目录

概述

第一章 新手上路

1.1 一分钟拥有自己的知识店铺

1.2 创建第一个知识商品

1.3 店铺上线开张啦

1.4 店铺赚到第一桶金

1.5 谁买了我的商品

1.6 走出新手村，向进阶出发！

第二章 知识商品

2.1-付费图文、音频、视频

- 2.1.1-图文编辑
- 2.1.2-关联专栏/会员
- 2.1.3-专栏/会员外单卖

2.2-付费直播

- 2.2.1-直播形式介绍
- 2.2.2-嘉宾设置及管理
- 2.2.3-实时视频直播（申请内测中）
- 2.2.4-直播打赏导出等扩展包（增值服务，¥1588/年）
- 2.2.6-直播常见问题

2.3-付费专栏

- 2.3.1-专栏内添加内容
- 2.3.2-设置试听/试看
- 2.3.3-专栏及内容排序

2.4-付费会员（增值服务，¥988/年）

- 2.4.1-添加会员权益
- 2.4.2-设置试听/试看
- 2.4.3-内容排序

第三章 社群运营

3.1-小社群

- 3.1.1-创建小社群
- 3.1.2-关联专栏/会员
- 3.1.3-群主的设置管理
- 3.1.4-动态及成员管理

3.2-作业本（增值服务，¥588/年）

- 3.2.1-创建课后作业本
- 3.2.2-设置老师/助教
- 3.2.3-老师布置作业
- 3.2.4-学员交作业/公开展示/老师点评

3.3-活动管理（增值服务，¥1988/年）

- 3.3.1-活动发布
- 3.3.2-人员管理
- 3.3.3-扫码签到

3.4-付费问答（增值服务，¥1988/年）

- 3.4.1-问答形式
- 3.4.2-匿名与围观
- 3.4.3-答主/问题管理

3.5-评论互动

- 3.5.1-评论管理
- 3.5.2-管理员/私人回复

3.6-社群打卡

- 3.6.1-创建打卡
- 3.6.2-参与打卡
- 3.6.3-打卡记录

- 3.6.4 打卡排行及分享

第四章 营销中心

4.1-推广员

- 4.1.1-推广员/高级推广员
- 4.1.2-佣金及邀请奖励
- 4.1.3-课程佣金设置
- 4.1.4-佣金的结算
- 4.1.5-推广员海报自定义
- 4.1.6-推广员管理
- 4.1.7-推广记录
- 4.1.8-业绩统计
- 4.1.9-有效期绑定
- 4.1.10-推广员收益记录

4.2-优惠券（增值服务，¥588/年）

- 4.2.1-创建店铺/商品优惠券
- 4.2.2-用户领取/定向发放优惠券

4.3-邀请码

- 4.3.1-邀请码免费看
- 4.3.2-群发邀请码
- 4.3.3-终止使用邀请码

4.4-请好友看（增值服务，¥388/年）

- 4.4.1-开启”请好友看”
- 4.4.2-用户如何请好友

4.5-页面统计

4.6-赠送好友

4.7-辅助工具：二维码生成+短链接生成

第五章-用户管理

5.1-店铺访问记录

5.2-用户消费记录

5.3-删除开通记录

5.4-消息推送

- 5.4.1-发送全员消息
- 5.4.2-发送私人消息
- 5.4.3-发服务号通知
- 5.4.4-消息撤回

5.5-查看用户反馈

5.6-用户信息采集（增值服务，¥588/年）

第六章 财务管理

6.1-查看订单记录

6.2-导出订单记录

6.3-查看店铺收入

- 6.3.1-自有账户
- 6.3.2-小鹅通知识助手账户
- 6.3.3-收入提现
- 6.3.4-提现微信实名认证

6.4 其它财务管理相关问题

- 6.4.1 微信支付是否可以绑定多个平台?
- 6.4.2 发票问题
- 6.4.3 付费页面点击支付没有反应

第七章 数据分析

7.1-数据分析各指标含义

7.2-常见问题

第八章 我的服务

8.1-服务订购

8.2-小鹅点账户

8.3-发票管理

第九章 设置
9.1 店铺信息
9.2 轮播图设置
9.3 首页模块自定义
9.4 首页名称自定义
9.5 分享自定义
9.6 分类导航
9.7 公众号设置
9.8 订阅量隐藏
9.9 更新期数隐藏
9.10-账户设置
- 9.10.1-更换管理员账号
- 9.10.2-新增运营者子账号

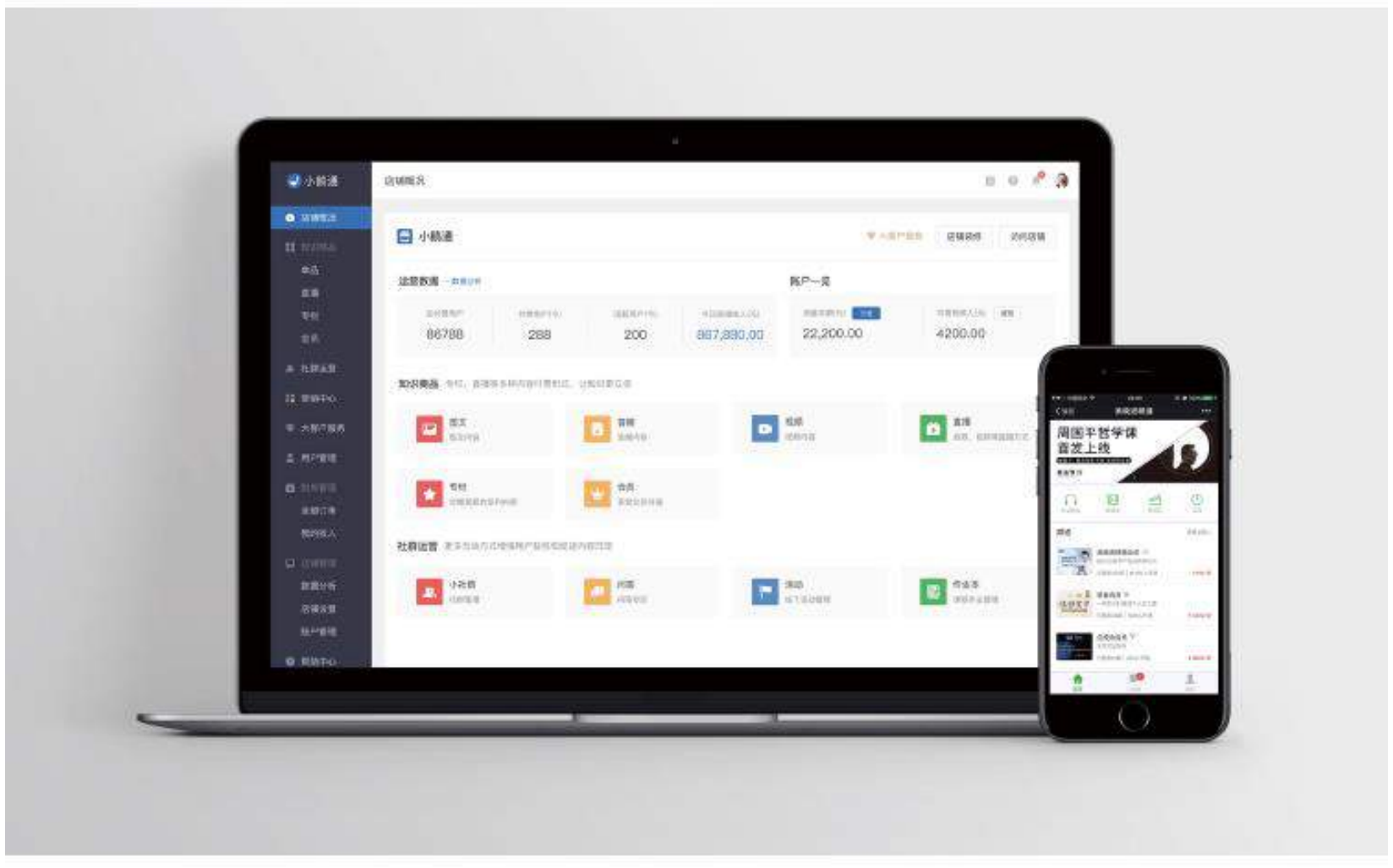
9.11-支付设置
- 9.11.1-微信支付-小鹅通知识助手账户
- 9.11.2-微信支付-自有账户

第十章 小程序
10.1-小程序简介
10.2-小程序注册指引
10.3-小程序商店开通指引
10.4-微信开放平台申请教程
10.5-小程序审核失败解决方案

概述

小鹅通是一家专注内容付费的技术服务商，产品集合了图文、音频、视频、直播、活动、社群、问答等主流内容付费形式，核心功能为内容付费、用户管理、营销、社群活动、品牌传播等，即内容付费一站式解决方案。

小鹅通提供的内容变现形式包括网页、小程序、APP 等，可轻松嵌入微信公众平台等生态，在微信公众号内直接变现，无需繁琐步骤，让您快速有效地开启变现之旅。



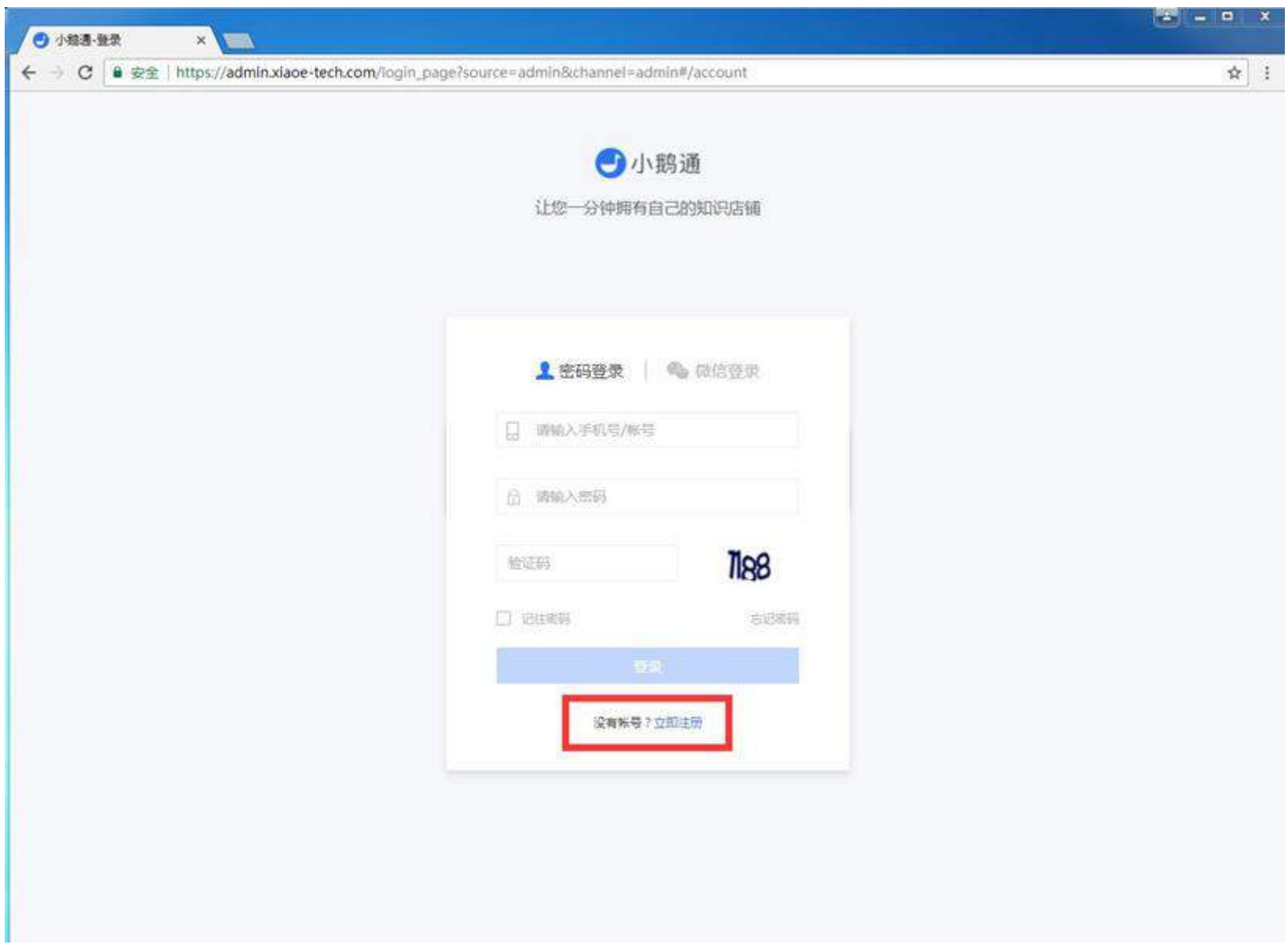
第一章 新手上路

欢迎来到小鹅通新手使用教程！本教程将伴您从零开始搭建专属知识店铺，一步一步熟悉并玩转小鹅通核心产品功能。

1.1 一分钟拥有自己的知识店铺

打开电脑浏览器，在地址栏输入 www.xiaoe-tech.com，点击回车键，欢迎来到小鹅通官网首页。

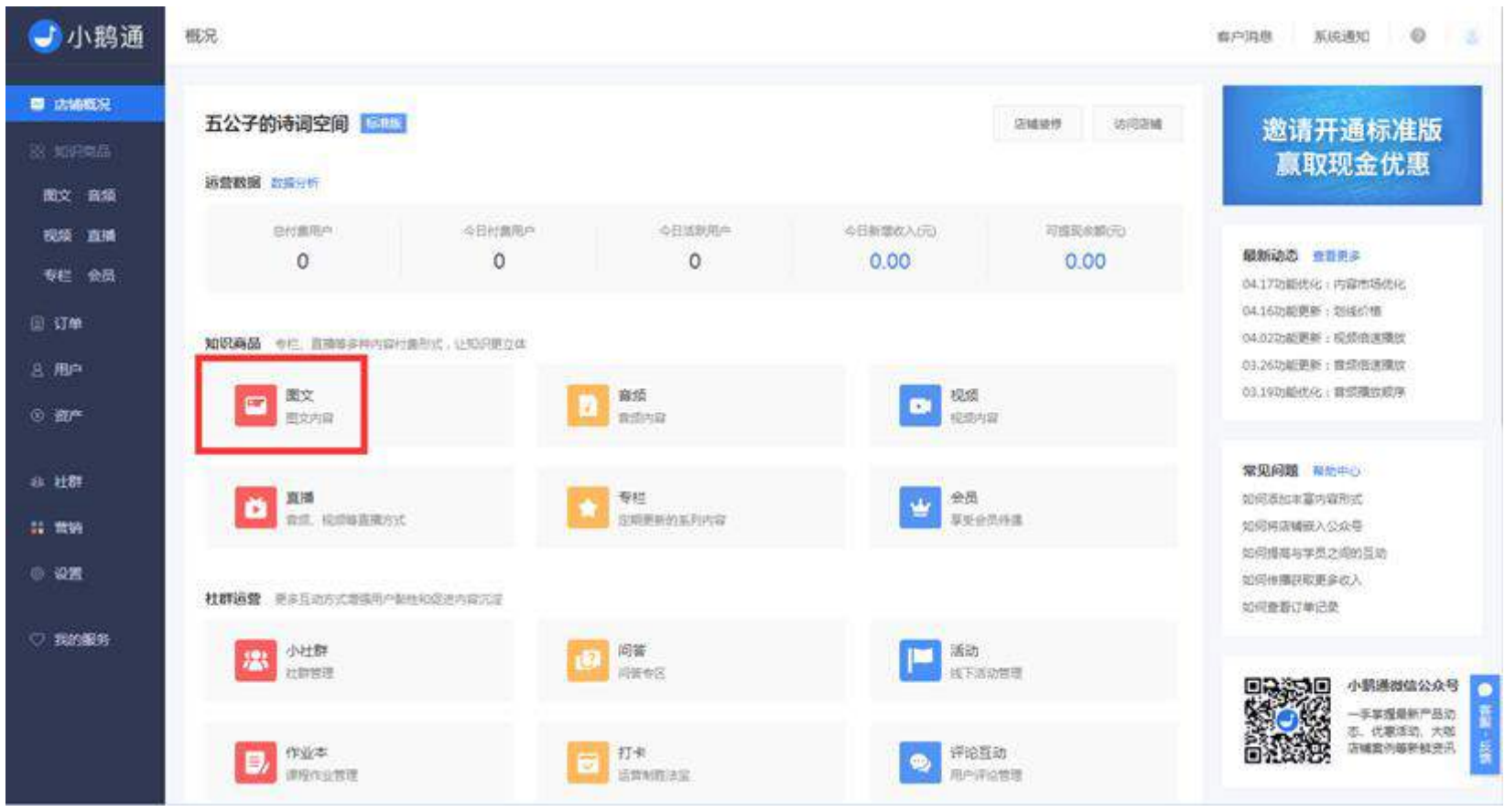
点击“登录”按钮，首先您需要注册一个小鹅通账号，然后输入账号、密码，点击“登录”，您的小鹅通知识店铺就诞生啦。



