

目录

目录	1
如何加入推广计划	2
如何才能更高效地推广金山云	2
如何计算奖励	2
如何关联客户	2
如果已关联客户访问了其他云客页面，奖励如何归属？	2
是不是推广的新客户下单首次预付费购买就有奖励？	2
已付费客户首次购买云客项目产品线的产品有奖励吗？	2
高潜在客户订单可以叠加吗？	2
哪些情况推广不奖励	3
客户在30天后发生退款/降配，奖励是否会被要求退还？	3
关系认定和同人订单的判断标准	3
云客和代理商的区别	3
自己注册大使或注册新账号推广自己，是否奖励？	3
建立云客关系失败的原因有哪些？	3

如何加入推广计划

答：只需三步操作就可以加入金山云客并实现返利：

1. 加入：通过个人实名认证，并申请成为云客；
2. 分享：云客在个人中心复制并向客户分享自己的专属推广链接；
3. 推广成功：客户通过推广链接注册或登录（允许与已付费用户关联），即与云客建立关联关系。关联有效期内，客户购买有效订单（可返利产品线首个实付金额大于0的预付费订单），云客可获得现金奖励；
4. 获得返利：返利金额 = 有效订单实付金额 * 返利比例

如何才能更高效地推广金山云

答：通过多种渠道，经常性地进行分享更容易推广成功。具体有以下渠道：

1. 利用CSDN、51CTO等技术论坛进行推广。技术论坛是国内开发者的聚集地，有大量云服务器的目标用户；
2. 利用知乎、微博、微信公众号、头条号、百家号等主流自媒体进行推广。这类APP里有大量用户，其中可能会有人有购买云服务器的需求；
3. 利用问答网站、文库、文档网站进行推广。云服务器对于大部分人还是相对陌生的产品，用户很有可能在购买前就通过问答网站和文档网站搜索相关资料；
4. 利用B站等视频网站，拍摄相关解说视频进行推广；
5. 加入技术交流社群。通过相关qq、微信等技术交流社群，发布金山云服务器相关信息；
6. 通过寻找线下产业园区寻找初创企业推销云服务。

如何计算奖励

答：

1. 云客根据推广有效订单积攒经验值，获得不同的云客等级，不同云客等级对应不同的返利比例、返利金额上限和返利周期；
2. 云客关联客户在关联期内可返利产品线首个实付金额大于0的的预付费订单，则为有效订单，可计算返利金额；
3. 返利金额 = 有效订单实付金额 * 返利比例

如何关联客户

答：云客分享专属推广链接，客户通过推广链接注册或登录（允许与已付费用户关联），即与云客建立关联关系。关联有效期内，客户购买有效订单（可返利产品线首个实付金额大于0的的预付费订单），云客即可获现金奖励。

如果已关联客户访问了其他云客页面，奖励如何归属？

答：关联客户分为新注册用户和登录用户。

1. 若为新注册用户，则有30天关联保护期，保护期内不允许关联其他云客，客户访问其他云客页面，奖励仍归属该云客；
2. 若为登录用户，云客与登录客户关联关系有效期为30天，但有效期内允许被其他云客关联；奖励归属于最近一次关联的云客。

是不是推广的新客户下单首次预付费购买就有奖励？

答：只要满足“购买金山云客项目可返利产品线产品”条件即可获得奖励。

已付费客户首次购买云客项目产品线的产品有奖励吗？

答：有。

高潜客户订单可以叠加吗？

答：可以。以下是叠加规则：如，推广1位有效个人新客户，用户下了2个包年包月订单，每个订单金额均为1200元，则给云客的经验奖励= $1 + \text{floor}(2400/1200) \times 2$ ；如，推广1位有效个人新客户，用户下了2个包年包月订单，a订单金额600元，b订单金额500元，则给云客的经验奖励= $1 + \text{floor}(1100/1200) \times 2$

哪些情况推广不奖励

答：一般有如下几种情况：

1. 客户类型（客户已有云客推广奖励产品线订单记录）；
2. 订单类型（非奖励产品）；
3. 同人类型（大使与客户同人，客户其他账号已购买）；
4. 被推广客户已经有销售、代理商或付费渠道服务。

客户在30天后发生退款/降配，奖励是否会被要求退还？

答：推广客户30天发生退款/降配，对应云客相应订单的经验值和返利将被扣除。如所推广客户持续退单，将影响云客的等级，严重者将纳入黑名单，冻结奖励、限制推广。

关系认定和同人订单的判断标准

答：奖励订单中如展示为无效、审核失败订单，一般为同人订单。同人判定依据是：同一个账号、同一手机号、同一证件号+姓名、同一IP地址等；

1. 若云客邀请用户注册成其云客客户，被推荐客户与云客满足同人判断，则解除其云客关系；
2. 若被推荐客户与旧客户满足同人判断，则享受推广返利。

云客和代理商的区别

云客和代理商均为金山云的合作伙伴，云客为面向个人的生态合作伙伴计划，代理商为面向企业的商业合作伙伴计划。

自己注册大使或注册新账号推广自己，是否奖励？

答：不奖励。

建立云客关系失败的原因有哪些？

有三种情况会建立云客关系失败：

- 1、系统判定为同人：同一个账号、同一手机号、同一证件号+姓名、同一IP地址均识别为同人；
- 2、被邀请的客户已被其他云客邀请注册，且在注册30天内；
- 3、该客户实名认证主体已被与金山云销售拓展。