

[首页](#)[代理合作](#)[KOL 合作](#)[交易员合作](#)[社区合作](#)[OTC 合作](#)[返佣政策](#)[合作流程](#)[FAQ](#)[提交合作申请](#)[@thor8930](#)[首页](#) / [博客](#) / [交易所招商主管如何判断优质线索：一套可执行的评分模型](#)[MYBX 合作伙伴博客](#)

交易所招商主管如何判断优质线索：一套可执行的评分模型

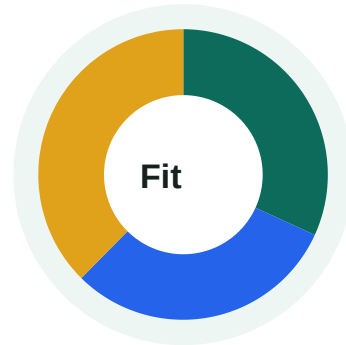
优质招商线索不是嗓门最大或承诺最多的渠道，而是受众真实、规则意识强、数据可复盘、风险可控制的合作方。

[代理合作](#) 发布于 2026/05/14 作者：MYBX 编辑团队 0 次浏览

[交易所招商](#)[线索评分](#)[商务审核](#)[渠道质量](#)[风控](#)[下载文章 PDF](#)

招商线索评分卡

评分维度



Score lead quality before offering terms or campaign resources

交易所招商线索多的时候，招商主管最需要的不是更长的聊天记录，而是一套能快速判断优先级的评分模型。评分模型不能替代商务判断，但能让团队在相同口径下比较不同渠道，减少“谁催得急就先跟谁”的混乱。

一套可执行的评分模型，至少应覆盖受众真实度、地区匹配度、内容能力、合规意识、历史案例和数据配合度。

受众真实度

优质线索能说明自己的用户从哪里来：搜索流量、社媒账号、Telegram 社群、Discord、YouTube、线下活动、交易工具还是机构客户。只说“我有很多资源”，但无法展示渠道结构和历史案例，评分应降低。

受众真实度不等于粉丝数。一个小型垂直社群，如果成员活跃、问题具体、KYC 通过率高，可能比一个泛流量账号更值得合作。

地区匹配度

地区匹配是交易所招商的前置条件。平台主管服务哪些地区、哪些产品在当地可用、是否存在限制，都需要在初筛阶段确认。

如果对方的用户主要来自不可服务地区，或要求使用规避方式注册，线索再大也不应推进。招商团队应把地区限制写进评分卡，而不是等上线后才发现问题。

内容能力

内容能力包括是否能写清楚活动规则、手续费、开户链接用途、KYC 流程、风险提示和产品边界。对于 KOL 和社群渠道，内容能力直接影响投诉率。

评分时可以要求对方提交一份样例文案或短视频脚本。重点不是文案是否华丽，而是有没有遗漏关键限制条件，有没有使用保本、稳赚、内幕、必赚等高风险表达。

合规意识

合规意识体现在对规则的态度。愿意保留风险提示、愿意核对素材、愿意解释地区限制的渠道，长期合作成本通常更低。

相反，如果线索一开始就要求特殊通道、隐去活动条件、夸大收益或代用户处理身份资料，即使短期转化高，也应进入风险名单。

数据配合度

招商不是只看注册量。优质渠道愿意配合使用独立开户链接、活动参数、每周复盘表和异常反馈机制。这样平台才能判断点击、注册、KYC、有效用户和返佣之间的关系。

如果渠道拒绝分参数、拒绝复盘、只要求提高返佣，很难建立长期信任。

一个简单评分建议

每个维度可按 1 到 5 分记录：受众真实度、地区匹配、内容能力、合规意识、数据配合、历史案例、客服承接。总分不是唯一依据，但能帮助团队决定先给基础开户链接、试点活动、专属资源，还是暂缓合作。

评分模型要定期回看。上线后的真实数据如果与初筛判断差距很大，应更新评分规则，让下一轮招商更准确。

继续阅读

- 合作流程
- 地区限制说明
- KYC/AML 说明
- 交易所代理数据归因清单：点击、注册、KYC、交易与返佣对账
- 交易所代理季度复盘模板：增长、风险、内容与结算怎么汇报

风险提示

数字资产交易具有高风险，价格可能剧烈波动。本文仅用于说明交易所招商主管线索评估、渠道筛选和合规复盘方法，不构成投资建议、交易建议、收益承诺或任何金融产品推荐。合作资格、权限、返佣和活动资源以商务审核及合作协议为准。