1.2 创建第一个知识商品

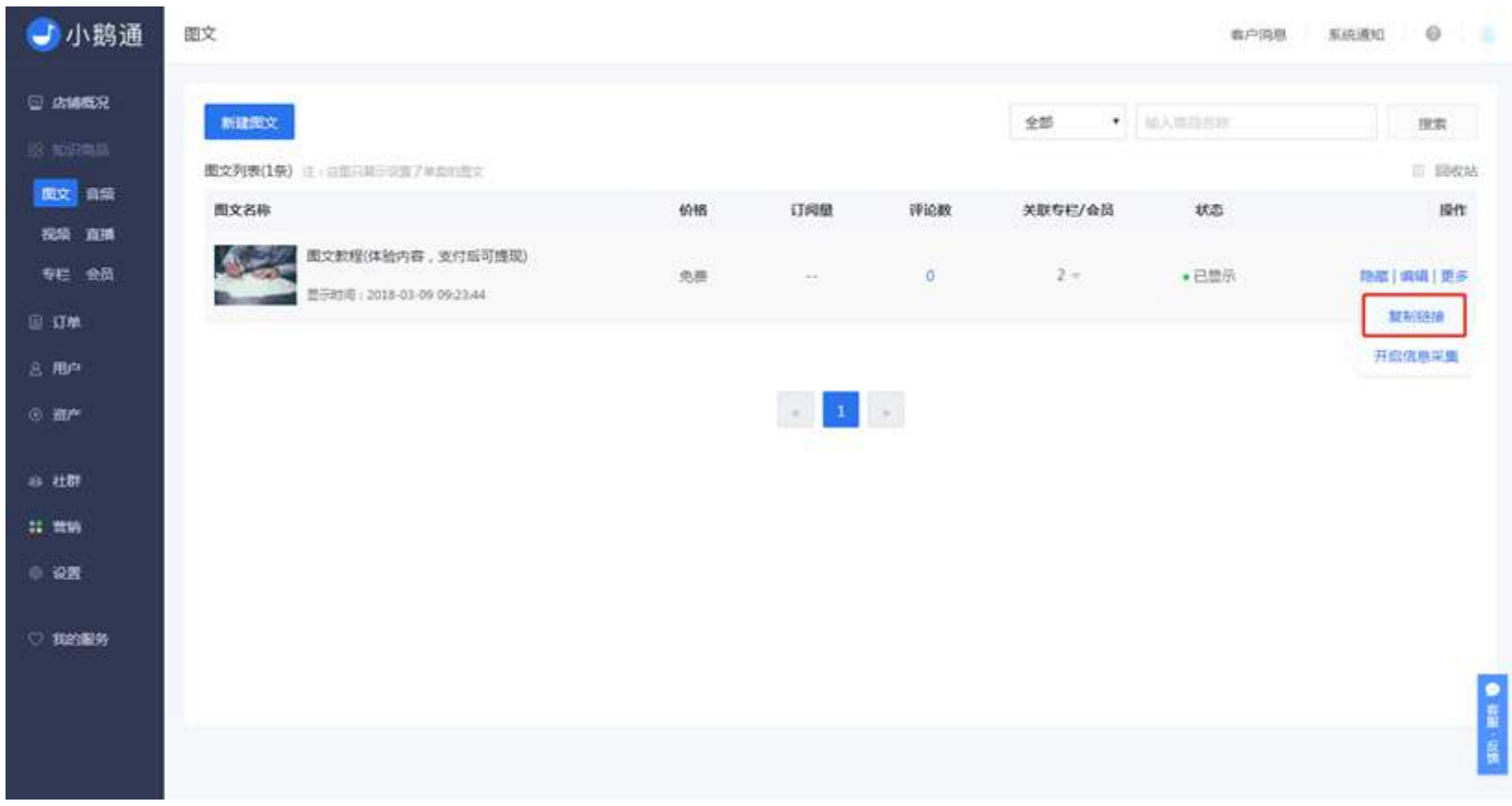
扫码之后，您首先进入了小鹅通“店铺概况”页面，到处点点看，初步了解小鹅通功能。

先来体验最简单的“图文商品”功能，创建您的第一个内容商品。点击“店铺概况”页面中的“图文”部分（见下图），进入图文商品的编辑页面。



依次填写图文名称、详情、定价、上架时间等信息，并上传封面，点击“保存”。恭喜您，第一个知识产品创建成功！

保存后页面会自动跳转到商品列表，点击“更多”、“复制链接”并发送到在手机微信中，打开该链接，即可查看商品详情。

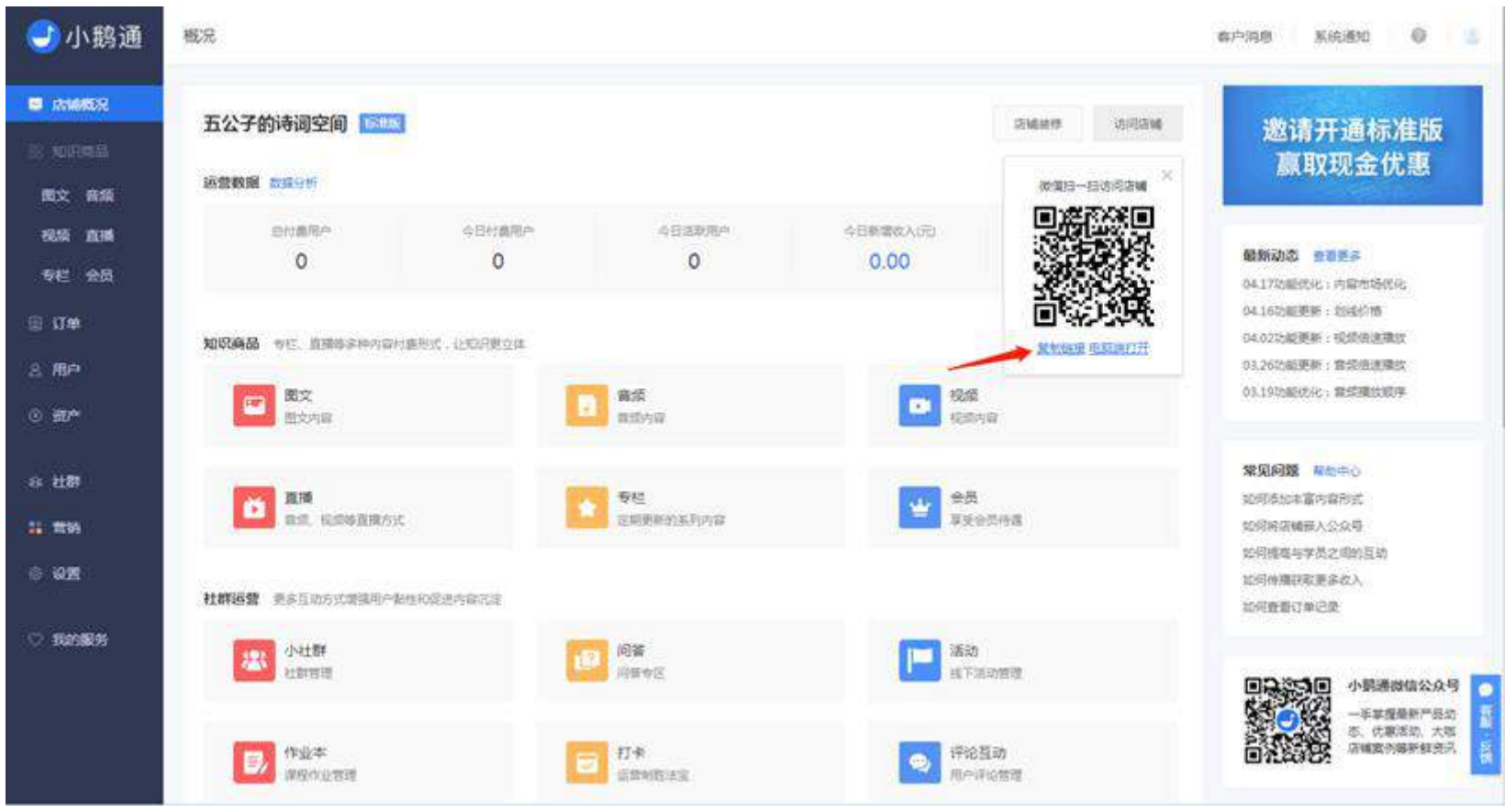


除了图文商品，您还可制作音频、视频、专栏、会员、直播形式的内容商品。

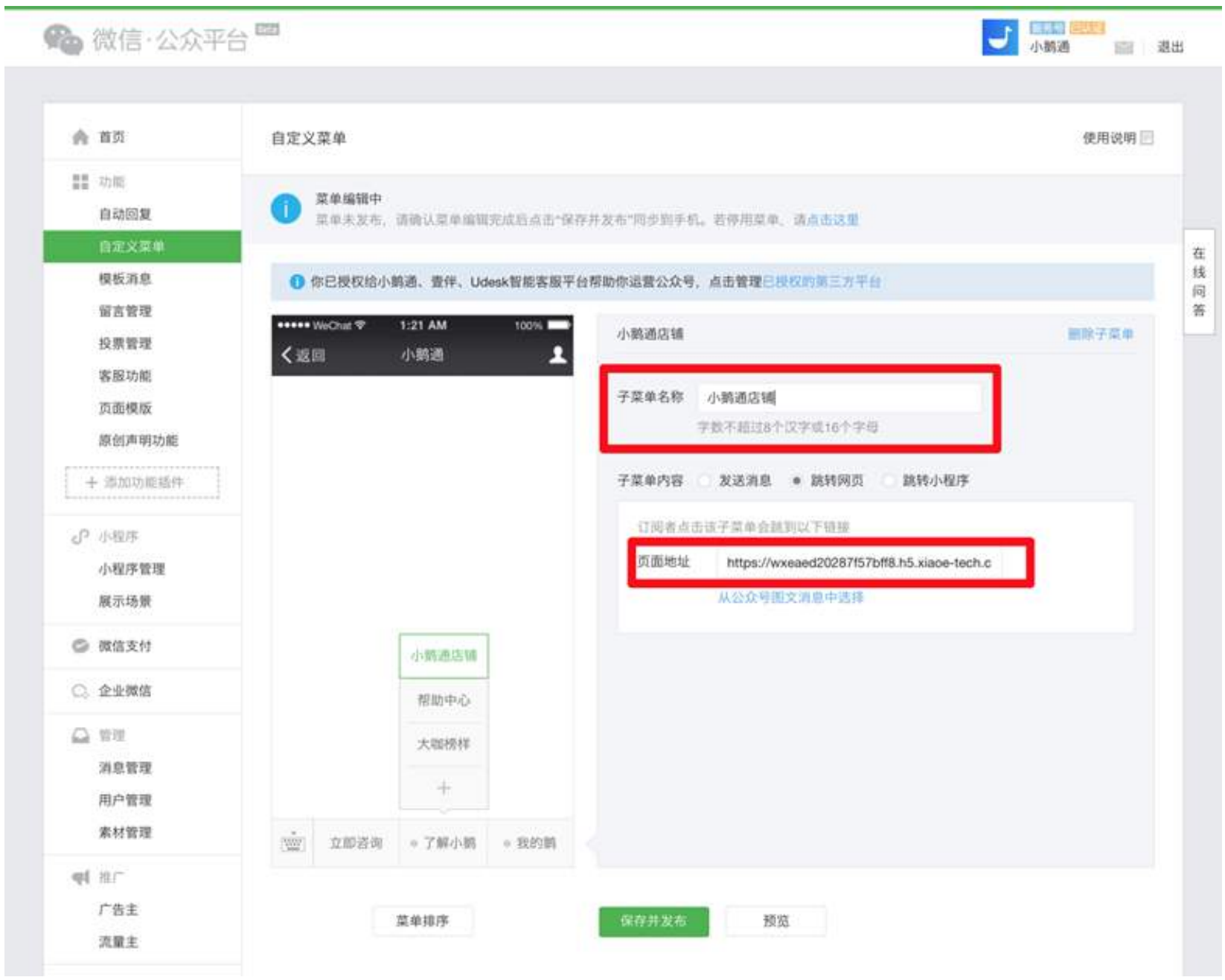
1.3 店铺上线开张啦

创建内容商品后，把链接发到好友、微信群或朋友圈，邀请朋友购买体验吧。

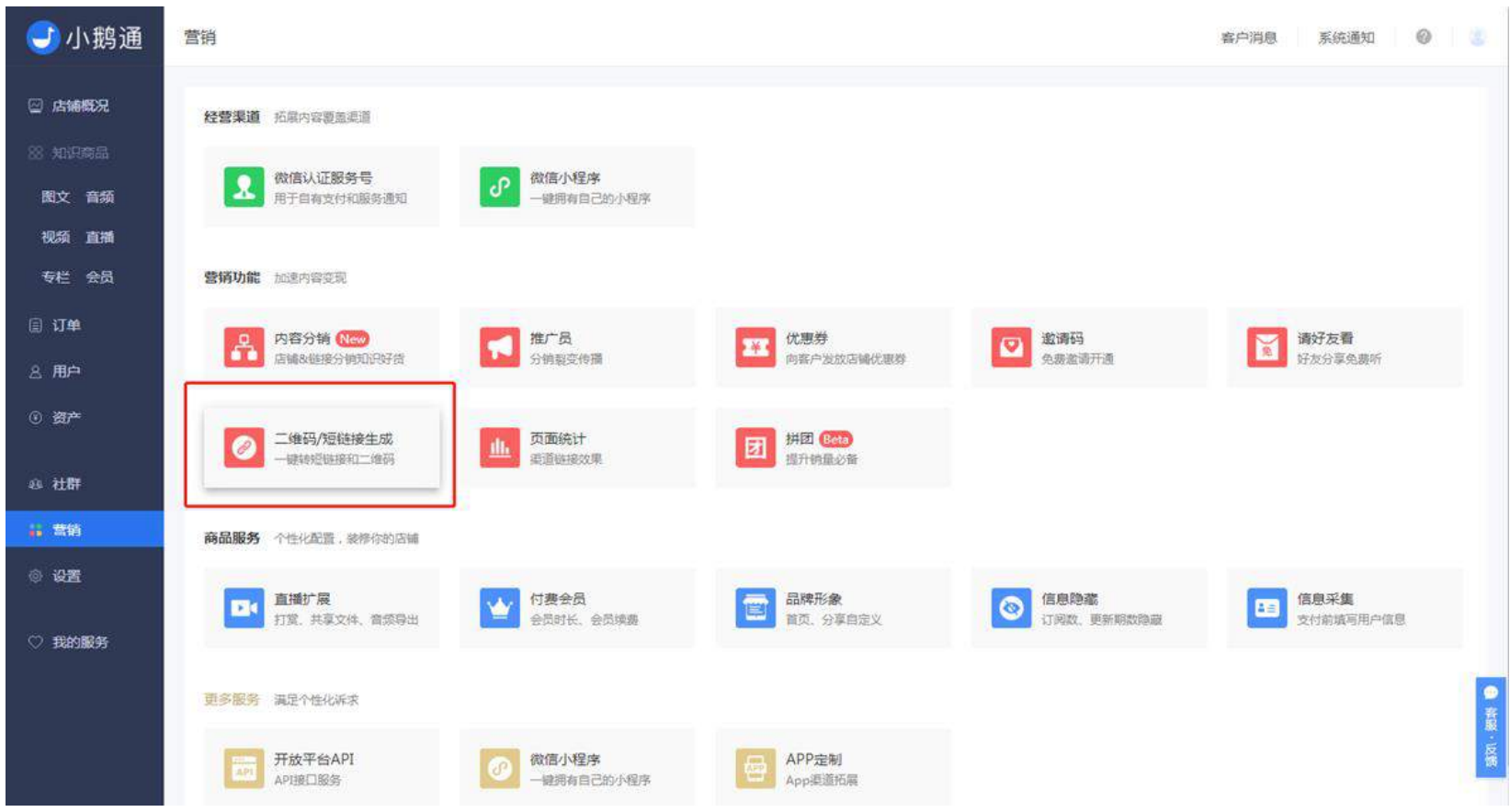
把知识店铺嵌入公众号，公众号粉丝就可以进店消费学习了。先回到“店铺概况”页面，点击“访问店铺”，点击“复制链接”，即可获得店铺链接。



如果您有一个已认证的公众号，进入公众号后台，点击“自定义菜单”，在“页面地址”栏中粘贴店铺链接，点击“保存并发布”，您的知识店铺就在公众号正式上线啦。

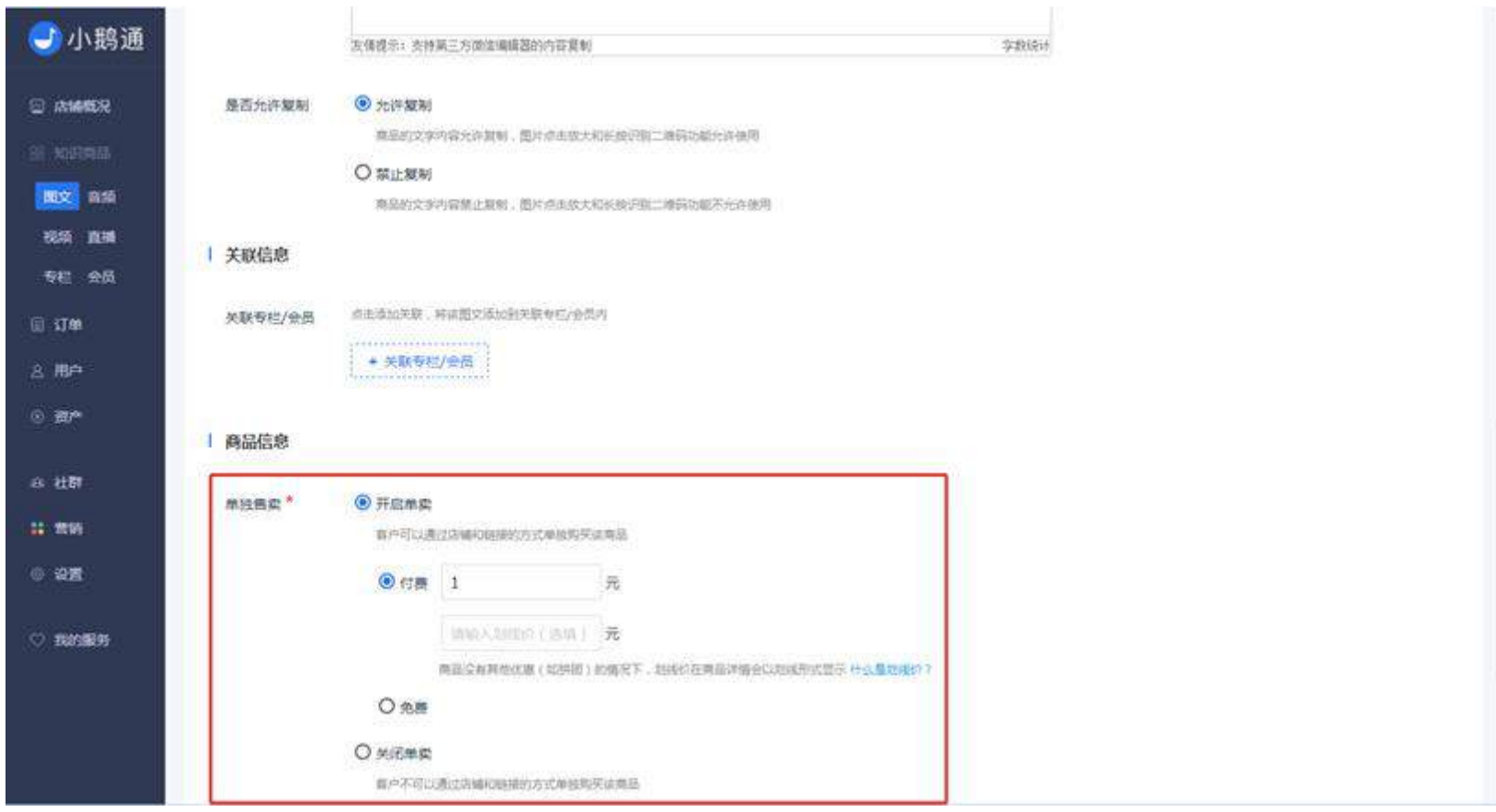


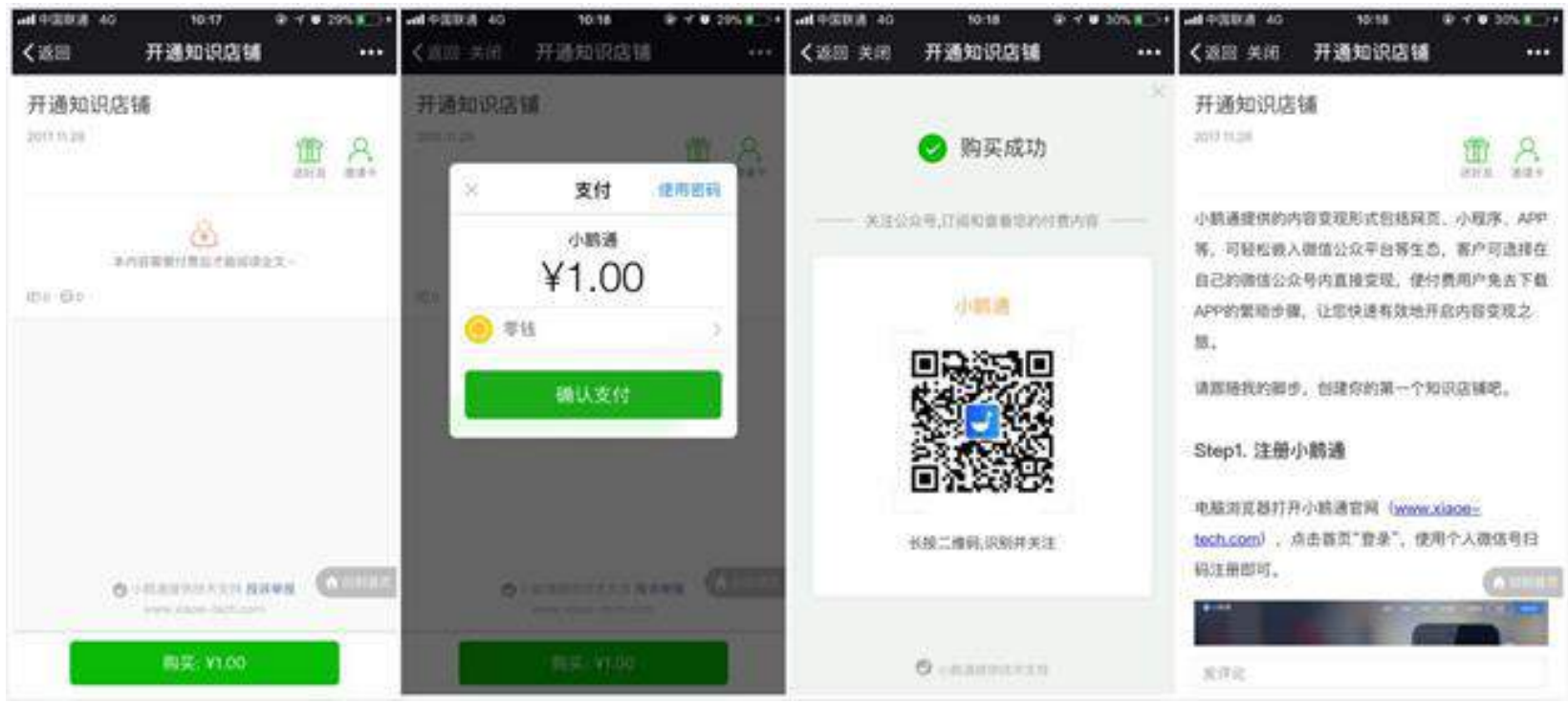
如果您没有认证公众号，可以先用“二维码/短链接生成工具”把店铺链接转化为二维码图片，把图片设置为公众号自动回复或嵌入公众号文章中。



1.4 店铺赚到第一桶金

新建图文商品时，设置一个定价，比如 1 块钱，用户在手机上付费成功后您就可以查看内容详情了。

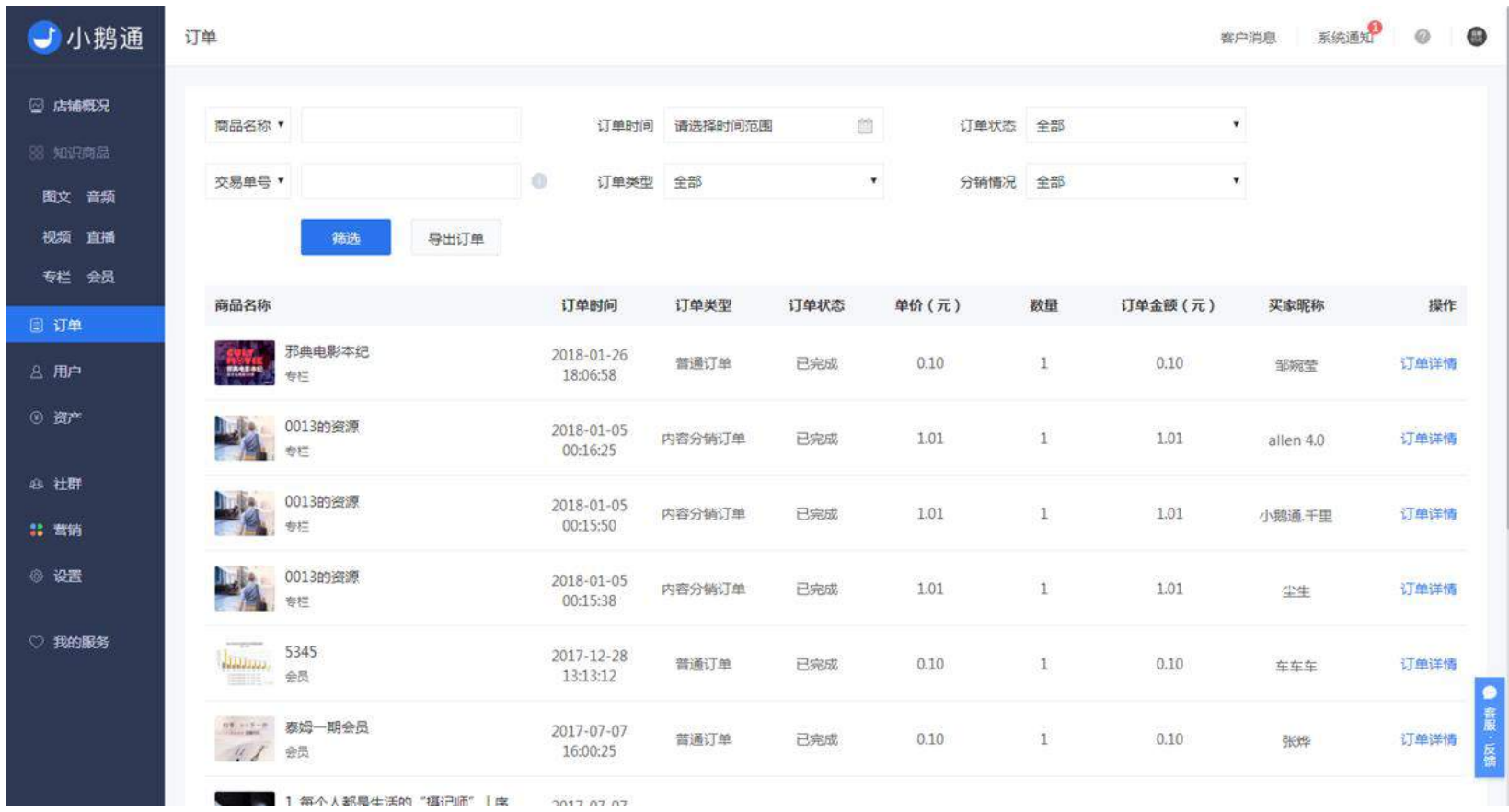




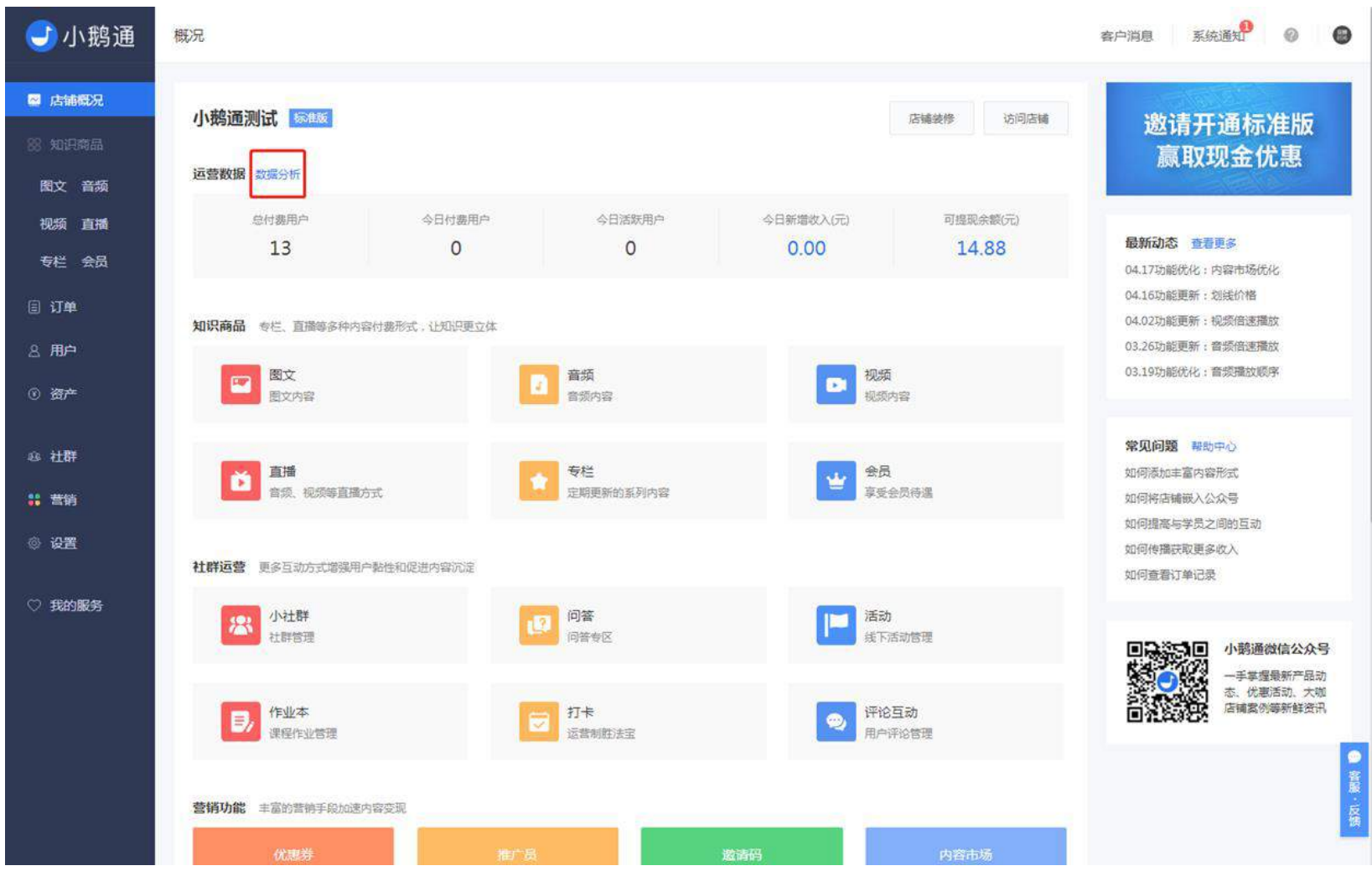
如何查看内容商品收入？在“资产”功能中即可查看店铺收入详情，并能随时提现到指定微信号。

