFA、权限、资金审核、提现和管理员操作均保留可追踪记录，敏感数据按权限访问。

六 项目优势

围绕效率、控制力、透明度和可扩展性

平台能力	运营价值
角色清晰 买家、卖家、推销员和管理员拥有独立入口与权限边界。	任务可追踪 批量和定时任务都有处理状态，可取消、重试、核对异常。
订单可审计 订单、库存、资金、提现和管理员操作保留可追溯记录。	营销可配置 商城首页内容、商品编排、推广关联和邮件通知可由平台统一管理。
履约可持续 采购、物流、签收和结算由后台任务持续推进，不依赖某个页面一直打开。	风险可隔离 异常订单、售后、退款和资金操作采用状态与权限控制，避免相互污染。

合作方常见问题

问题	说明
多久能开始？	完成开户、角色分配、规则学习和测试订单后即可开始。
每天需要多久？	随业务量而定；仍需检查异常、客户授权与履约状态。
一个人能管理多少？	依据并发、网络、熟练度和风险承受力逐步增加。
是否保证收入？	不保证；以有效订单、退款扣回和最终结算为准。

七 参与条件与设备要求

先保证账号、安全、网络 and 基础运营能力

基础设备

项目	建议配置	说明
电脑	近 5 年主流 Windows 或 macOS 电脑	浏览器能稳定运行即可；无需高端独立显卡
内存	建议 8GB 以上，16GB 更佳	同时打开多个管理页面时更稳定
存储	建议保留 20GB 以上可用空间	用于浏览器缓存、图片与工作文件
手机	可正常接收邮箱/MFA 验证	建议同时准备备用验证方式和恢复信息
网络	稳定有线或可靠 Wi-Fi	上传图片与视频时需要更高上行带宽

参与前检查

- 使用本人或依法授权的企业资料完成注册和身份核验。
- 设置独立强密码，启用验证器或邮箱验证，并妥善保存恢复方式。
- 明确自己属于买家、卖家、推销员、团队管理员或平台管理员。
- 阅读商品、订单、售后、佣金、提现、隐私与数据使用规则。
- 先完成测试订单和取消/退款演练，再逐步增加真实业务量。
- 不得共用超级管理员账号，不得通过聊天发送密码、密钥或完整证件。

重要安全要求

平台超级管理员应使用独立账号、强制 MFA、最小权限运维和可撤销的恢复流程。任何一次性恢复或改名入口使用后都必须自动失效并从线上移除。

八 收益测算模型

收益来自有效交易，不来自任务数量或页面展示数字

统一公式

推销员可确认收入 = 有效订单佣金 + 已确认奖励 - 退款/取消扣回 - 税费与依法约定的其他费用。卖家可确认利润 = 已结算销售收入 - 采购成本 - 物流与售后成本 - 平台费用 - 税费。

以下表格用于合作前测算；所有费率、成本和结算周期以后台配置及正式合同为准。

测算项	填写值	计算说明
月有效订单数	_____	只统计已付款且未取消、未退款的订单
平均有效佣金/单	\$ _____	以订单最终确认佣金为准
退款/取消扣回	\$ _____	按实际发生额计算
运营、税费等成本	\$ _____	包括内容、通信、人员、税费与合规成本
预计可确认收入	\$ _____	有效佣金合计减去全部扣减项

情景分析建议

- 谨慎情景：按历史低位或测试期订单，并采用较高退款/取消比例。
- 基准情景：按最近 3 个月有效均值与真实退款比例安排日常预算。
- 增长情景：只有在有证据的增长计划下提高投入，不假设风险自然下降。

风险提示

流量、库存、物流、退款、规则、税务和网络均会影响收益；任何费用均不代表必然获利。

九 合作方案与启动流程

按角色选择权限与服务，不把账户所有权交给第三方

方案	适用对象	核心内容	费用与结算
推销员合作	个人推广者、客户经理	授权商品、客户协助、订单与佣金账本、培训	以后台规则和正式协议为准
卖家入驻	品牌方、供应商、履约团队	商品与库存、订单、采购、物流、结算与提现	以类目、服务和正式协议为准
团队合作	拥有多名推销员或卖家资源的组织	成员分工、卖家分配、任务管理、数据汇总与审计	按团队规模与服务范围协商

启动步骤

1. 需求确认：明确合作角色、目标市场、类目、预计订单量 and 责任边界。
2. 资料审核：完成账号、主体、收款与必要经营资质核验。
3. 测试环境：使用测试账号完成登录、商品、下单、取消、退款、物流和结算演练。
4. 权限开通：按最小权限原则开通正式账号，不共享超级管理员凭据。
5. 小流量试运行：限制商品、客户与任务规模，观察错误率、履约和售后。
6. 正式扩展与复盘：达标后再增加规模，并按周检查订单、退款、结算、队列、客服和安全异常。

上线验收清单

- 买家、卖家、推销员、管理员均可独立登录；下单、扣款、库存预留、订单创建和邮件通知不可重复。
- 定时任务可在执行前取消；采购、物流、结算及治理、恢复流程可后台持续并保持可审计。

FINAL NOTE

把增长建立在真实交易上

Fordeal 的合作价值不在于把风险隐藏起来，而在于让商品、客户、订单、履约和资金在同一套规则中被看见、被管理、被核验。长期可持续的增长来自真实商品、真实客户、可靠履约、清晰结算和持续运营。

对外发布前必须补齐

① 平台主体和联系信息；② 经核验的真实指标；③ 已获授权的案例；④ 正式费率、佣金、结算与退款规则；⑤ 适用地区的隐私、税务和电商合规说明。

建议联系方式

项目	信息
商城入口	https://fordeal.me/marketplace
平台客服	https://fordeal.me/support
商务邮箱	待平台超级管理员确认后填写
版本与日期	V1.0 · 2026 年 8 月