本文所属相关主题

本文归入 **代理与返佣** 主题，适合与下列核心页面一起阅读，用于确认合作入口、审核资料、风险边界和转化路径。

代理合作

返佣政策

收益共享

合作流程

延伸阅读

交易所招商续约复盘：合作伙伴留存、资源加码与淘汰标准

招商不是只签新伙伴，真正的增长来自对存量合作方的续约复盘、资源加码和及时淘汰。

交易所招商漏斗怎么搭：从线索收集到合规签约的完整流程

交易所招商不是简单发出开户链接，而是把线索、审核、签约、上线和复盘做成可追踪的增长漏斗。

交易所合作伙伴上线清单：开户链接、素材、客服和数据看板怎么准备

招商签约后真正的风险在上线阶段，开户链接、素材、客服、数据和复盘都准备好，才能承接第一波流量。

Web3 交易所代理合规话术指南：开户链接、返佣和风险提示怎么写

代理推广话术的目标不是把权益说得最大，而是把入口、条件、限制和风险说清楚。

Web3 交易所代理本地化策略：语言、地区限制、支付习惯和社群信任

本地化不是把文章翻译成另一种语言，而是理解当地用户的规则、习惯、问题和信任来源。

Web3 交易所代理定位怎么定：从流量渠道到长期合作角色

Web3 交易所代理的核心不是拿到开户链接，而是明确自己在流量、教育、承接、服务和复盘中的真实角色。

合作申请引导

如果你是代理、KOL、社群主、带单团队或 OTC 服务商，可以提交合作申请，由 MYBX 商务团队评估适合的返佣、收益共享、活动支持和合规合作方案。具体政策以商务审核和合作协议为准。

[提交合作申请](#)

[查看合作资源](#)

相关商业页面和信任页面

继续查看 MYBX 合作伙伴计划的商业入口、返佣政策、合作流程和合规说明，便于在提交申请前确认适合路径。

[代理合作](#)

[KOL 合作](#)

[社区合作](#)

[带单团队合作](#)

[OTC 合作咨询](#)

[返佣政策](#)

[收益共享](#)

[合作流程](#)

[免责声明](#)

[KYC/AML 说明](#)

[地区限制说明](#)

[编辑政策](#)

风险提示

数字资产交易具有高风险，价格可能剧烈波动。本文仅用于说明 MYBX 合作伙伴计划相关概念、增长方法和合规注意事项，不构成投资建议、交易建议、收益承诺或任何金融产品推荐。返佣比例、收益共享、结算周期和合作权限以商务审核及合作协议为准；OTC 相关合作需通过 KYC/AML、风控、合规审查和地区限制评估。

作者信息

MYBX 编辑团队

MYBX 编辑团队负责整理 Web3 代理、KOL、社区运营、带单团队与 OTC 合作相关的政策说明、增长方法和风险提示内容。

[查看作者页面](#)

编辑政策

博客内容以 MYBX 合作伙伴计划、返佣政策说明、社区增长方法和合规提示为核心，不发布行情预测，不构成投资建议。

[查看编辑政策](#)

相关主题

代理与返佣

[代理合作](#)

[返佣政策](#)

[收益共享](#)

[合作流程](#)

相关入口

[代理合作](#)

[KOL 合作](#)

[社区合作](#)

[带单团队合作](#)

[OTC 合作咨询](#)

[返佣政策](#)

[收益共享](#)

[合作流程](#)

信任页面

[免责声明](#)

[KYC/AML 说明](#)

[地区限制说明](#)

[编辑政策](#)

合作咨询

申请成为 MYBX 合作伙伴

适合交易所代理、KOL、社区主、带单团队与 OTC 服务商提交资源信息，由商务团队评估可匹配的返佣、收益共享和运营支持方案。

[提交合作申请](#)



Telegram
@thor8930

[领取合作政策说明](#)

风险提示：数字资产交易具有高风险，价格可能剧烈波动。本网站内容仅用于介绍 MYBX 合作伙伴计划，不构成投资建议、收益承诺或任何金融产品推荐。返佣比例、收益共享、结算周期和合作权限以商务审核及合作协议为准；合作推广需遵守当地法律法规、KYC/AML 要求、风控政策和地区限制。

MYBX Partner Program

面向 Web3 代理、KOL、社区主、带单团队与 OTC 服务商的交易所合作伙伴招募站。

合作入口

[首页](#)

[代理合作](#)

[KOL 合作](#)

[交易员合作](#)

[社区合作](#)

[OTC 合作](#)

转化路径

[返佣政策](#)

[收益共享](#)

[合作流程](#)

[常见问题](#)

[博客](#)

相关主题

[启动蓝图](#)

[KOL 内容](#)

[社群激活](#)

[交易团队](#)

[OTC 合规](#)

[内容地图](#)

[币种主题](#)

信任与合规

[MYBX 事实核验](#)

[关于 MYBX](#)

[隐私政策](#)

[服务条款](#)

[免责声明](#)

[地区限制](#)

[KYC/AML 说明](#)

[LLMs.txt](#)

Telegram 联系

[Telegram @thor8930](#)

[Telegram 联系入口](#)

© 2026 MYBX. All rights reserved.