1.5 谁买了我的商品

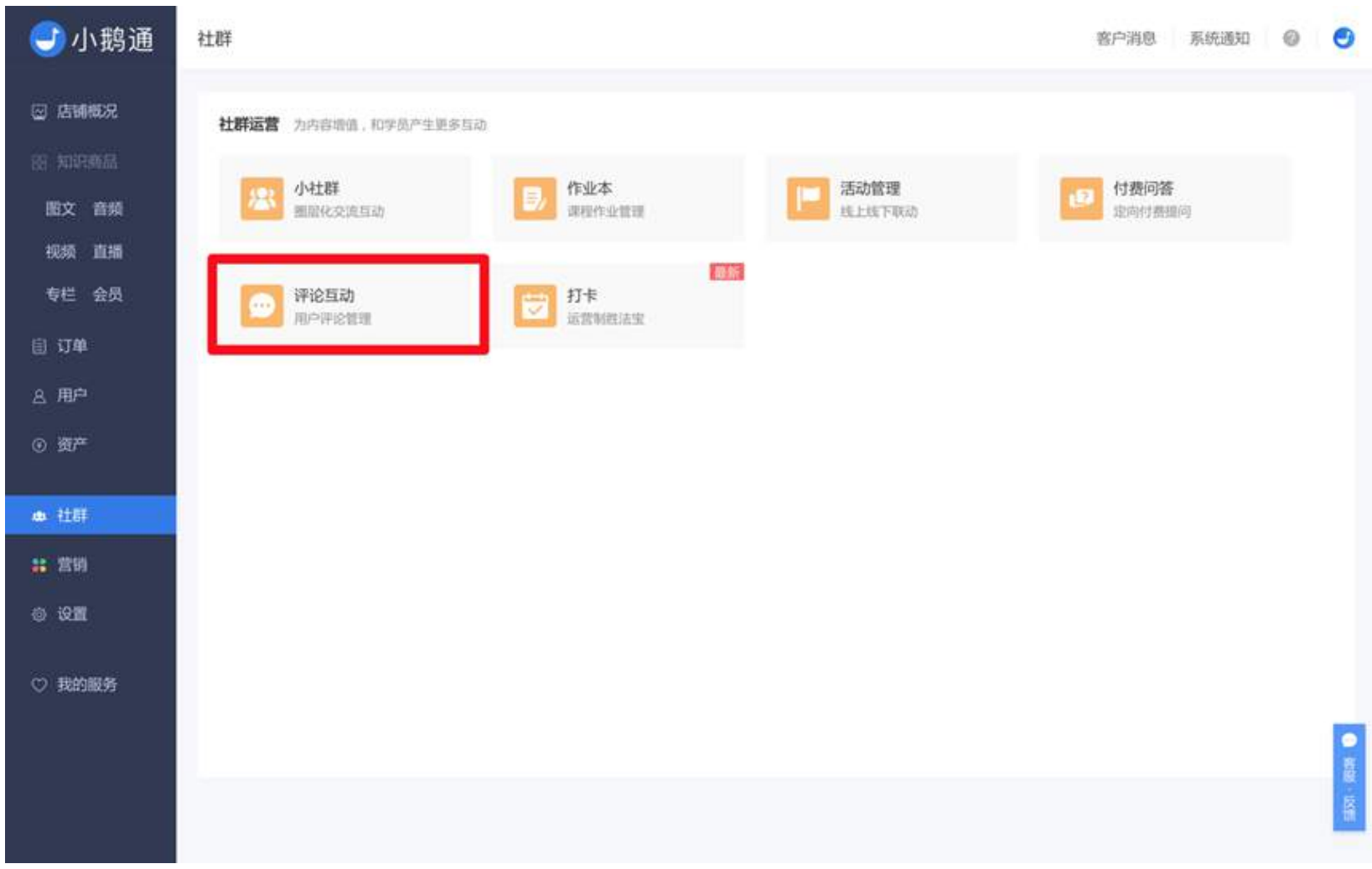
您可以随时查看订单记录了解售卖情况，在”订单”页面中查看所有用户的购买订单记录。

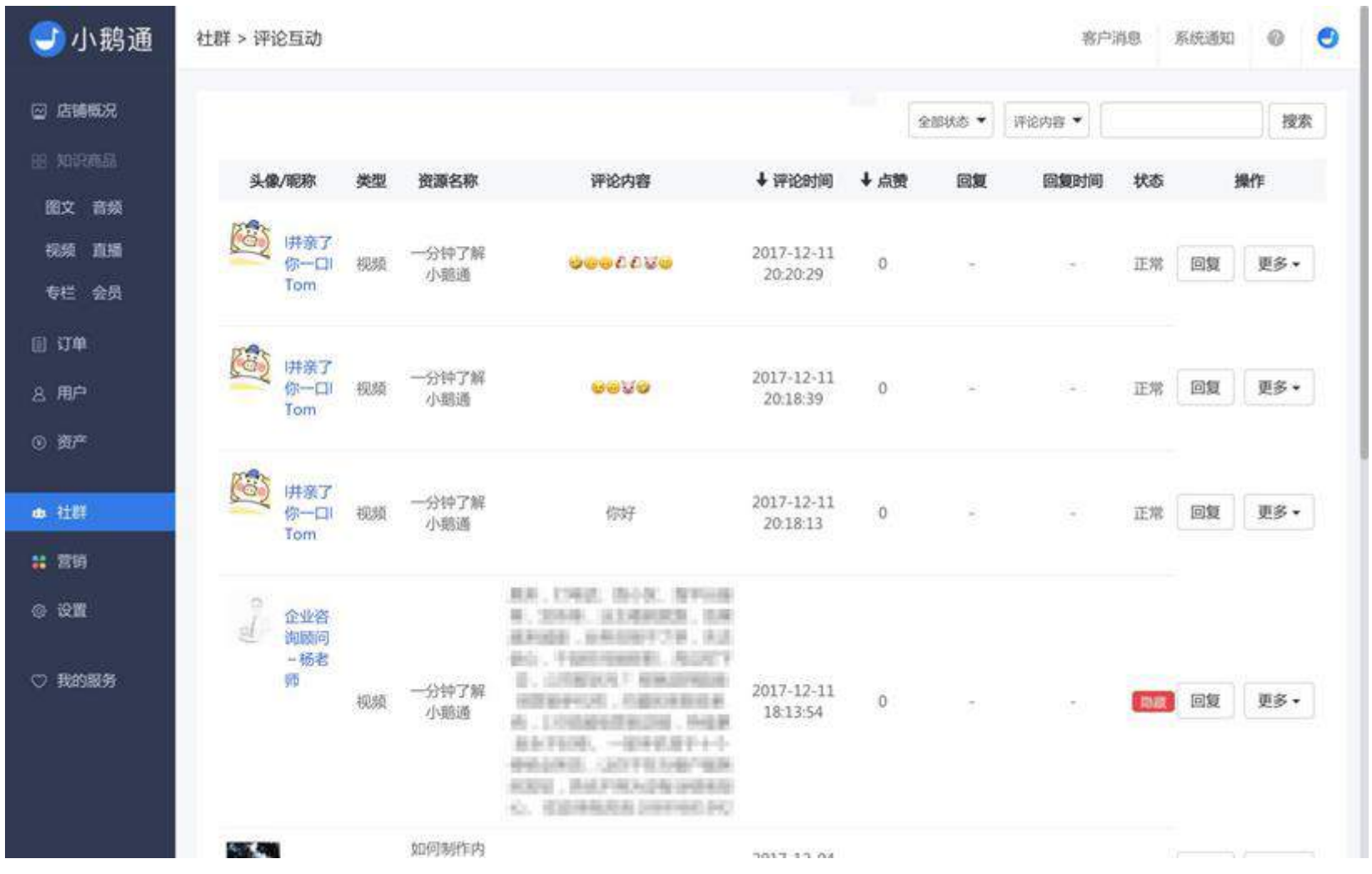


回到“店铺概况”，点击“数据分析”，即可进入数据分析页面，查看用户增长、活跃及收入数据变化，有助于您了解整体用户及收入数据。



用户在商品下的留言评论怎么管理？您可以通过“评论互动”功能查看、回复和隐藏除直播间外所有内容商品的评论。





1.6 走出新手村，向进阶出发！

至此您的知识店铺已经成功创建，内容付费之旅刚刚开始，更多核心产品功能等你继续探索。

内容付费

音频、视频、图文、
专栏、会员等多种主流形式
满足不同展示及分享需求

用户管理

沉淀并管理用户
一手掌握用户数据

营销互动

促进品牌传播
提高成交量

社群运营

近距离、强互动
实现伴随式学习

数据分析及财务管理

数据化管理增长趋势
实时监测运营效果

开放平台及定制服务

开放接口、定制知识付费APP
小程序等

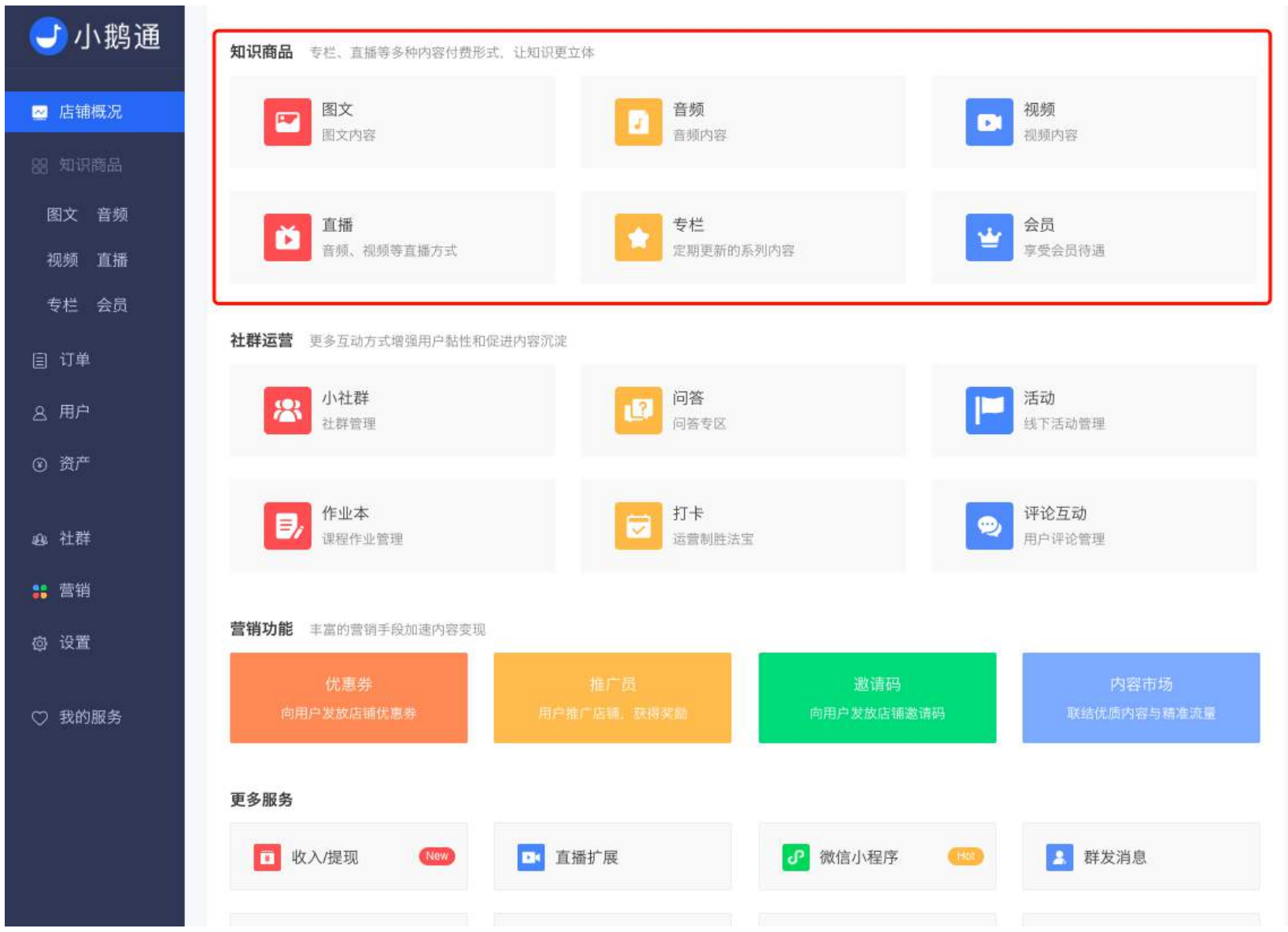
第二章 知识商品

2.1-付费图文、音频、视频

功能简介：

图文、音频、视频，是小鹅通中付费内容的基本售卖形式；

图文商品的主体是在线阅读文章及图片，音频商品的主体是在线收听的音频，视频商品的主体是在线观看的视频；图文、音频、视频商品都带有图文详情，在图文详情中，您可以插入图片、视频、超链接，以丰富的形式介绍您的内容商品。



在小鹅通中创建的内容商品，既可以单独售卖，也可以关联到专栏/会员，为内容变现提供多样化的售卖形式。

本节内容将会向您介绍小鹅通中图文编辑功能，并教你如何把内容商品关联到专栏/会员中。

2.1.1-图文编辑

支持第三方编辑器：您可以用常见的排版工具（推荐使用秀米编辑器或新榜编辑器），美化您的图文内容。只需把内容排版好，然后复制粘贴到编辑框就可以了。如图所示：

支持内容保护：您在小鹅通创建了图文内容后，可以限制用户对内容进行复制，保护您的内容版权。要实现这一功能，您需要在编辑内容时，点击“禁止复制”。如图所示：

如果设置了“禁止复制”，手机端上将无法拷贝复制。

2.1.2-关联专栏/会员

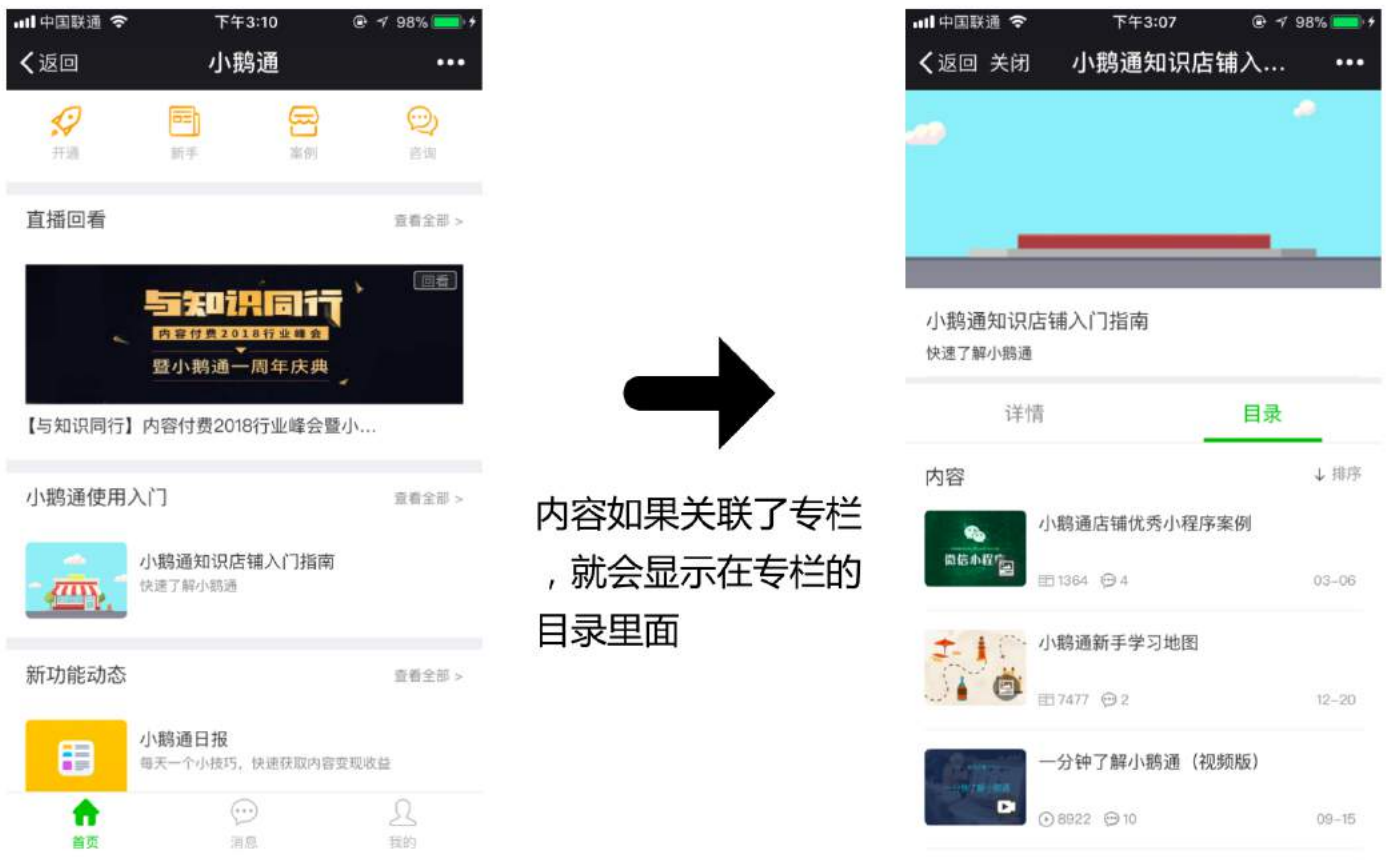
什么是专栏？如果您的好几个课程内容都是围绕着同一个主题来展开，那么您可以将这些内容放在一个专栏内进行打包销售；同时，专栏内的内容可以不断增加及修改。

什么是付费会员？按时长购买知识服务，可自定义设置会员期，会员内包含专栏、单品等多层次内容，方便您以多种形式售卖您的内容，更好地管理用户。

如果您想把内容放在专栏/会员里售卖，那么在编辑内容时，点击“关联专栏/会员”，勾选相应的已经创建好的专栏或会员就可以了。如图所示：

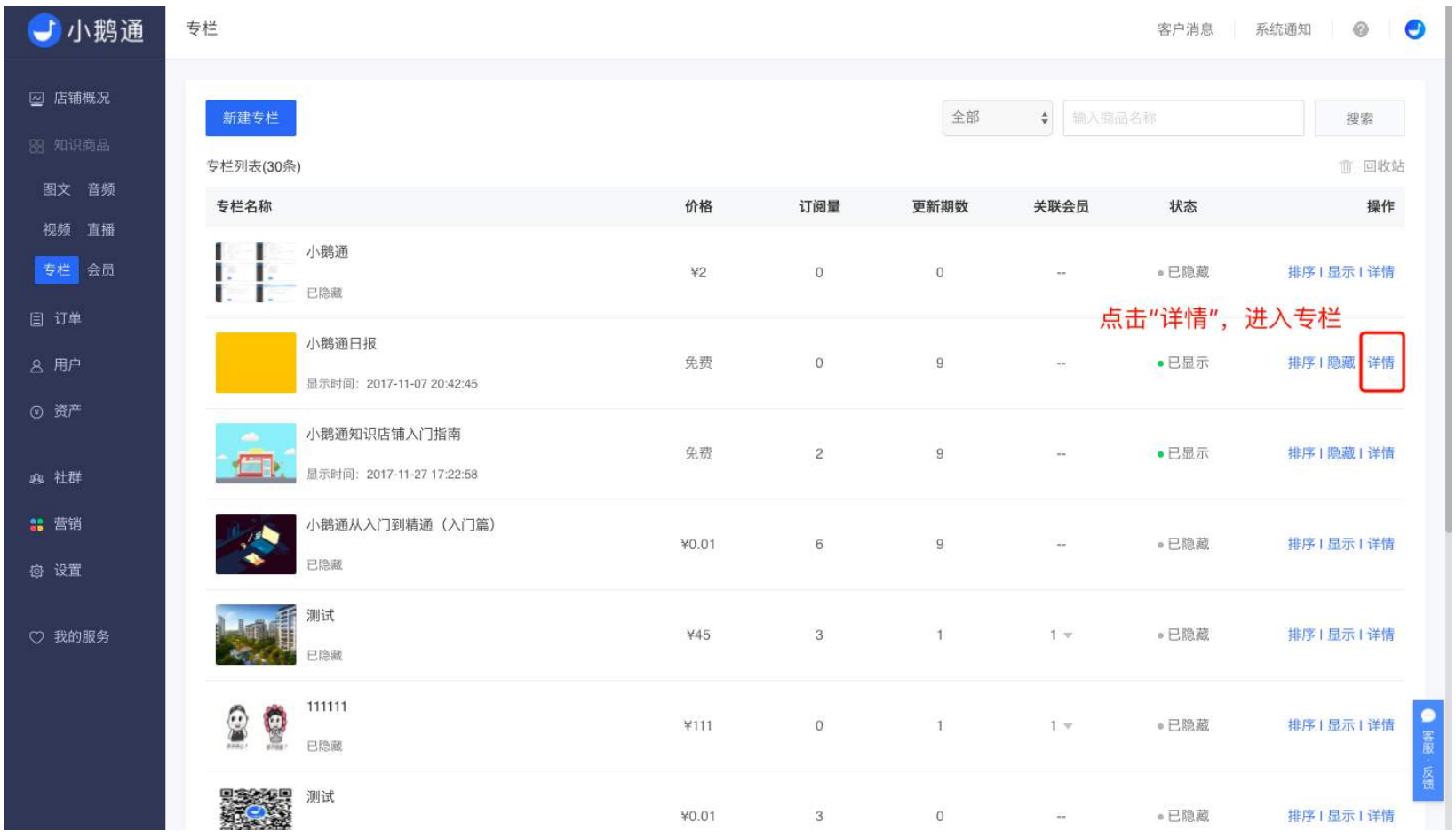
最终效果：

内容如果关联了相应的专栏，那么点开专栏就会显示在专栏列表中。

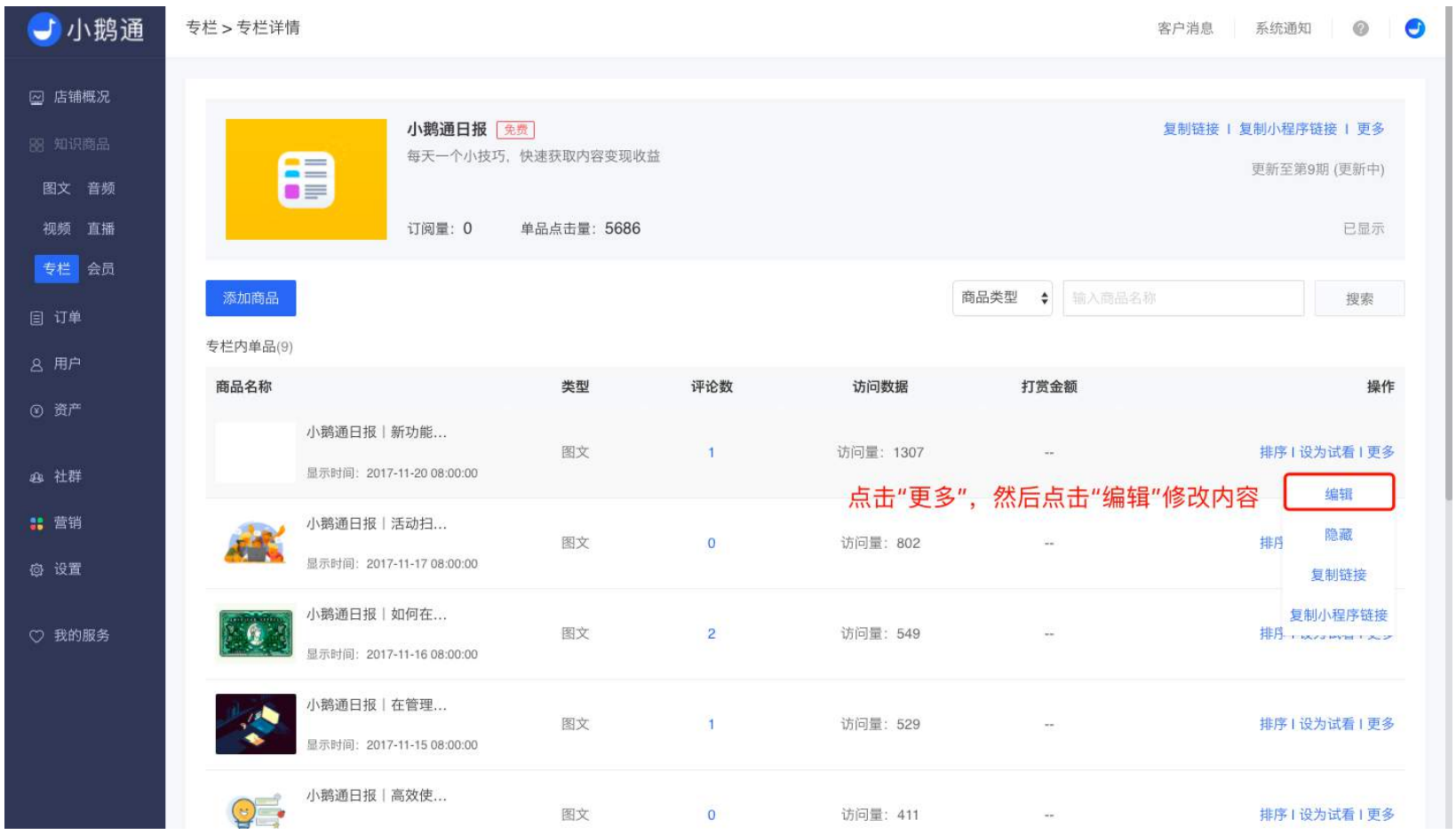


2.1.3-专栏/会员外单卖

如果您希望某个内容商品既能放在专栏里打包售卖，又能够单独售卖，那么您需要点击左侧菜单栏的“专栏”，先进入对应的专栏页面；



进入专栏后，找到您想单独售卖的内容，点击“更多”-“编辑”；如图所示：



随后，在编辑页面中找到“单独售卖”这一栏，点击“开启单卖”，输入价格即可。如图所示：

备注：若您暂时不希望该内容展示在店铺内，可以点击【隐藏】，该内容将只能通过链接才能被访问；若您对内容商品设置既不单卖，也不关联专栏/会员，那么保存后它就会被放进回收站里面。如图所示：

