

[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](#) / [交易所招商续约复盘：合作伙伴留存、资源加码与淘汰标准](#)[MYBX 合作伙伴博客](#)

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。

[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](#)[续约复盘](#)[合作伙伴管理](#)[资源分配](#)[风控](#)[下载文章 PDF](#)

留存与续约复盘



很多交易所招商团队重视新增合作伙伴，却忽视存量伙伴复盘。结果是商务不断签新渠道，资源不断被摊薄，真正能带来有效用户的伙伴没有得到支持，高风险伙伴也没有及时淘汰。

续约复盘的价值，是让合作关系从“有没有签约”转向“是否值得继续投入”。

有效用户比注册量更重要

注册量是最容易被放大的指标，但不一定代表合作质量。续约复盘应看 KYC 通过率、首充、有效交易、留存、活动参与、投诉和异常行为。

如果一个伙伴注册量高，但用户大量来自不匹配地区，或活动套利明显，资源应谨慎加码。反过来，注册量较小但用户稳定、问题少、留存高的伙伴，可能更值得长期维护。

内容合规决定合作上限

合作伙伴能否持续使用准确素材，决定了合作上限。反复出现夸大收益、遗漏规则、误导开户链接用途或删除风险提示的伙伴，不适合获得更高权限。

续约前应抽查历史内容，包括文章、社媒帖、直播回放、群公告和海报版本。内容合规不是一次审核，而是持续习惯。

客服负载要计入成本

有些渠道看起来贡献不错，但带来的客服压力很高：用户反复问同一类问题，投诉集中，身份资料不完整，提现误解多，活动规则争议多。商务复盘时应把客服负载计入合作成本。

如果问题来自素材不清，可以补 FAQ；如果问题来自合作方故意弱化条件，就需要限制权限或停止合作。

结算争议暴露规则问题

返佣结算争议常见于归因不清、有效用户定义不清、活动排除条件不清和重复渠道归属不清。续约复盘应把结算争议作为重要信号。

争议不是一定代表对方有问题，也可能说明平台招商规则需要改写。关键是能否把争议转化为更清楚的合作条款。

加码、观察和淘汰三类处理

复盘后可以把合作方分为三类。第一类是加码伙伴：用户质量稳定、内容合规、数据配合度高。第二类是观察伙伴：有增长潜力，但需要补素材、补客服或调整地区。第三类是淘汰伙伴：反复违规、数据异常、投诉高或拒绝配合审查。

明确分类后，资源才不会平均分配。招商团队的精力应优先服务能持续创造真实价值的合作方。

继续阅读

- 返佣政策
- 收益共享
- 交易所代理季度复盘模板：增长、风险、内容与结算怎么汇报
- 交易所代理后台指标怎么看：点击、注册、有效用户与返佣质量
- 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续约复盘、合作伙伴管理和资源分配方法，不构成投资建议、交易建议、收益承诺或任何金融产品推荐。续约条件、返佣比例、活动资源和合作权限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.