

[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](#) / [交易所招商漏斗怎么搭：从线索收集到合规签约的完整流程](#)[MYBX 合作伙伴博客](#)

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。

[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](#)[商务拓展](#)[代理合作](#)[合规审查](#)[开户链接](#)[下载文章 PDF](#)

交易所招商漏斗

Lead, review, agreement, launch and renewal



交易所招商常被理解为“多找代理、多发开户链接”，但真正能长期运转的招商体系，核心是漏斗管理。线索从哪里来、是否适合服务、能否通过合规审查、上线后是否带来有效用户、复盘后是否值得续投，都需要被记录和判断。

如果没有漏斗，商务团队容易把所有咨询都当成同一类机会。结果是优质渠道等待时间过长，高风险线索消耗大量沟通成本，活动资源被分散到难以验证的流量上。

第一层：线索来源要可追踪

招商线索可以来自搜索咨询、KOL 推荐、社群管理员、区域代理、交易员团队、机构转介绍或线下活动。每一种来源都应建立独立记录，包括联系人、市场地区、主要用户类型、内容渠道、历史案例和预期合作方式。

开户链接、表单、Telegram 咨询和邮件线索最好使用不同来源标识。这样后续才能判断哪类内容带来高质量咨询，而不是只看总咨询量。

第二层：商务初筛先看匹配度

初筛不是谈返佣比例，而是确认对方是否适合合作。重点包括目标地区是否可服务，受众是否真实，推广方式是否透明，是否接受风险提示和 KYC/AML 规则，是否能提供过往运营样例。

如果对方只关注“最高返佣”“是否保底”“是否能绕过地区限制”，应直接降低优先级。招商的目标不是让每条线索都签约，而是让可持续的渠道进入下一步。

第三层：合规审查决定权限

不同合作伙伴应匹配不同权限。普通内容渠道可以从开户链接和基础素材开始；有社群承接能力的伙伴，可以申请活动页、AMA 或教程共创；涉及 OTC、机构客户、API、做市或法币场景的合作，应进入更严格的资料审查。

合规审查至少覆盖地区限制、KYC/AML、宣传话术、收益表述、活动规则、数据归因和异常用户处理。任何未经审核的“特殊承诺”，都可能在后续变成投诉和账户风险。

第四层：签约上线要有清单

签约后不要马上大规模导流。先确认开户链接、活动规则、素材版本、客服升级路径、数据看板、结算周期、风险提示和联系人排班。上线前的小范围测试，可以尽早发现翻译错误、链接参数错误或用户问题集中点。

上线后的第一周，建议每天看点击、注册、KYC、有效用户、投诉和异常行为。招商不是把流量推给平台就结束，而是要确认这些流量是否能被平台稳定承接。

第五层：复盘决定续约和资源

复盘应同时看增长和风险。一个渠道注册多，但 KYC 通过率低、投诉多、活动套利明显，就不适合继续加码。另一个渠道注册慢，但用户质量高、内容稳定、客服压力低，可能更适合长期合作。

可复盘的指标包括有效用户比例、留存、交易贡献、内容合规率、客服工单、异常来源、地区匹配度和结算争议。只有把这些指标固定下来，招商漏斗才会越跑越清楚。

继续阅读

- 代理合作
- 合作流程
- 返佣政策
- 交易所代理招募筛选框架：渠道资质、受众质量与风控边界
- 交易所代理数据归因清单：点击、注册、KYC、交易与返佣对账

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、代理合作和渠道管理方法，不构成投资建议、交易建议、收益承诺或任何金融产品推荐。合作权限、返佣比例、活动权益、地区可用性和结算规则以页面规则、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。

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。

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。

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。

交易所区域代理怎么做：本地语言、支付习惯与合规审查

区域代理的核心不是把同一套素材翻译一遍，而是让本地语言、用户习惯、规则说明和合规审查共同落地。

交易所代理合作的运营系统：从开户链接到结算复盘

代理合作不是简单分发开户链接，而是一套从内容触达、用户承接、归因统计、结算核对到风控复盘的运营系统。

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.