最终效果：

如果设置了关联专栏/会员，同时设置了单卖，点击进入该内容时会出现如下界面。学员可以选择单买，也可以点击“订阅专栏”，查看并订阅该专栏，从而免费观看该内容。

2.2-付费直播

功能简介：

付费直播是一种实时讲课的内容形态；除了通常的图文、音频、视频内容，您也可以采用直播的方式讲述内容。使用直播讲课，讲师和学员更容易互动，学员有问题也能马上得到解决；因此更容易为学员接受。

本节将会告诉您直播有哪几种形式，以及教您如何开展直播。

2.2.1-直播形式介绍

付费直播目前有 4 种形式，分别是语音直播、视频录播、 PPT 直播和实时视频直播，功能、适合老师和场景区别如下：

语音图文直播

- 功能介绍：学员购买后能实时在线参与的直播，老师可现场发送语音、文字和图片与学员互动
- 适合老师：擅长口头表达、有直播需求和经验的老师
- 适用场景：学员通过直播近距离跟老师学习和提问互动

视频录播+语音直播

- 功能介绍：学员购买后能准时在线观看老师提前录制的视频，老师可在视频播放后引导学员讨论和解答问题
- 适合老师：擅长口头表达、有时间提前准备录制视频的老师
- 适用场景：学员先通过视频录播参与线上学习，随后近距离跟老师提问互动

PPT 直播

- 功能介绍：学员购买后能实时在线参与的直播，老师可在直播间配合 PPT 讲解课程内容，实时发送语音、文字和图片与学员互动。
- 适合老师：擅长口头表达、有直播需求和经验、擅长制作 PPT 的老师
- 适用场景：PPT、文字、图片和语音多管齐下，让用户享受沉浸式学习

实时视频直播

- 功能介绍：学员购买后能实时在线参与的视频直播，老师可通过摄像头与用户进行实时视频互动，同时兼顾实时发送语音、文字和图片。
- 适合老师：适用于现场表达能力强的讲师，需自行准备高清摄像设备
- 适用场景：个人视频直播或重要活动、大型会议等场景，让您与用户（学员）面对面交流

2.2.2-嘉宾设置及管理

什么是嘉宾?

嘉宾就是在直播过程中，协助讲师直播并管理直播间的工作人员；跟讲师一样，能够在直播间发消息（语音、文字、图片等）。但是除了“讲师”以外，嘉宾不能接收打赏。

嘉宾的作用?

嘉宾能通过微信免费进入直播间，对直播间进行管理；包括在讨论区删除、禁言，点击底部“操作”，管理用户上墙讨论、用户发言设置和禁言设置等功能。

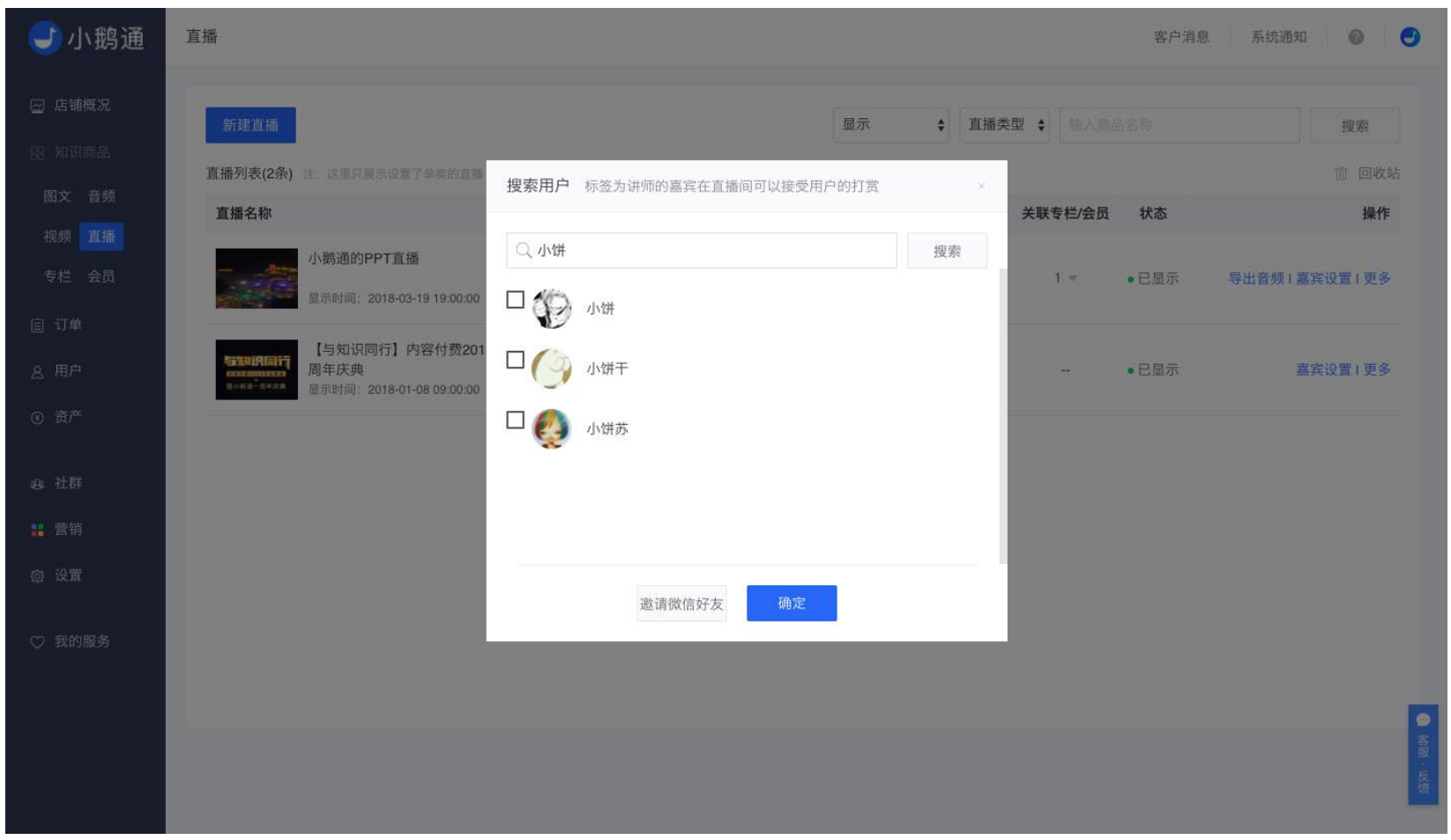
嘉宾在直播间，可以在讨论区对言论进行管理，包括删除、禁言。

可以操作用户上墙讨论、用户发言设置和禁言设置等功能。

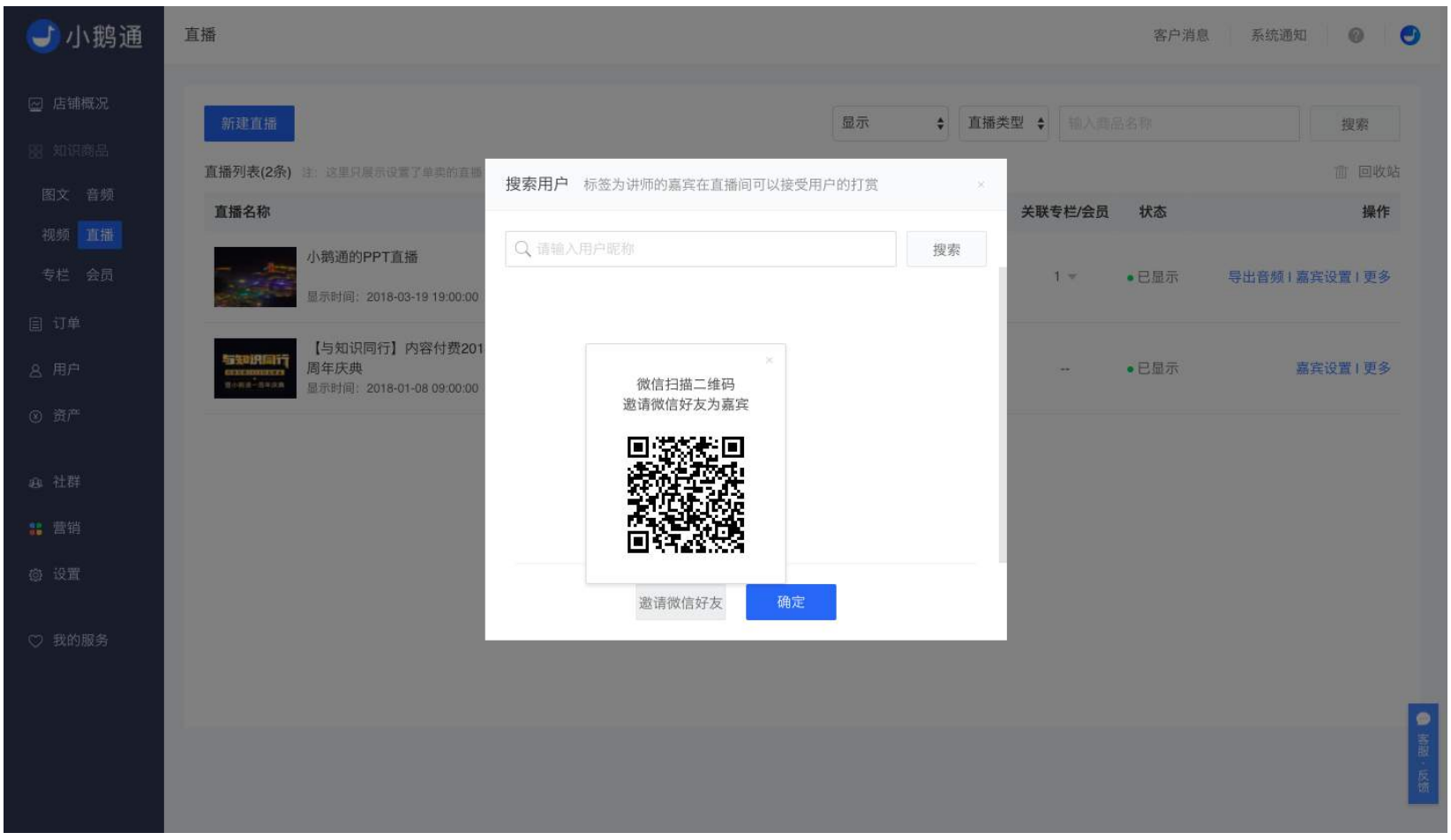
怎么设置?

设置方法一：在管理台直接添加和管理讲师（嘉宾）

Step1：搜索用户昵称（支持模糊搜索）、添加用户成为讲师/嘉宾/主持人



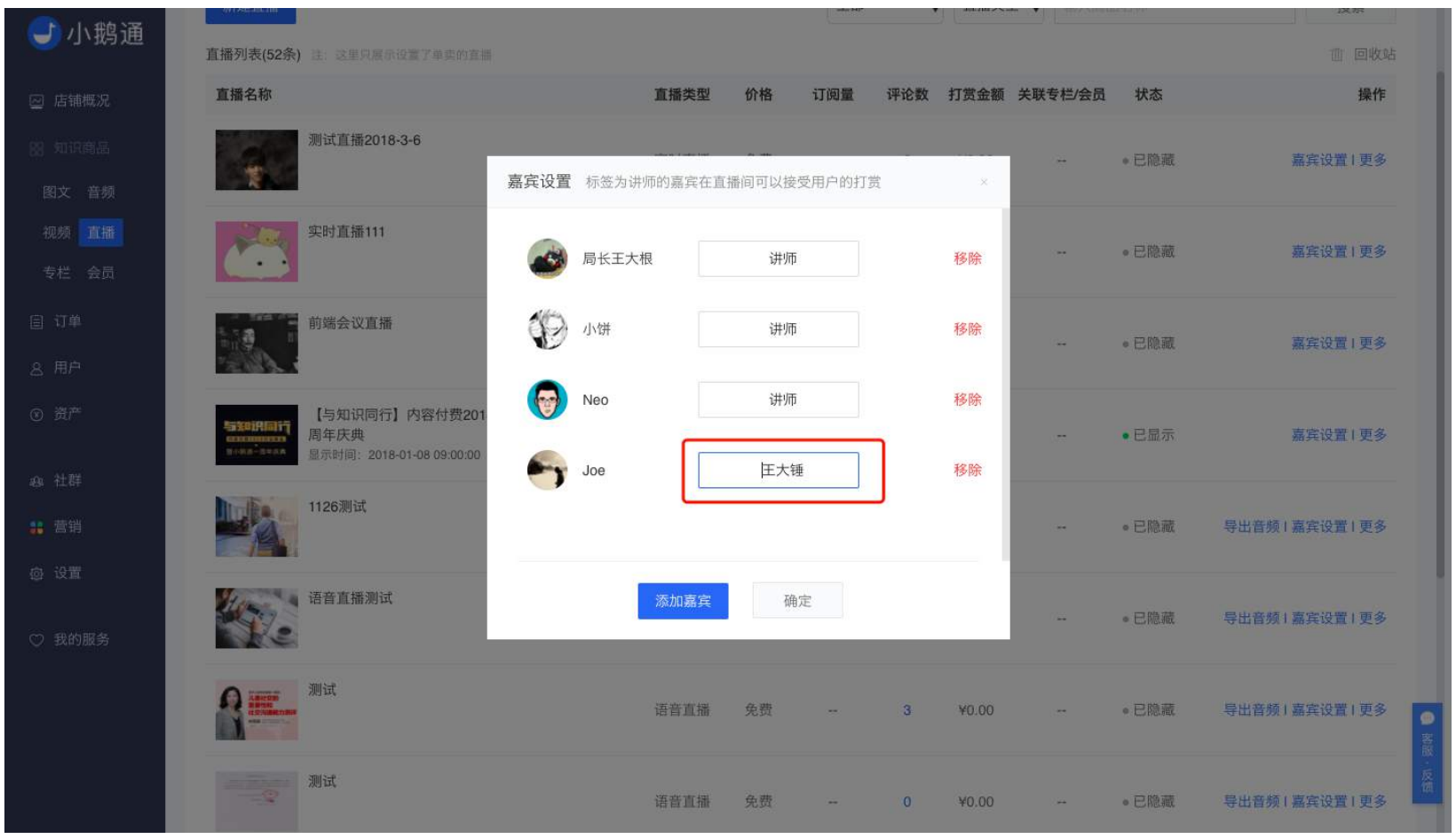
从未登录过小鹅通手机端页面的用户，是搜不到的。如果在搜索列表中无法查看到想要设为嘉宾的用户，可以选择【邀请微信好友】的方法，通过微信邀请好友成为嘉宾。



Step2：自定义嘉宾的标签

添加嘉宾后，您可以为嘉宾定义个性化标签，可以编辑标签名称为「讲师、主持人、嘉宾」等名称，也可以按喜好编辑。标签将在直播间内展示。

仅有标签为【讲师】的嘉宾可以接受用户的打赏。除此之外，嘉宾之间并无权限之分。



最终效果：

经过自定义添加标签后，该嘉宾在直播间内会显示标签名字。如图所示

设置方法二：微信端邀请讲师

先按照上面的方法在电脑端将自己设置成为嘉宾，进入手机端直播间，通过【点此邀请讲师】的入口邀请其他微信用户成为嘉宾。

点击“点击邀请讲师”，邀请好友成为嘉宾

点击右上角“...”分享给好友即可

最终效果：

被邀请人收到链接后，点击“接受邀请”即可成为该直播间的用户；

备注：可选择是否下载小鹅通 APP 用于直播录制。

被邀请人收到链接并点开后，会出现如下页面。

点击“接受邀请”后，可选择是否下载“小鹅通”APP用于直播录制。

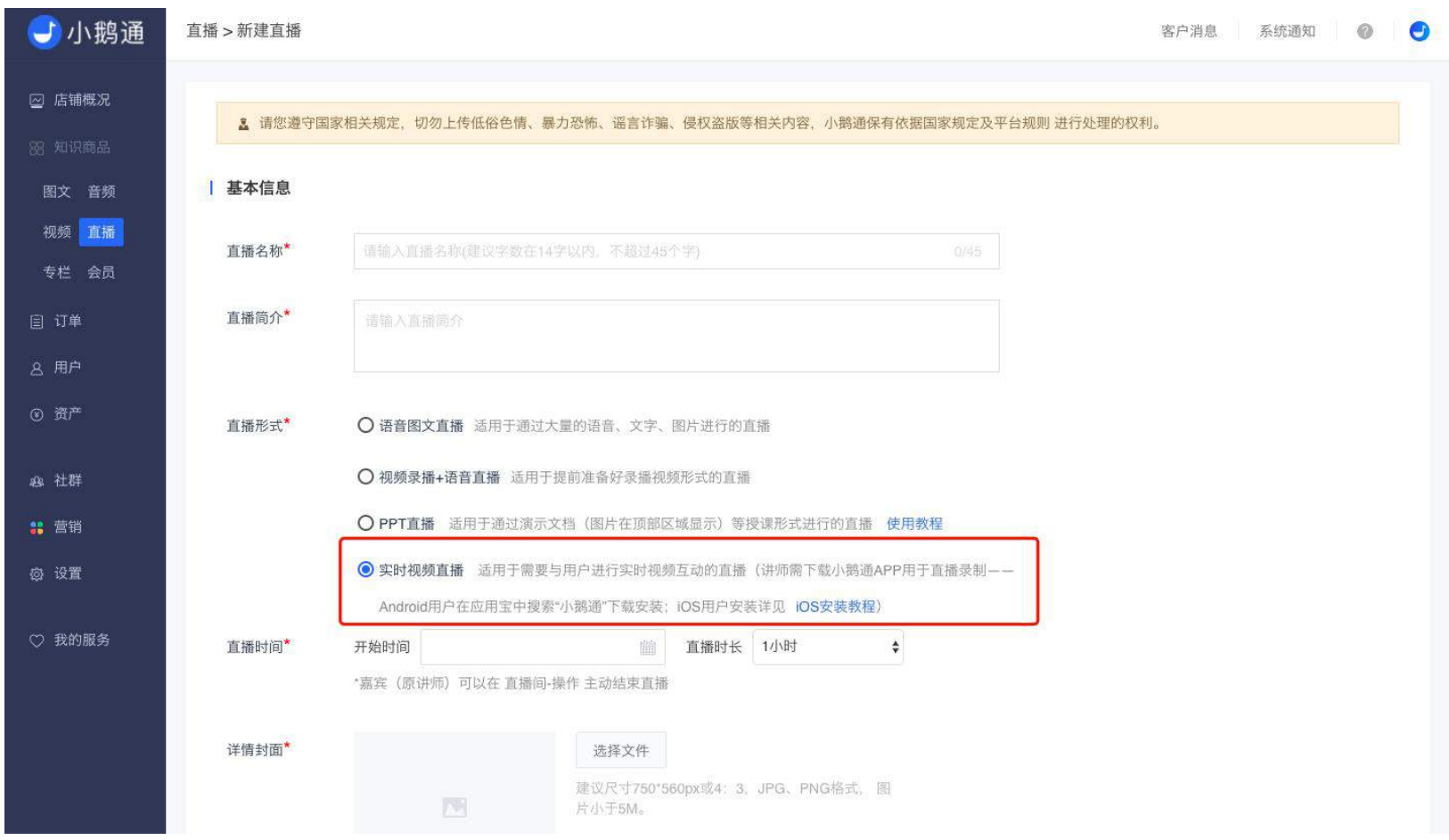
2.2.3-实时视频直播（申请内测中）

实时视频直播，是指讲师端和学员手机端完全同步的视频直播方式；能够帮助讲师和学员，在手机端实现面对面讲课交流，具有高互动性的优势。

如何使用实时视频直播功能?

步骤 1：创建实时视频直播

创建步骤和语音直播基本一致，仅需在选择直播形式时选择「视频录播」模式即可。



步骤 2：下载讲师直播 APP

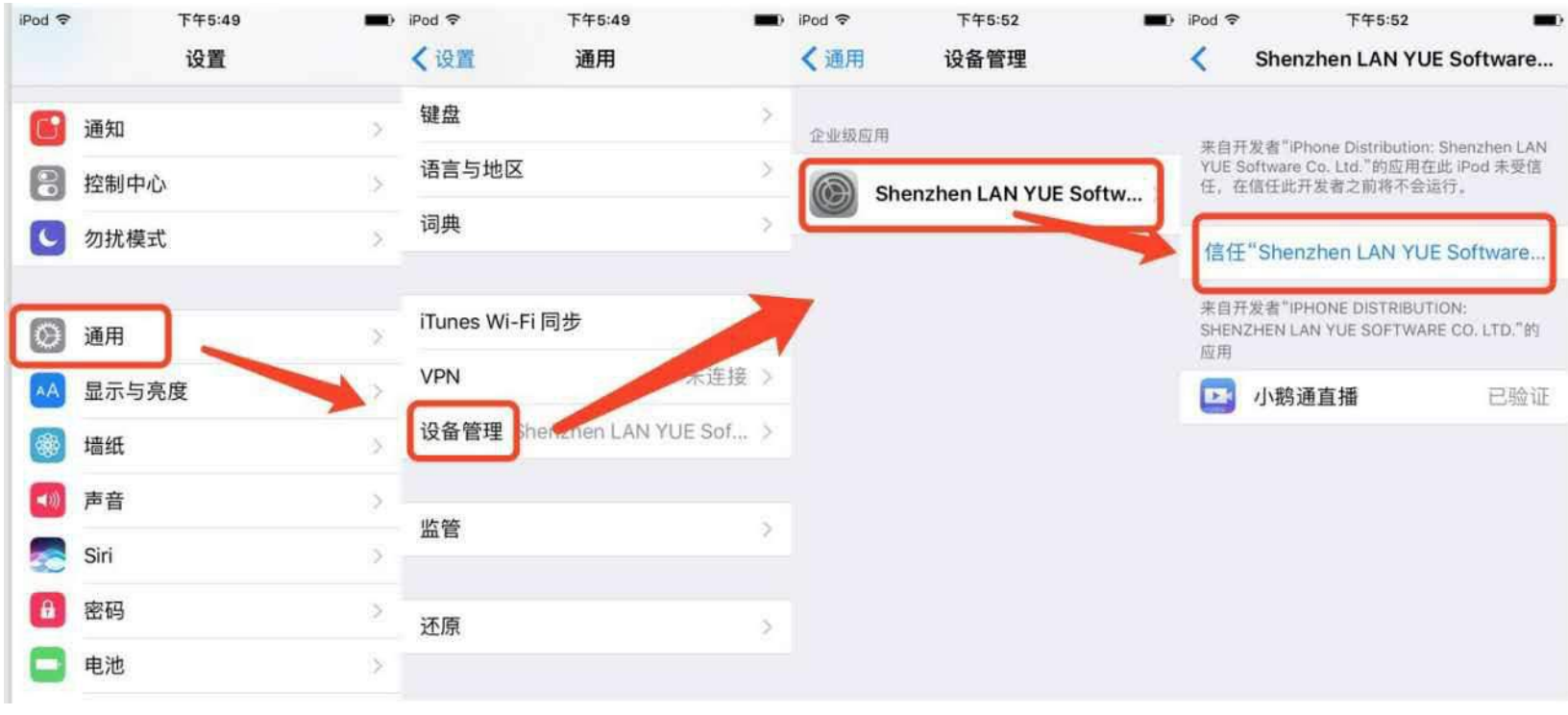
推流直播需要讲师下载“小鹅通”APP 用于直播录制，

Android 用户在应用宝中搜索“小鹅通”下载安装即可。
IOS 用户请看下方操作指引

iOS 用户安装步骤:

1.使用 iPhone safari 打开链接 https://fir.im/toolsInhouse，按提示安装 App

2.安装完成后，手机依次点击进入「设置-通用-描述文件与设备管理-信任小鹅通直播 app」

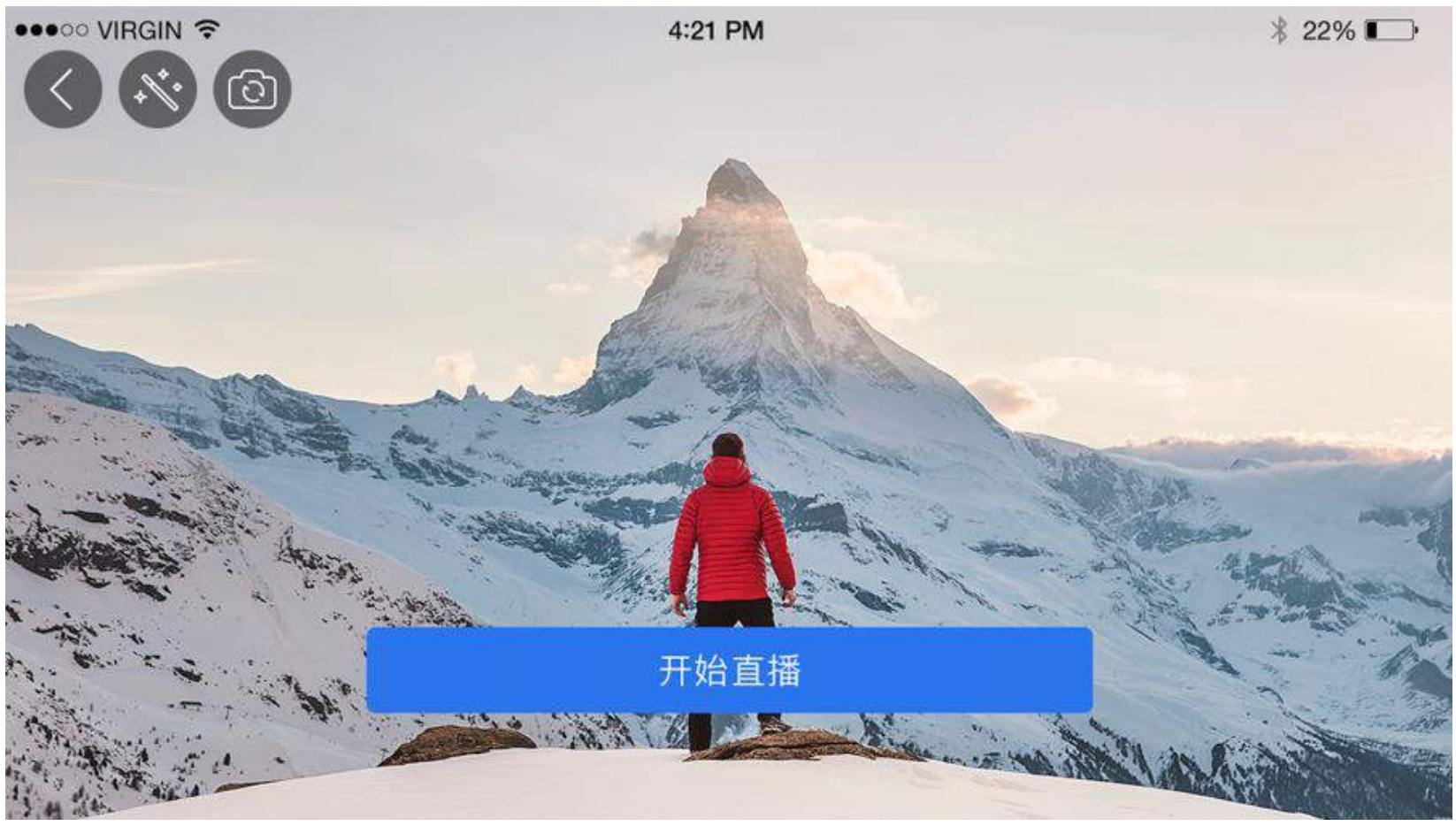


步骤 3：使用直播 APP

讲师打开 APP 并用微信登陆后，点击“直播”可以看到即将开始和正在进行中的直播计划，直播计划以卡片的形式展示，用户可以左右滑动以查看直播计划。

讲师点击“进入直播”可以进入直播间，在这个页面用户可以看到录像的实施效果，但此时不会开启推流，直播讲师可以在这个页面完成调整滤镜和摄像头方位等准备工作。

直播等待开始的界面如下：



讲师点击屏幕中间的“开始直播”按钮可以开始直播推流。

进入直播后，直播间顶部显示的是操作区，包含的操作有：

- 开启/关闭弹幕，滤镜设置，摄像头翻转
- 左上角显示的讲师的头像昵称和当前直播间的观看人次
- 直播间右上角显示的是当前的网速情况，方便讲师实时监控自己的网速是否良好
- 点击右上角的“结束直播”按钮可以退出直播

特别提示：

1、直播进行过程中讲师不可切换其他 APP 离开直播间；

2、只有被设置为直播间讲师后才可以看到直播计划，讲师需提前进入直播间进行直播准备，调试滤镜和网络环境，以免出现突发情况影响直播。

最终效果：

用户可以在手机端看实时视频直播，还能在直播间发消息、打赏。

2.2.4-直播打赏导出等扩展包（增值服务，¥1588/年）

直播拓展包能够增强直播效果，内含直播间打赏、共享文件、导出音频等功能；烘托直播气氛、增加额外收入、增强互动性，也可打造二次传播素材。

1、学员在手机端怎么打赏?

用户打赏操作步骤：点击【赏】字，选择或输入金额赞赏即可。

讲师查看打赏方法：讲师可在直播所属店铺内【我的】→【我的收益】中查看。

点击“我的收益”即可查看账户内的余额。

点击“提现”就能将余额提现。

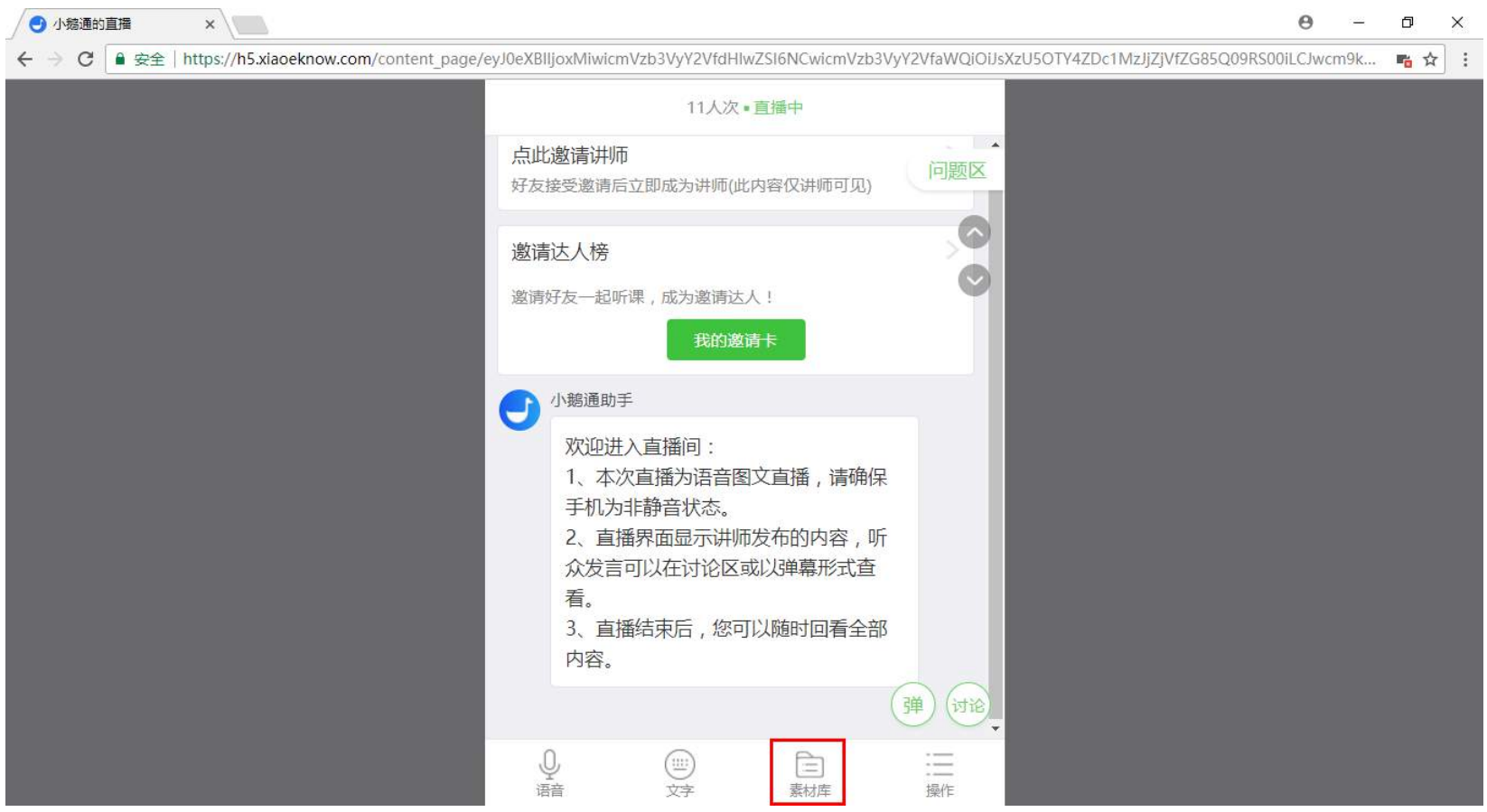
2、在直播间内共享文件

有时候讲师直播讲完了，想分享课程资料，可以使用共享文件功能，让学员能够进一步学习；支持 Word/PPT/Excel/PDF 文件，既增强了互动性，也能打造二次传播素材。

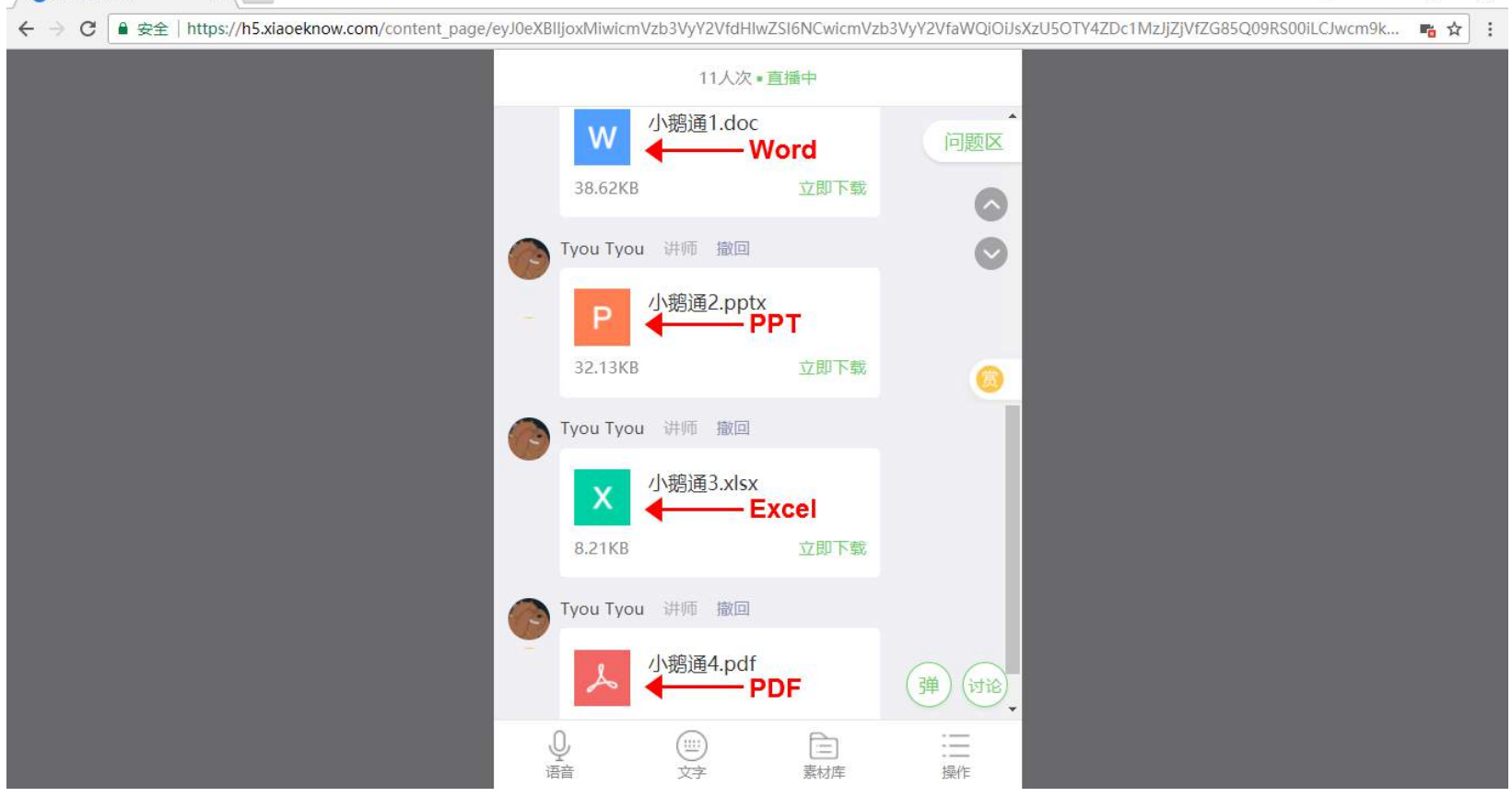
步骤 1：上传文件

上传方法 1：通过电脑端上传

Step 1：登录后台按照以下路径获取直播间链接，【直播】→【直播列表】→【复制链接】，通过电脑端浏览器（需扫二维码登陆）打开链接。点击【素材库】→【共享文件】，页面弹出文件上传提示窗口。

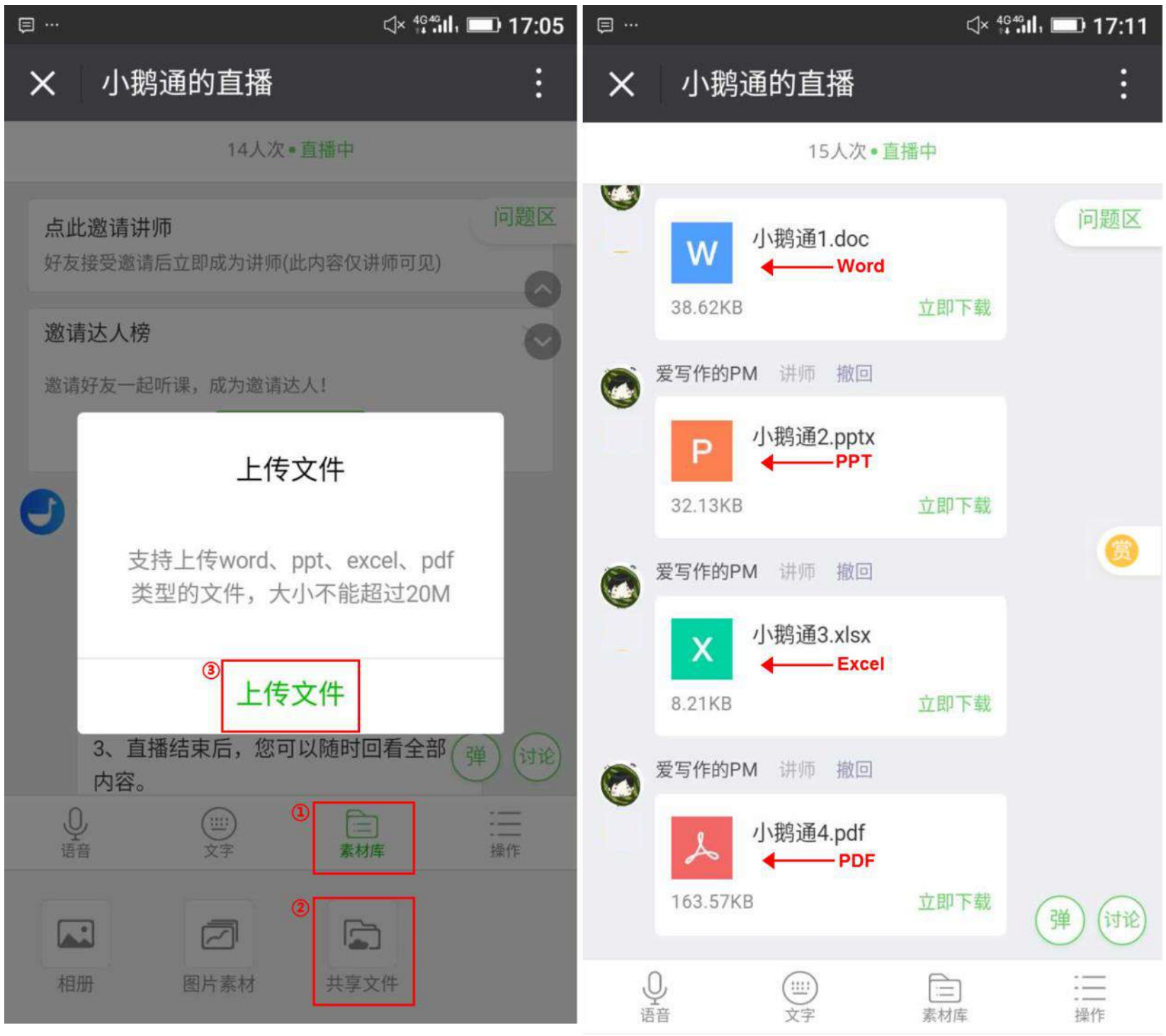


Step 2：点击【上传文件】，选择需要分享的文件进行上传。支持 word、ppt、excel、pdf 四种类型的文件，单个文件大小不超过 20M。讲师上传文件后，听众点击即可查看下载。



上传方法 2：通过安卓手机上传

安卓手机进入直播间，点击底部工具栏【素材库】→【共享文件】，选择需要分享的文件进行上传。



注：使用 iPhone 手机的用户无法上传共享文件，建议用户使用安卓手机或电脑端浏览器上传。

步骤 2：查看共享文件列表

听众或者讲师想要查看并下载所有已共享文件，可以通过小鹅通的共享文件列表入口获取。

讲师端入口：直播间底部工具栏【操作】→【共享文件】→【共享文件列表】

温馨提示：

1.讲师在共享文件列表删除文件后，所有用户将无法查看下载该文件（该操作不可逆）

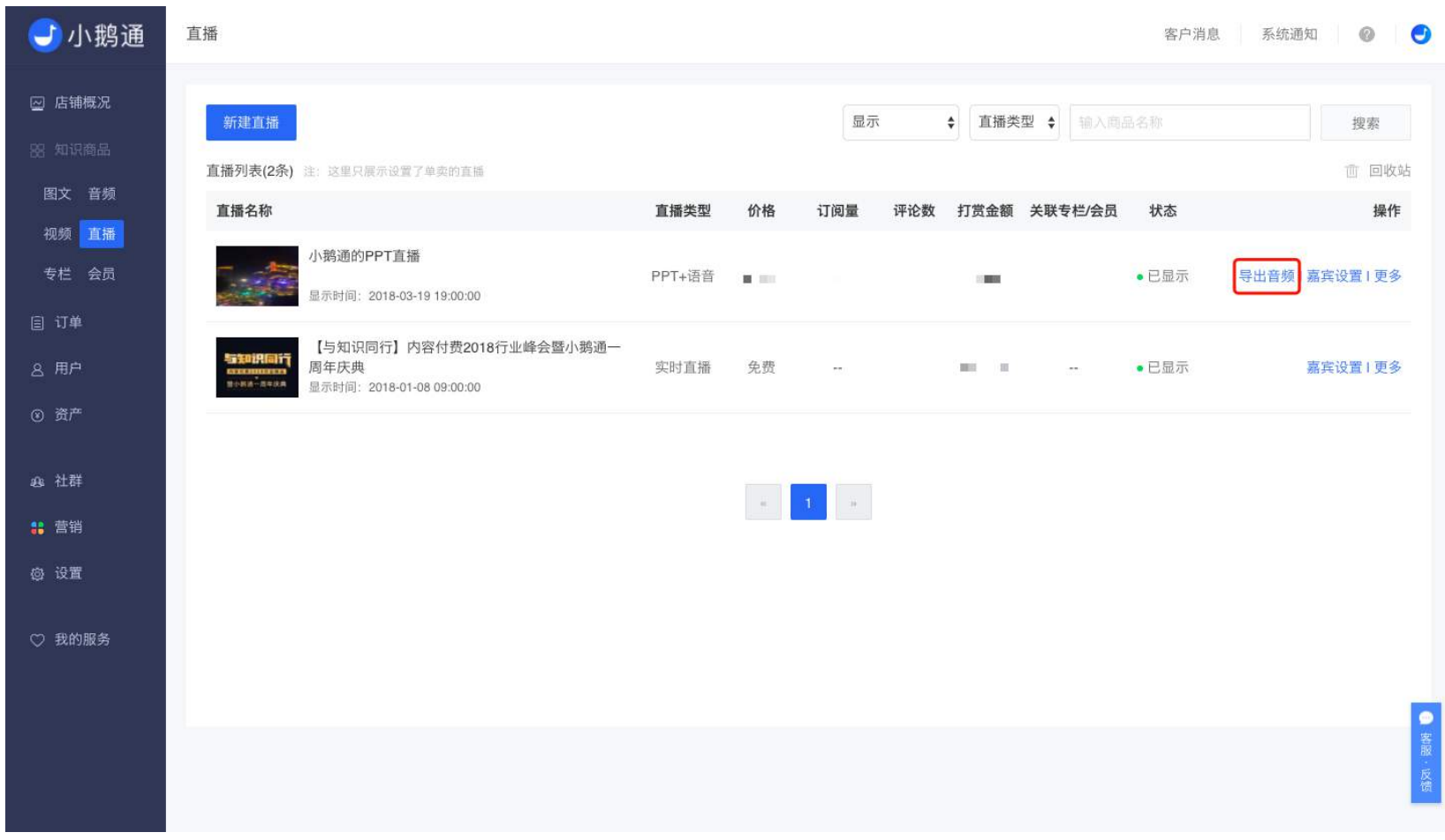
2.讲师在直播主界面撤回文件 A 后，共享文件列表的文件 A 会自动删除

听众端入口：直播间底部工具栏最右侧按钮【更多】→【共享文件】→【共享文件列表】

3.导出直播音频

语音/ PPT/视频录播直播结束后一键导出直播间所有音频文件，方便讲师整理成文字演讲稿，用于二次传播，增加收入。

操作步骤：进入店铺，点击“直播”进入直播列表，点击“导出音频”即可。



2.2.6-直播常见问题

1.保障流畅直播的 Tips

1. 确保网络通畅，如果无法保证 WiFi 稳定，可以切换为 4G 网络
2. 推荐在 50 秒内讲完，避免推送时遗漏信息
3. 手机可调至勿扰模式，避免来电打断录音
4. 调试手机屏幕至常亮模式，以免锁屏导致录音中断
5. 手机保持在电量充足状态

2.直播是否会产生流量费用?

标准版中的音频播放、语音直播功能，由 C 端用户（含讲师和学员）产生的语音或图片，不收取流量费，由小鹅通补贴。

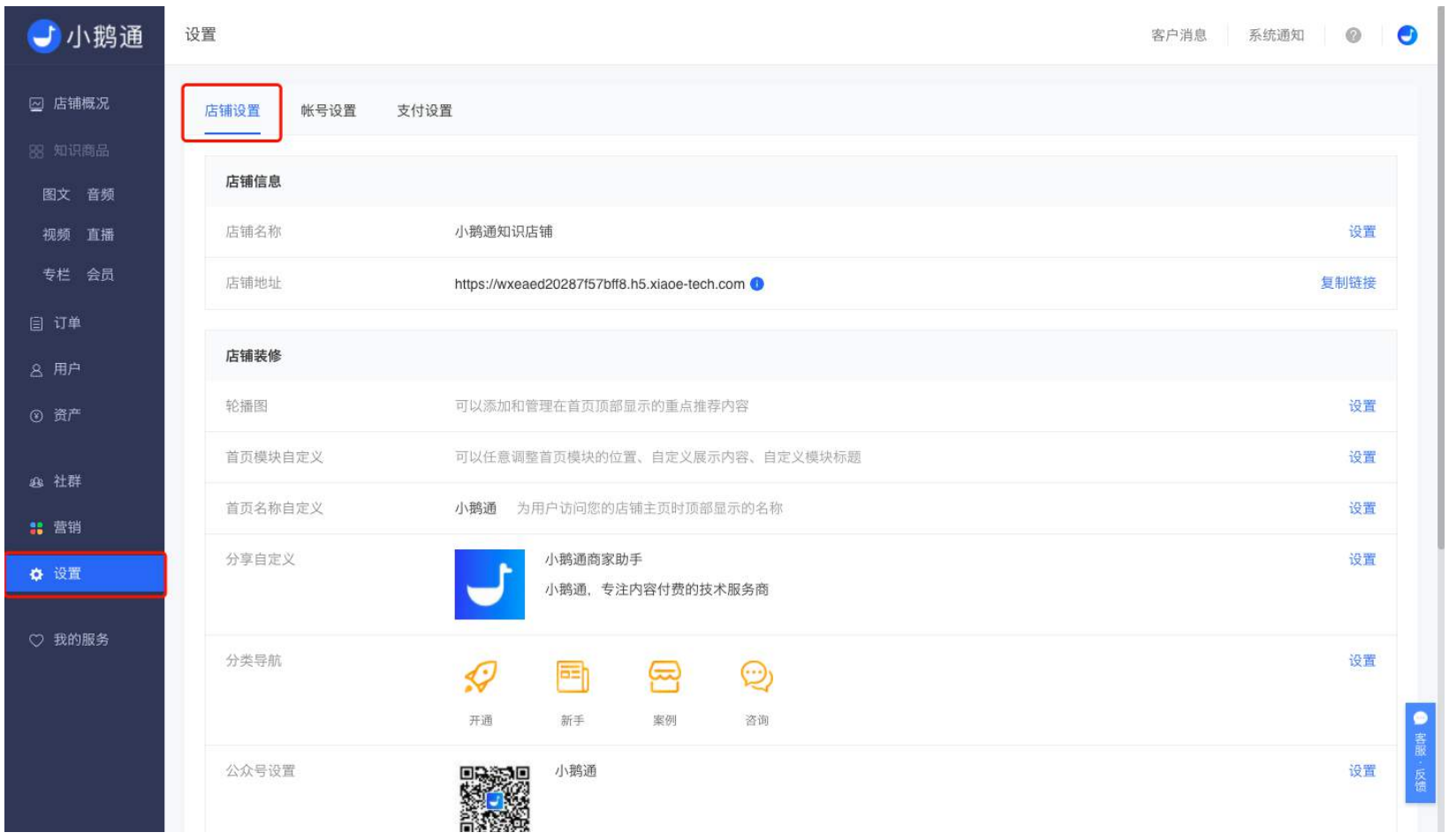
如您想免费使用视频付费视频及实时视频直播功能，推荐您参与《小鹅通流量扶持计划》，将由小鹅通补贴所有第三方资源费用，包括知识店铺运营过程中产生所有的流量、资源存储及短信费用（本计划针对视频直播、视频点播产生的流量费用，标准版原已减免音频、图文、语音相关资源费用）。

本计划面向所有标准版客户开放，不用申请，自行在店铺管理台设置即可。

流量扶持开通方式：

1.进入小鹅通管理台；

2.点击“设置”进入“店铺设置”；



3.点击页面底部“流量模式”设置按钮；

4.点击“补贴模式”或“付费模式”；

5.点击“保存修改”。

2.3-付费专栏

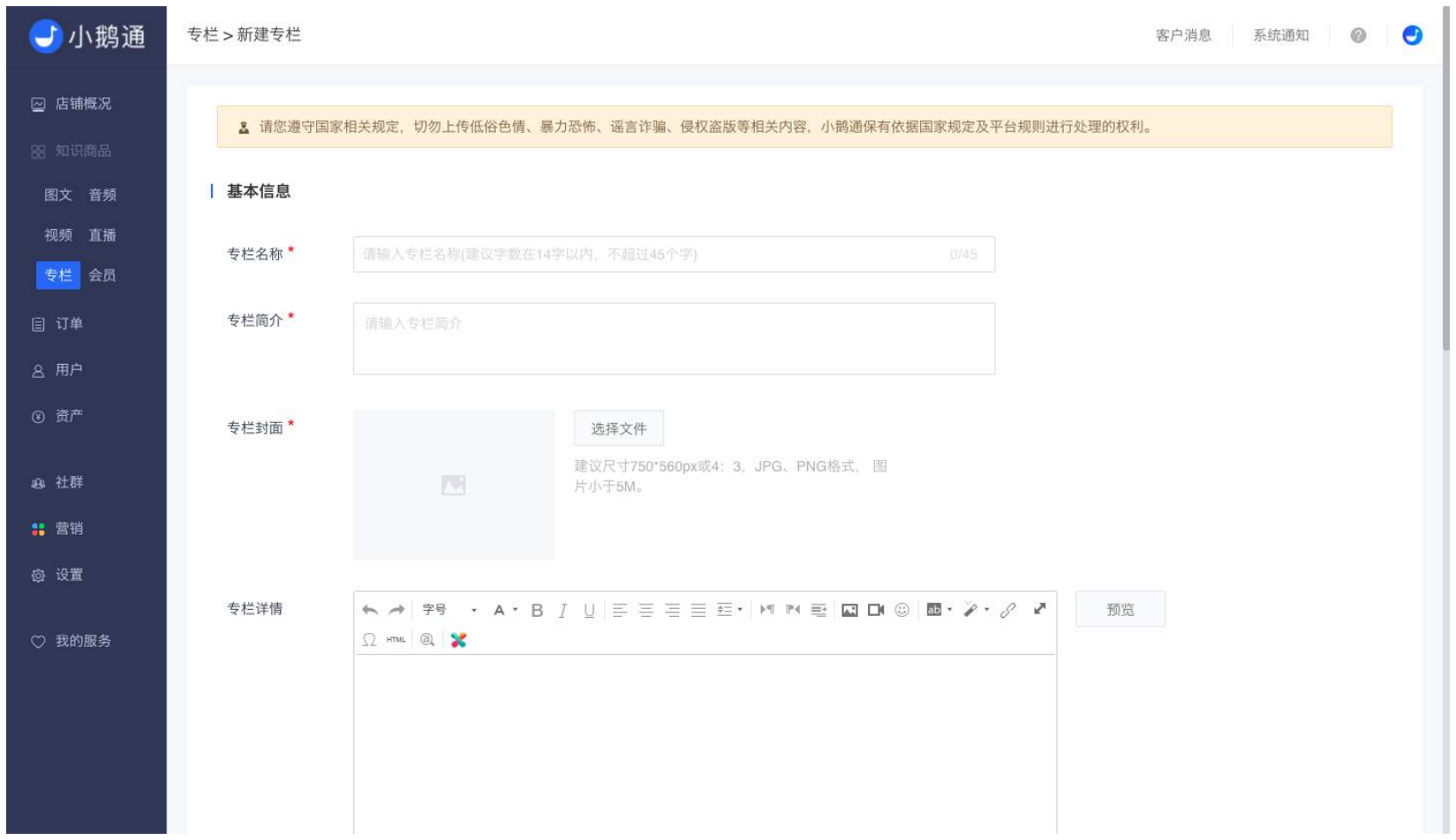
功能简介：

什么是专栏？如果您的好几个课程内容都是围绕着同一个主题来展开，那么您可以将这些内容放在一个专栏内进行打包销售；同时，专栏内的内容可以不断增加及修改。

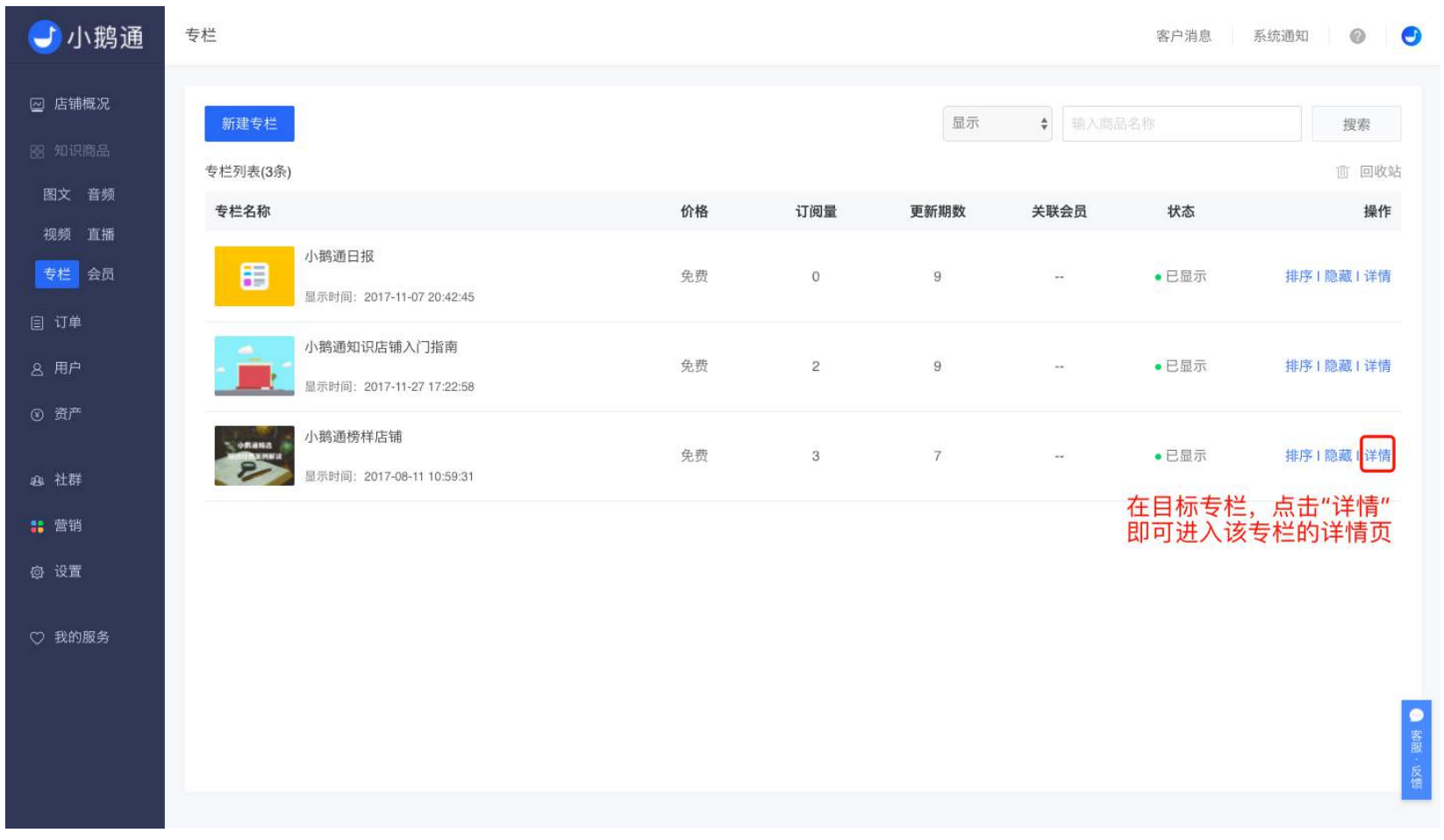
本节将会教您如何创建一个新的专栏，以及如何往专栏内添加、管理内容。

2.3.1-专栏内添加内容

新建专栏：点击“新建专栏”进入专栏编辑页面，输入专栏名称、简介，上传封面；勾选关联信息和商品信息后，点击创建 “。如图所示：



专栏里内添加内容：如果希望在专栏内添加内容（图文/音频/视频等等），需要先进入专栏详情页。在目标专栏，点击“详情”即可进入专栏详情页。如图所示：

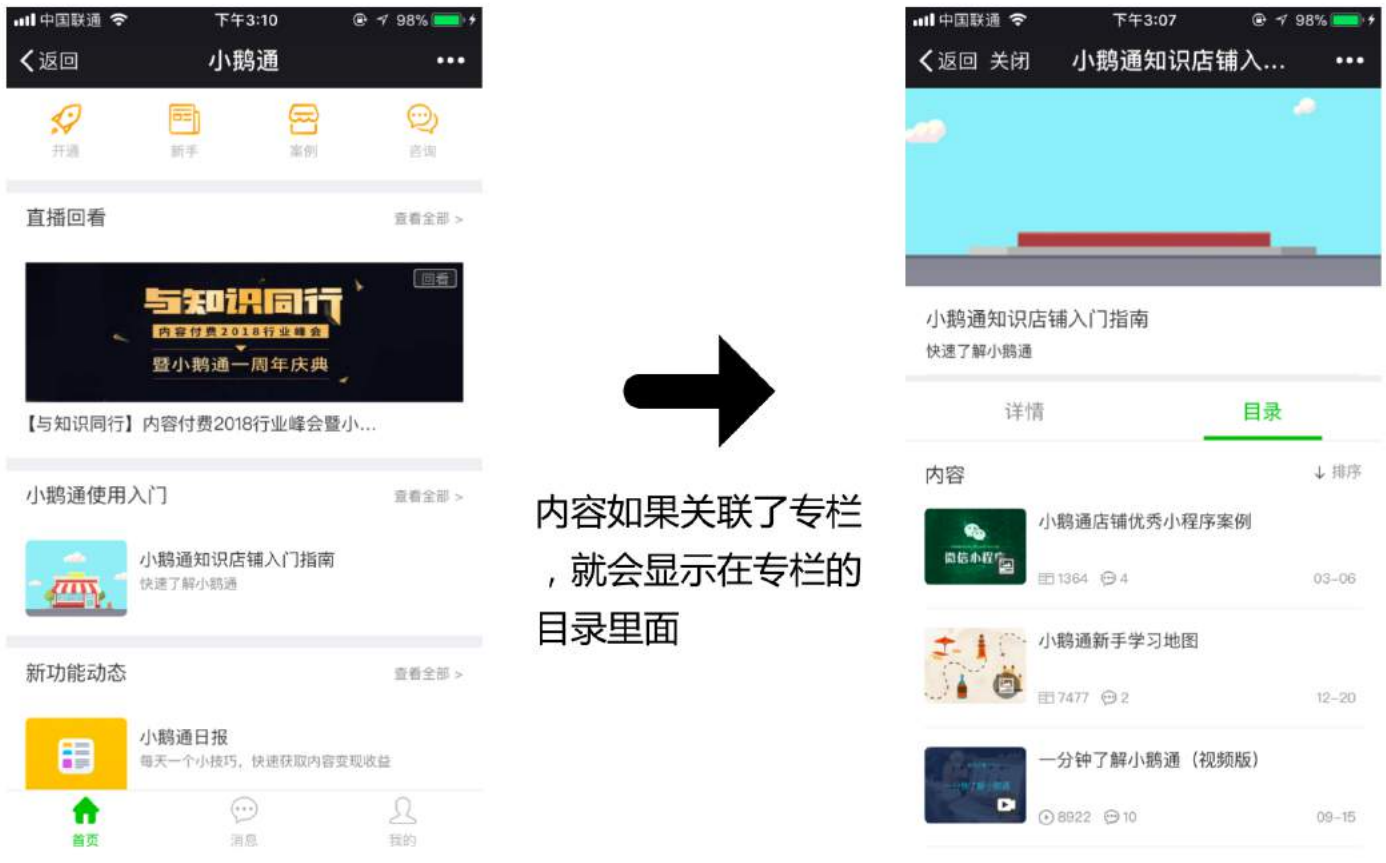


进入专栏详情页后，点击“添加商品”，开始添加内容商品。如图所示：

通过搜索，找到目标内容商品，进行勾选，然后点击确定，内容商品就添加完成了。也可以点击“新建商品”按钮，创建新的内容。

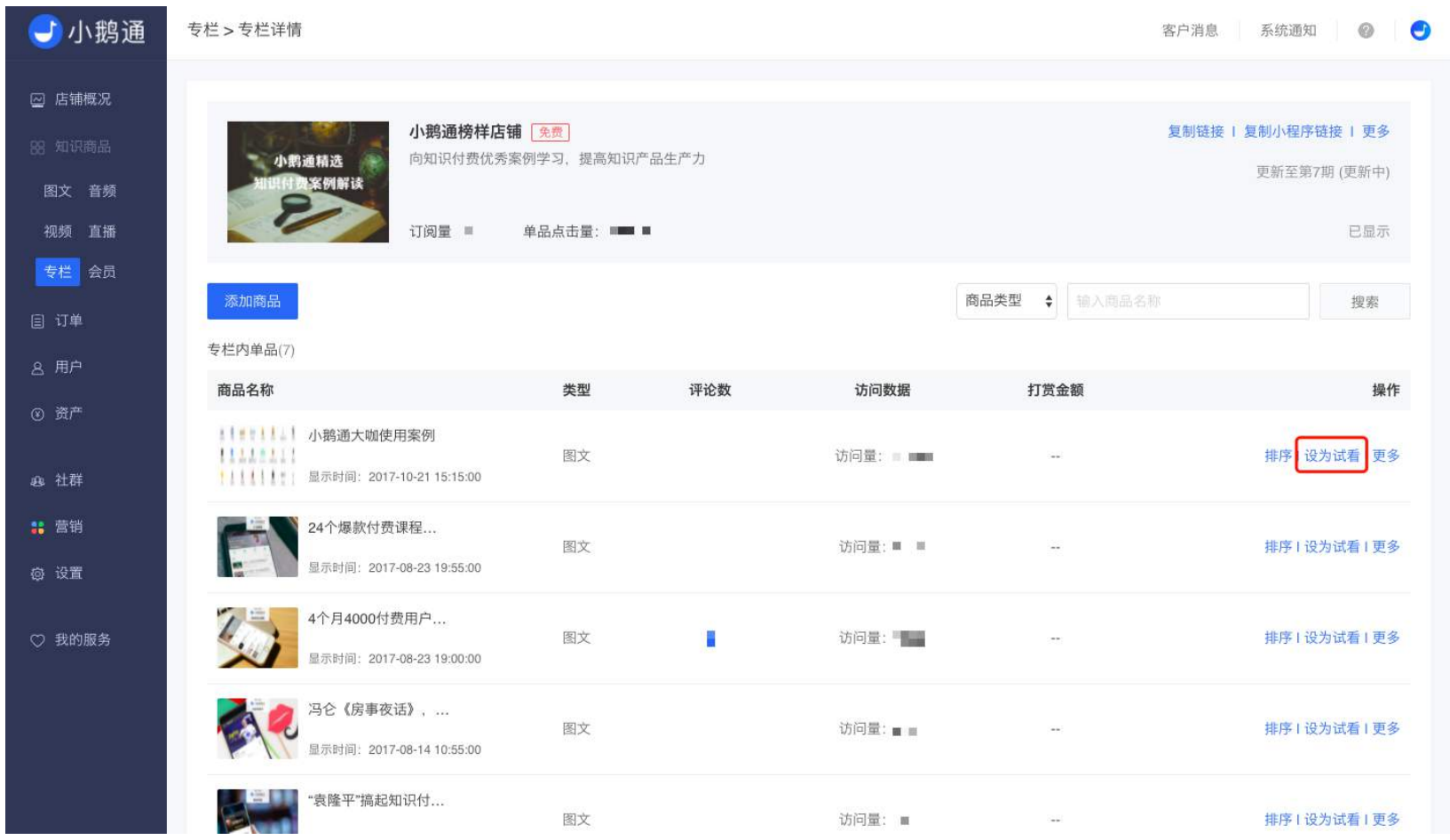
最终效果：

内容如果关联了相应的专栏，那么点开专栏就会显示在专栏列表中。



2.3.2-设置试听/试看

把专栏内某个内容设为试看，能够增加专栏购买的吸引力，促进购买。只需点击“设为试看”按钮，就能让没有订阅专栏的用户免费体验。当然，也可以根据实际需要，随时取消试听/试看。操作如图所示：



最终效果：

设为试看后，订阅专栏前即可试看该内容，如图所示。

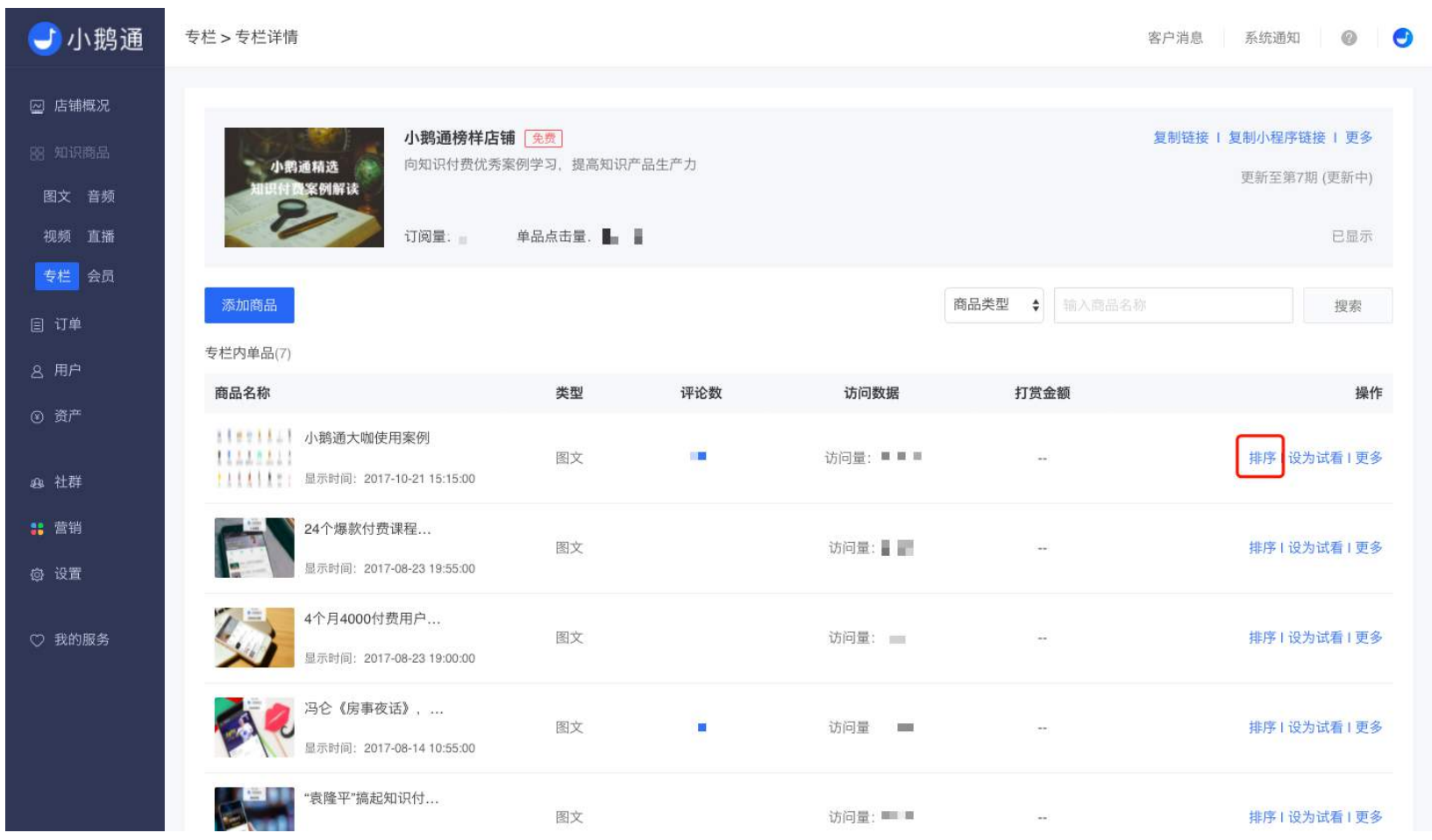
2.3.3-专栏及内容排序

专栏或专栏内有些内容会比较重要/热门，需要把这些内容排在前面；在管理后台调整专栏及内容顺序，重要内容前排展示，创造更佳用户体验。

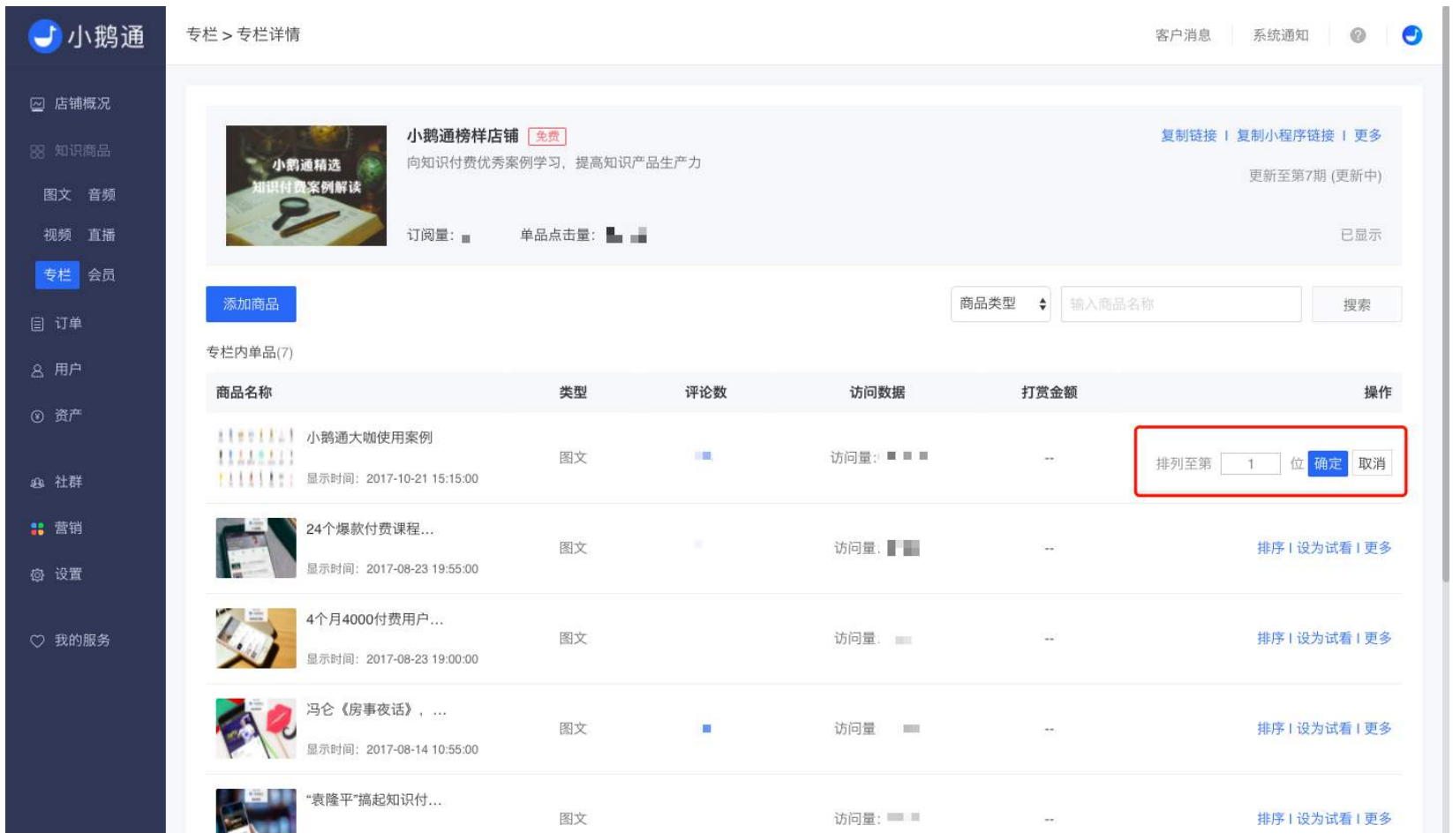
Step1：登录管理后台，进入专栏列表页面，找到需自主排序的专栏

Step2：点击专栏【详情】

Step3：选择单品，点击【排序】



Step4：输入排序序号后点击【确定】



最终效果：

设置后顺序后，专栏目录里的内容会按既定设置排列。

2.4-付费会员（增值服务，¥988/年）

功能简介：

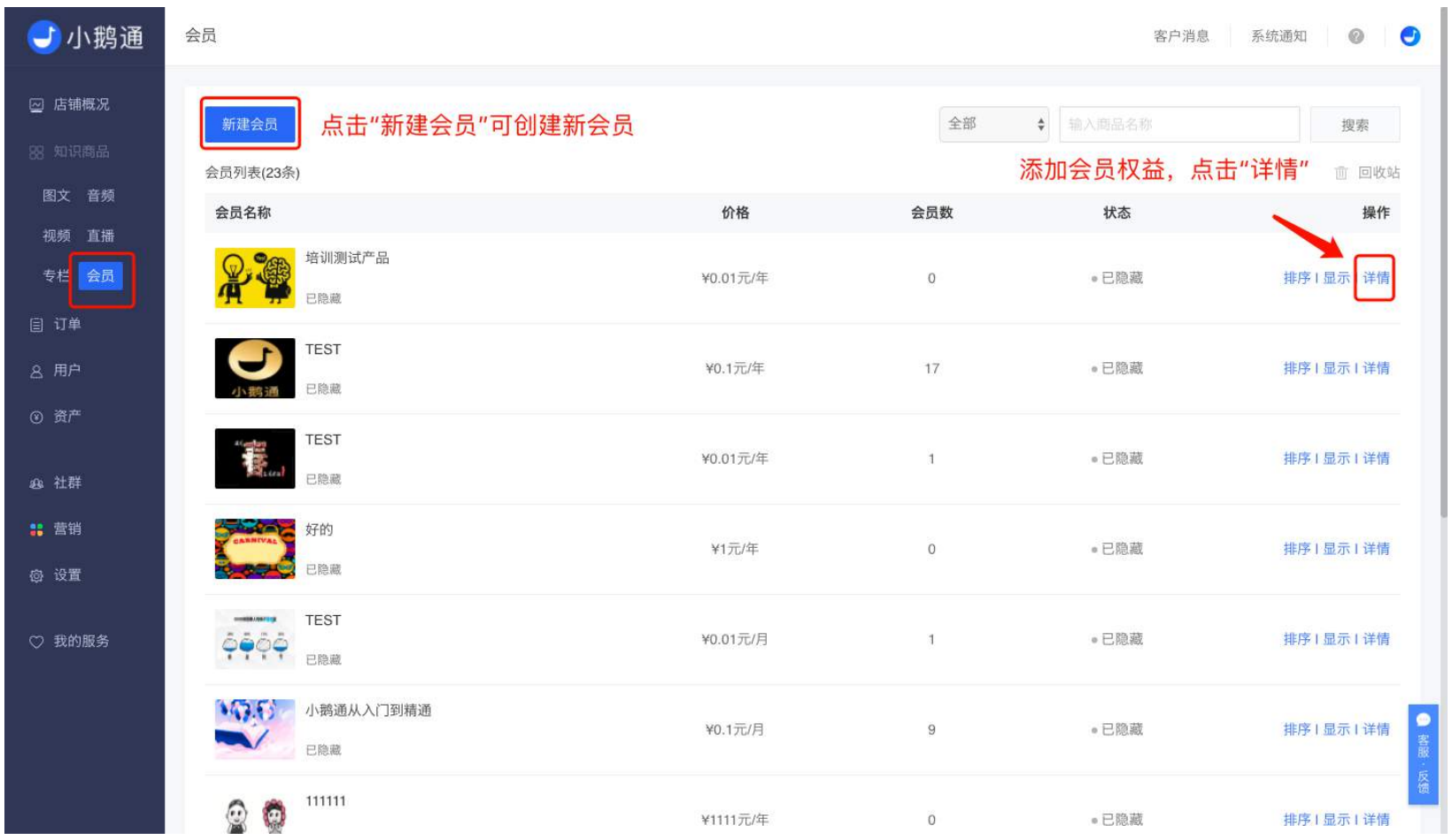
什么是付费会员？按时长购买知识服务，可自定义设置会员期，会员内包含专栏、单品等多层次内容，方便您以多种形式售卖您的内容，更好地管理用户。

本节将教您如何添加会员权益，以及如何管理您的会员。

2.4.1-添加会员权益

什么是会员权益：就是用户购买您的会员课程以后，在会员有效期内，他能享受到什么内容。

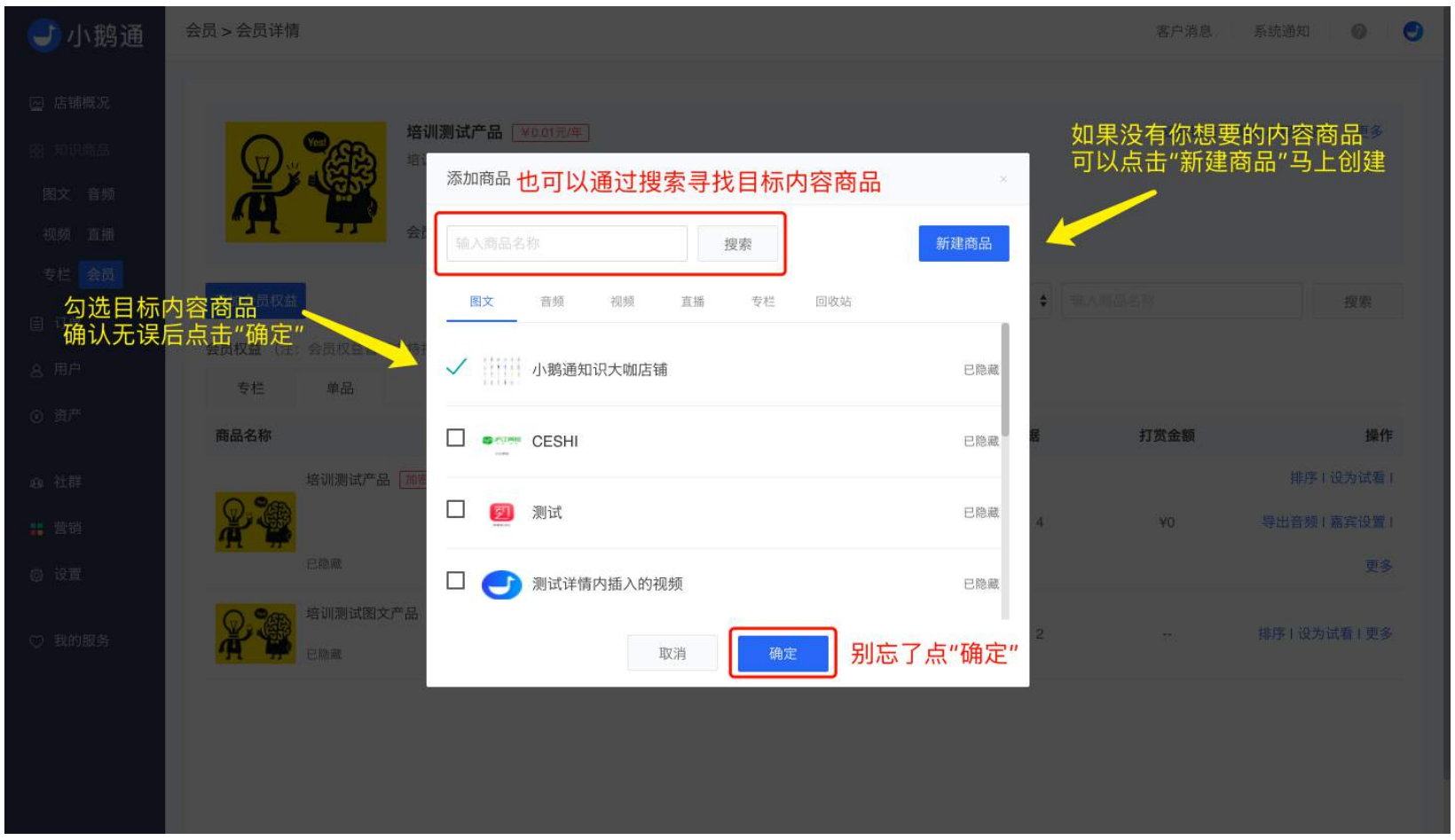
如果您希望在会员中添加内容，首先需要点击“详情”按钮。具体操作如图所示：



进入会员详情页后，点击“添加会员权益”，选择您想放入会员内一起打包售卖的知识商品。

勾选目标内容商品，确认无误后点击“确定”即可。

如果没有您想要的内容商品，可以点击“新建商品”按钮，马上创建内容商品。



最终效果：

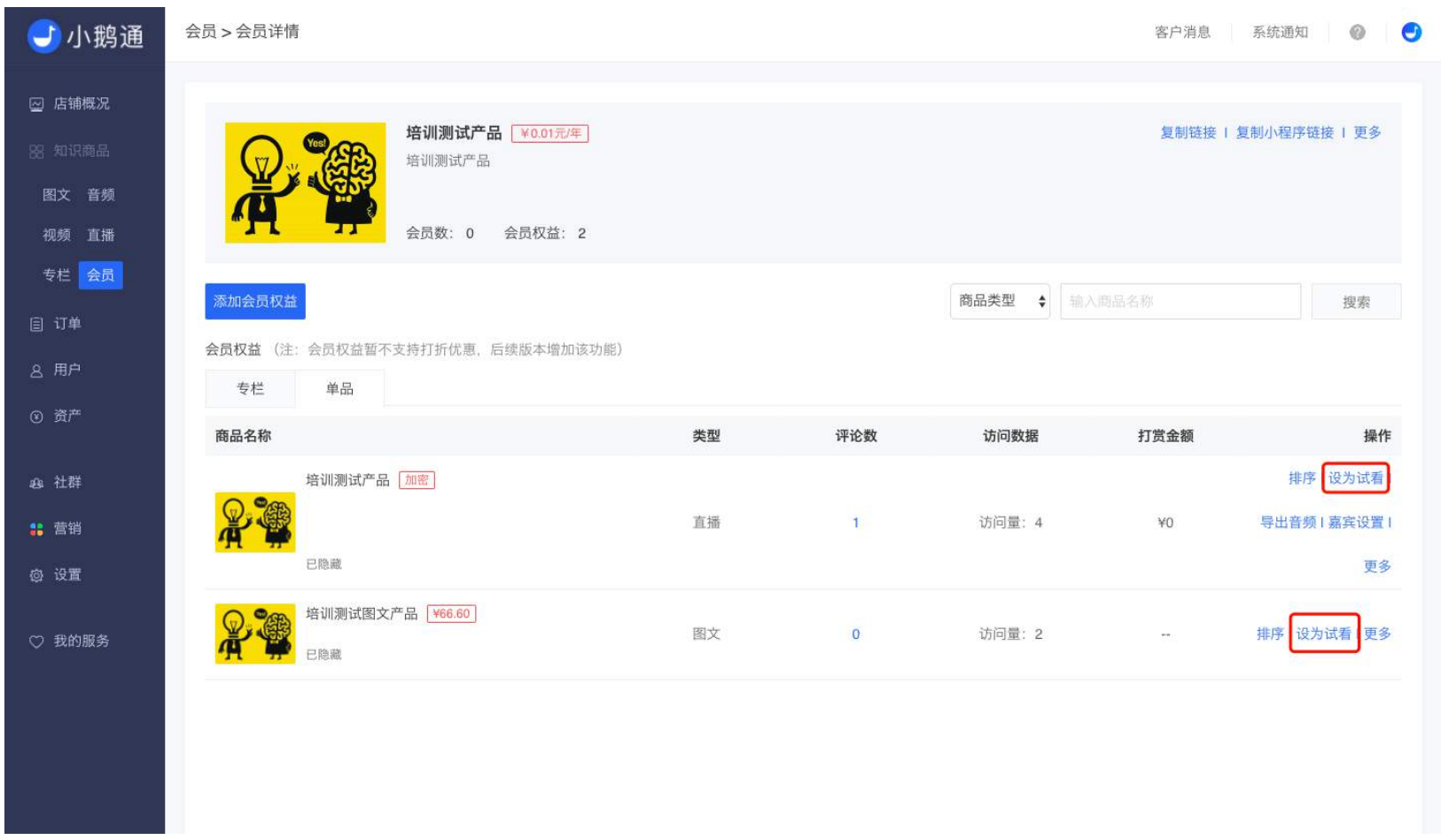
设定会员权益后，为付费的会员可以看到目录下有哪些专栏和内容。

2.4.2-设置试听/试看

能不能让用户免费体验会员的部分内容，促进购买？

您可以把一部分内容设为试看/试听，这样用户就能在购买会员之前，先体验其中部分的内容。

在会员详情中，点击“设为试看”即可。当然，根据您的需求，可以随时取消试看。



最终效果：

点击会员页面，试看内容将会显示在目录中

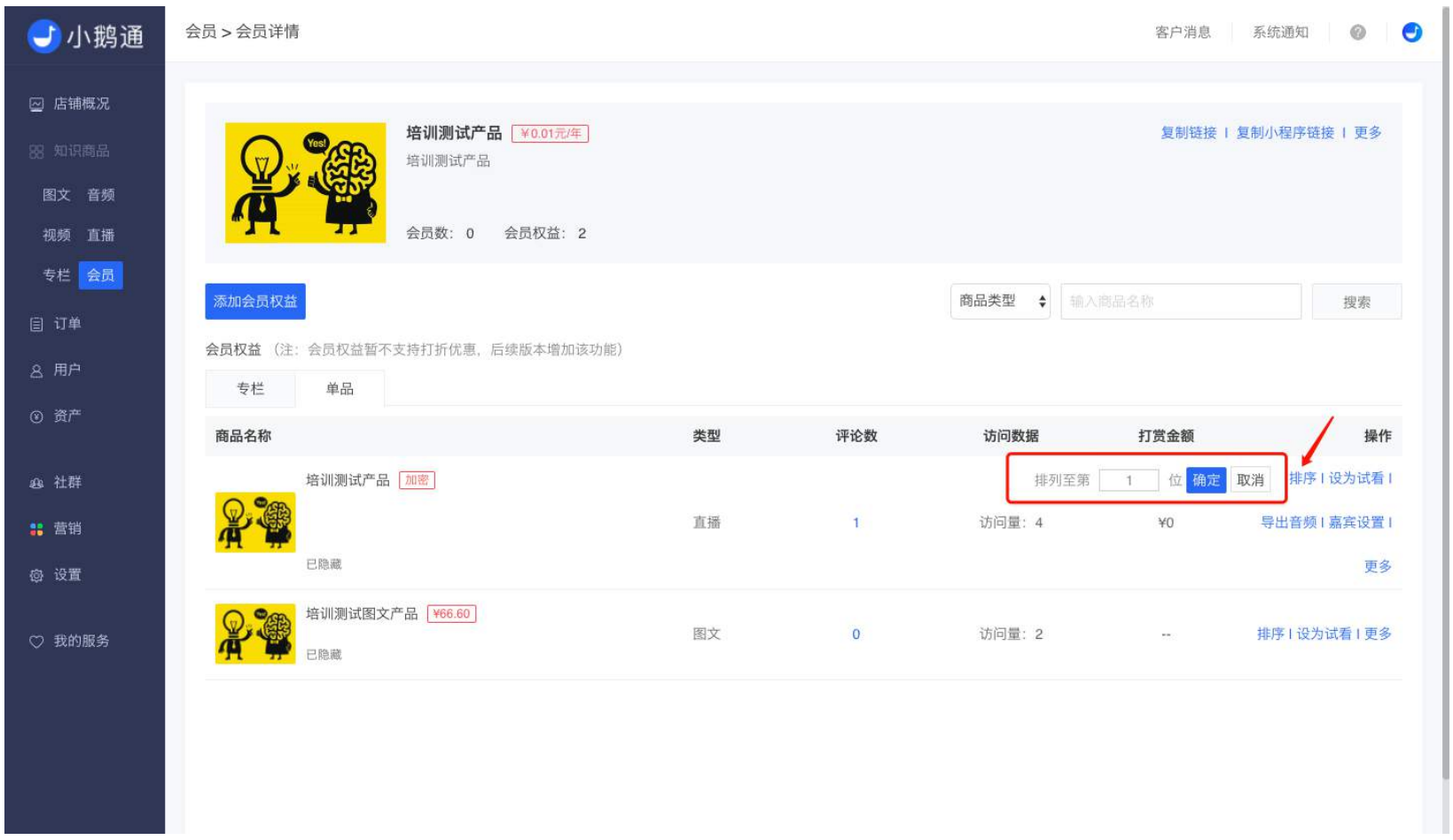
2.4.3-内容排序

把高质量、热门的内容设定在前面，能够增加会员的吸引力，提高学员兴趣。在会员内您可以自主设定专栏/会员内商品排列顺序，重要内容前排展示。

Step1：登录管理后台，进入会员列表页面，找到需自主排序的专栏/会员

Step2：点击会员【详情】

Step3：选择单品，点击【排序】，输入相应排序位置



设置完成后后，手机端页面会员内商品会按管理后台设定的顺序排列。

第三章 社群运营

3.1-小社群

功能简介：

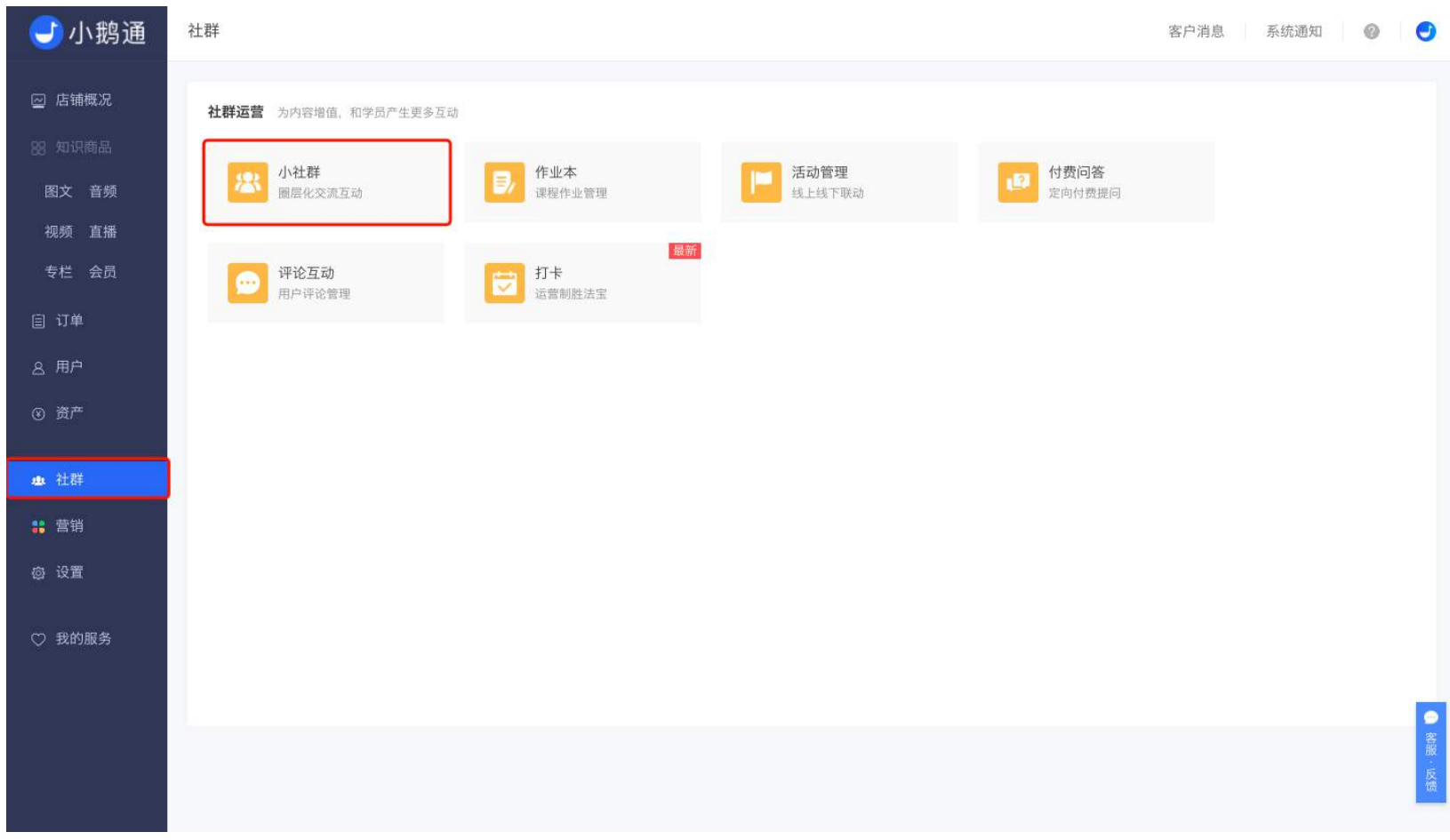
小社群是用户加入后，针对某些主题和话题，一起沟通交流的地方；用户想要在学习社区里分享心得，发起话题讨论时，您可以创建一个小社群，帮助老师、学员和学员之间进行日常互动沟通。

小社群支持发布图文、语音动态，置顶群公告，用户跟帖交流。本节将会教你如何创建、管理你的社群。

3.1.1-创建小社群

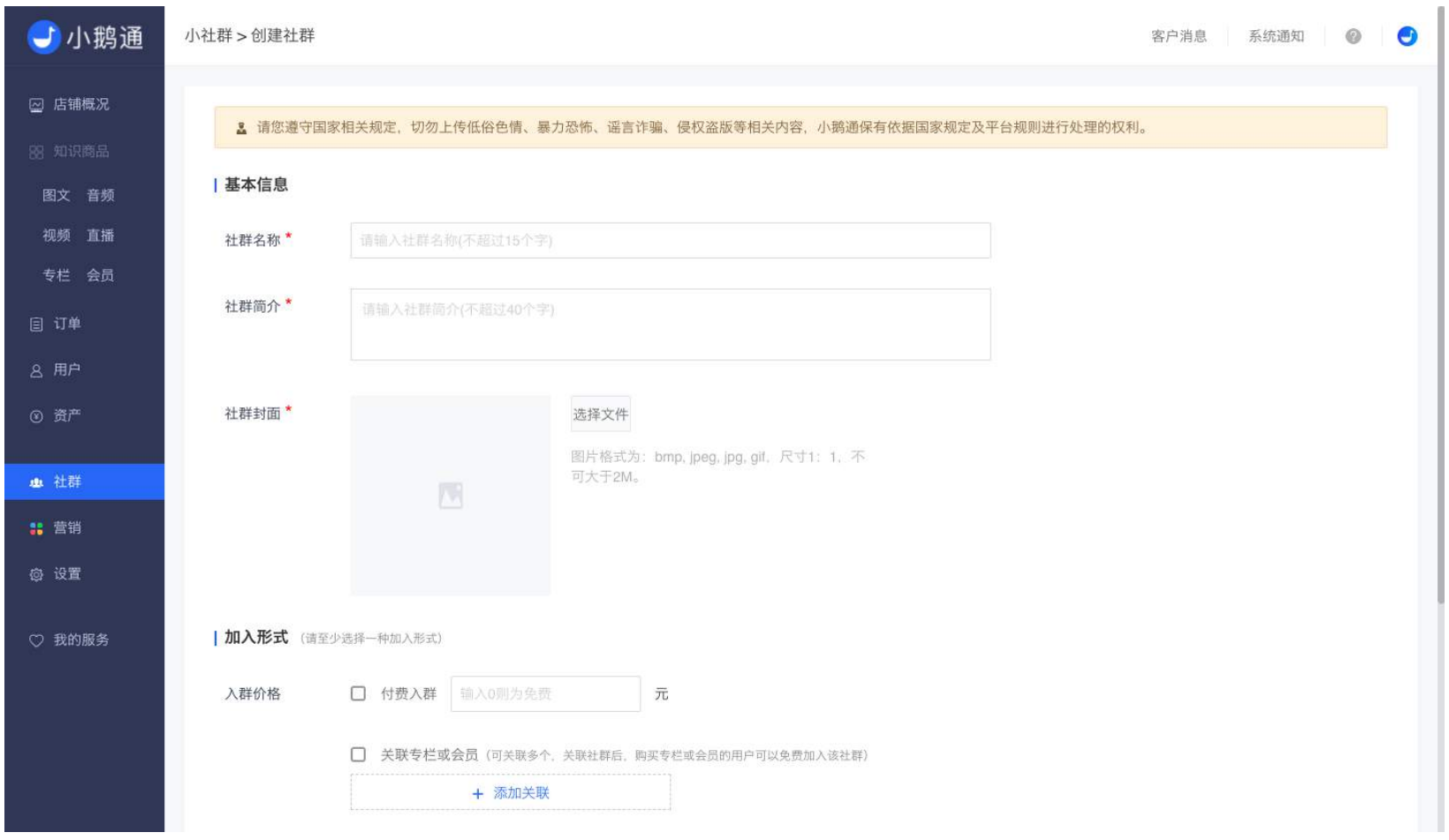
操作方法：

登录小鹅通管理台，首先点击左侧菜单栏的“社群”，点击“小社群”进入社群管理页面；



然后点击“创建社群”，进入创建社群编辑页面；

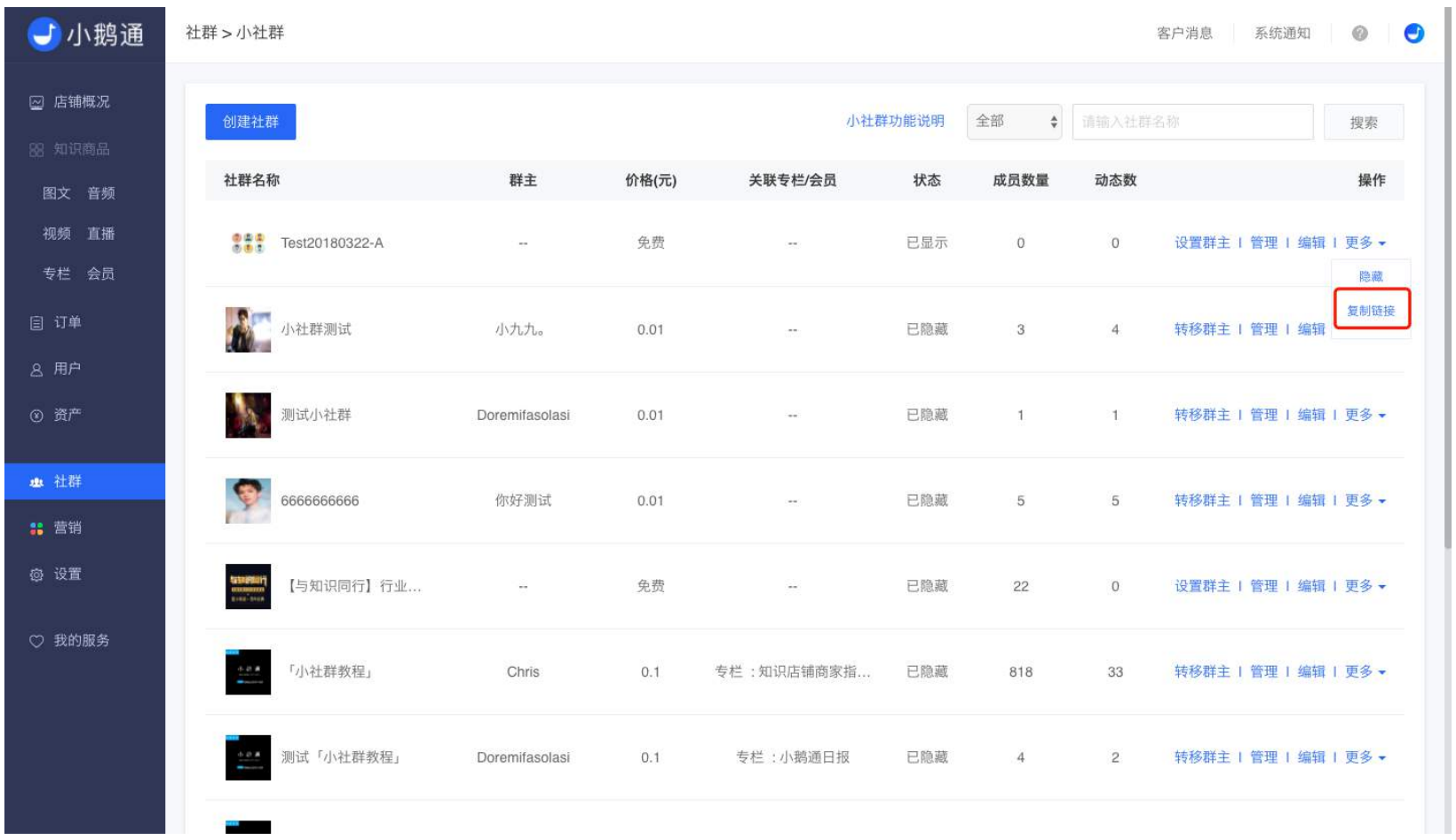
填写社群名称、简介及对外展示的封面；选择用户可加入社群的形式；确认无误后，点击“创建”即可。



最终效果：

创建完成后，新的社群会出现在小社群列表页面上；

点击“更多”-“复制链接”，通过微信发送给其他学员，就能邀请对方入群；



免费社群：学员收到邀请链接后，点击“进入社群”即可加入到该社群中。

学员点击“进入社群”
就能进入该社群了

付费社群：如果是付费社群，学员收到邀请链接后，需要付费才能进入社群。

如果是付费社群，需要支付金额后才能进入社群。

3.1.2-关联专栏/会员

什么是专栏？如果您的好几个课程内容都是围绕着同一个主题来展开，那么您可以将这些内容放在一个专栏内进行打包销售；同时，专栏内的内容可以不断增加及修改。

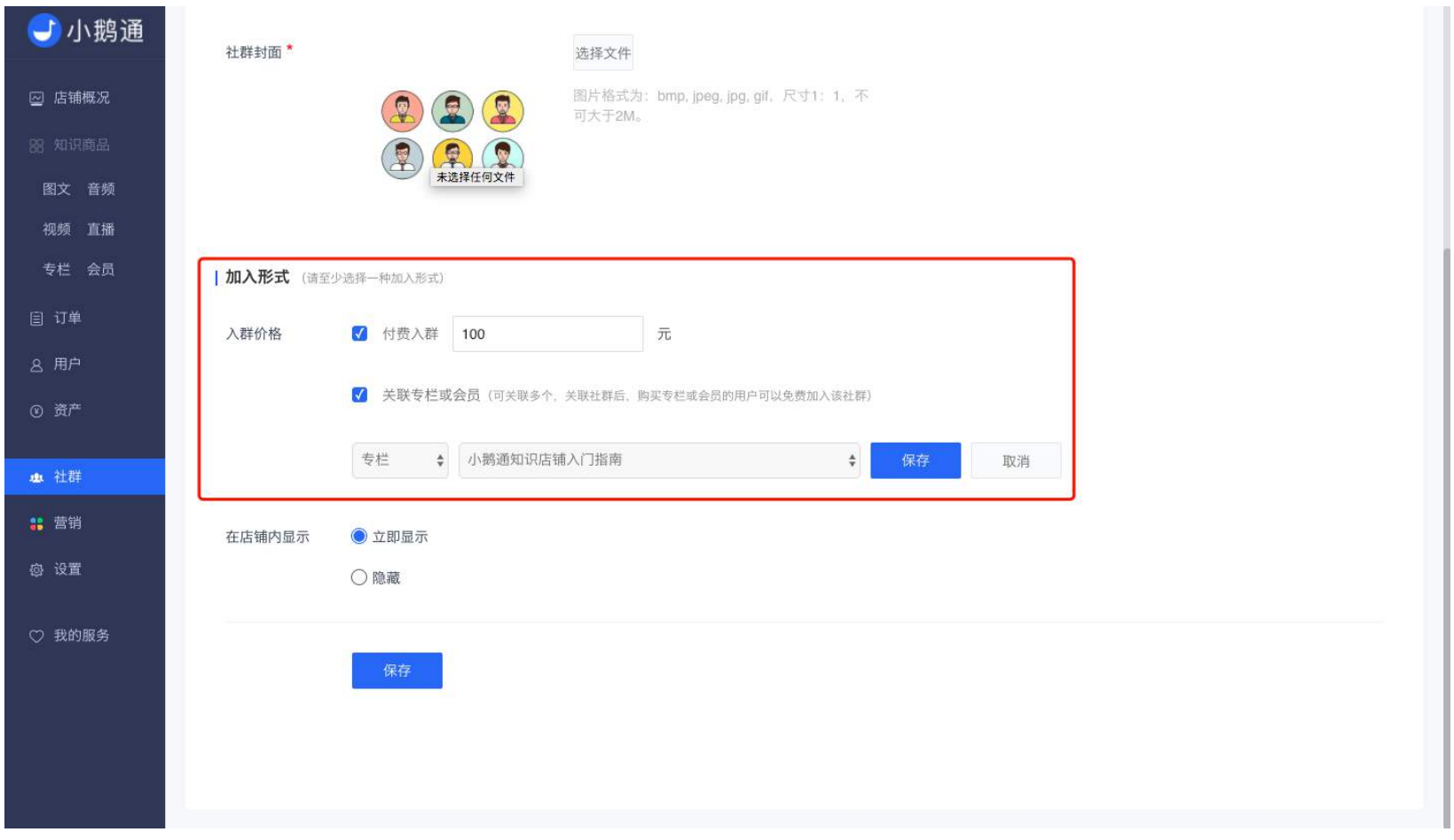
什么是付费会员？按时长购买会员权益，可自定义设置会员期，会员可将专栏、单品等多种内容打包售卖。

您可以让已经付费订阅了某各个专栏/会员的学员免费加入付费社群，让小社群成为购买专栏/会员的一项权益。

具体操作：

在社群的编辑页面里，勾选“关联专栏或会员”，并选择相应的专栏/会员；

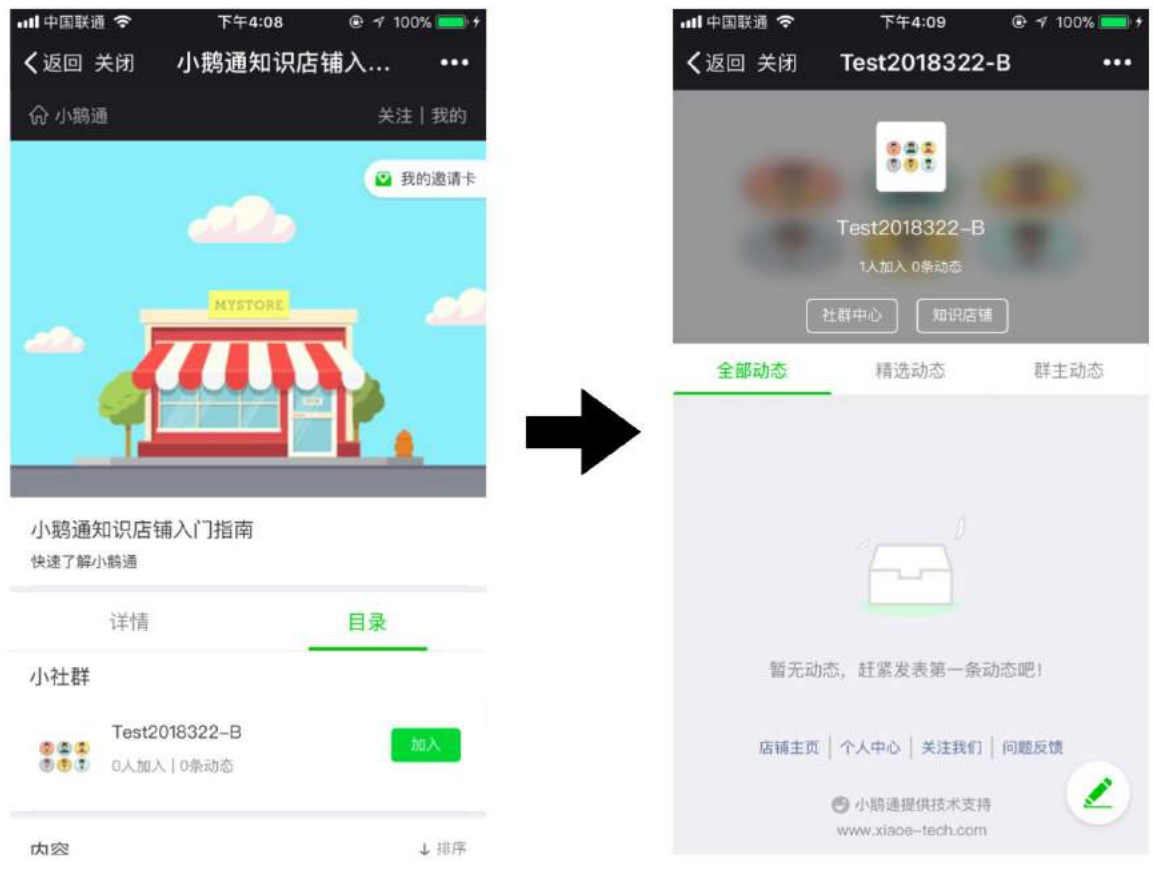
备注：一个社群可以关联多个专栏/会员，只需按照上述步骤操作即可。



最终效果：

社群关联了专栏/会员以后，订阅了该专栏的学员就能免费进入社群。

已经订阅了专栏
小社群就会显示
在专栏里面

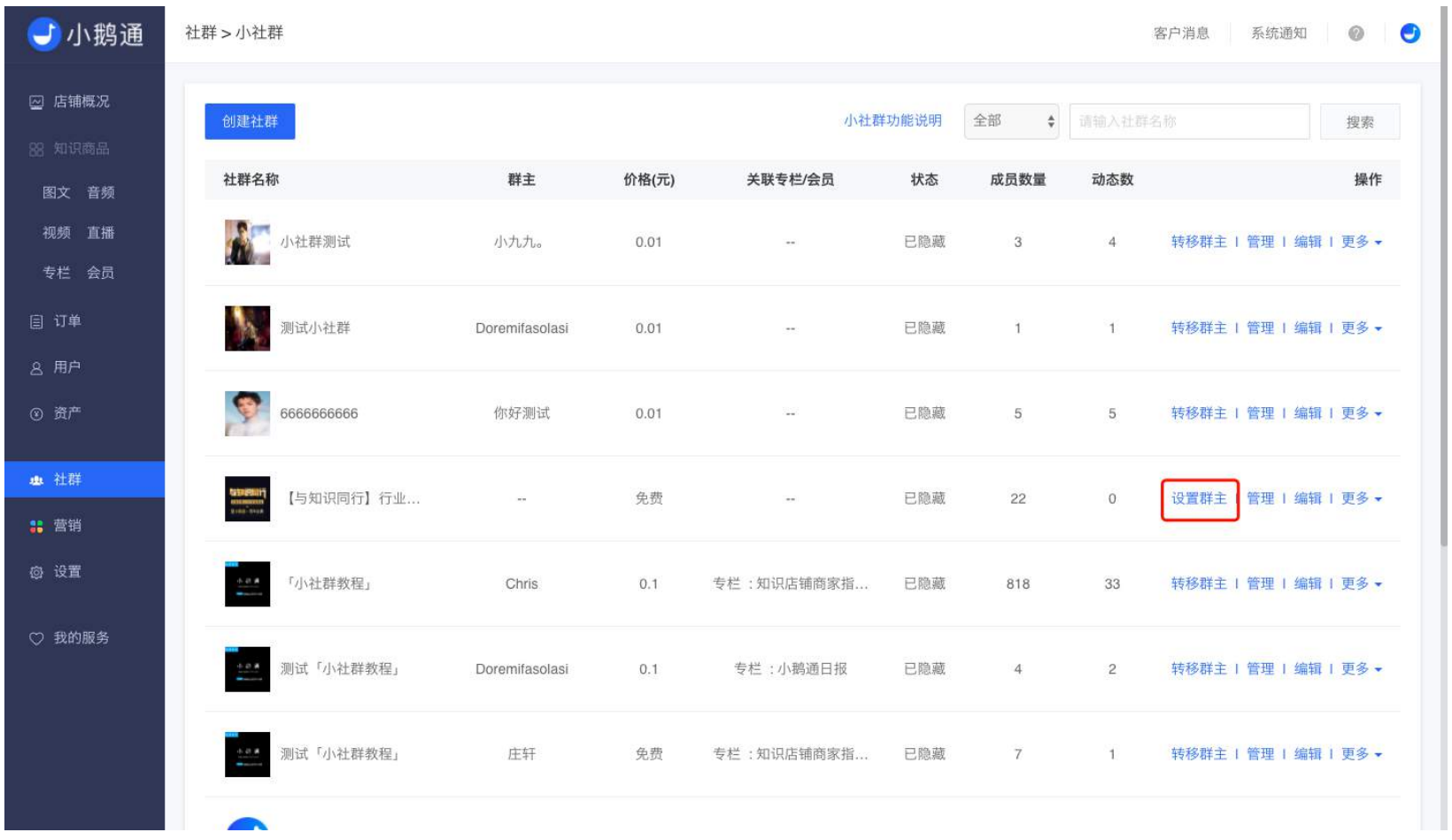


3.1.3-群主的设置管理

小社群的群主可在手机端实时对群成员进行管理，并管理社群里的动态消息。

具体操作：

创建社群后，点击“设置群主”（如图所示），准备选择。



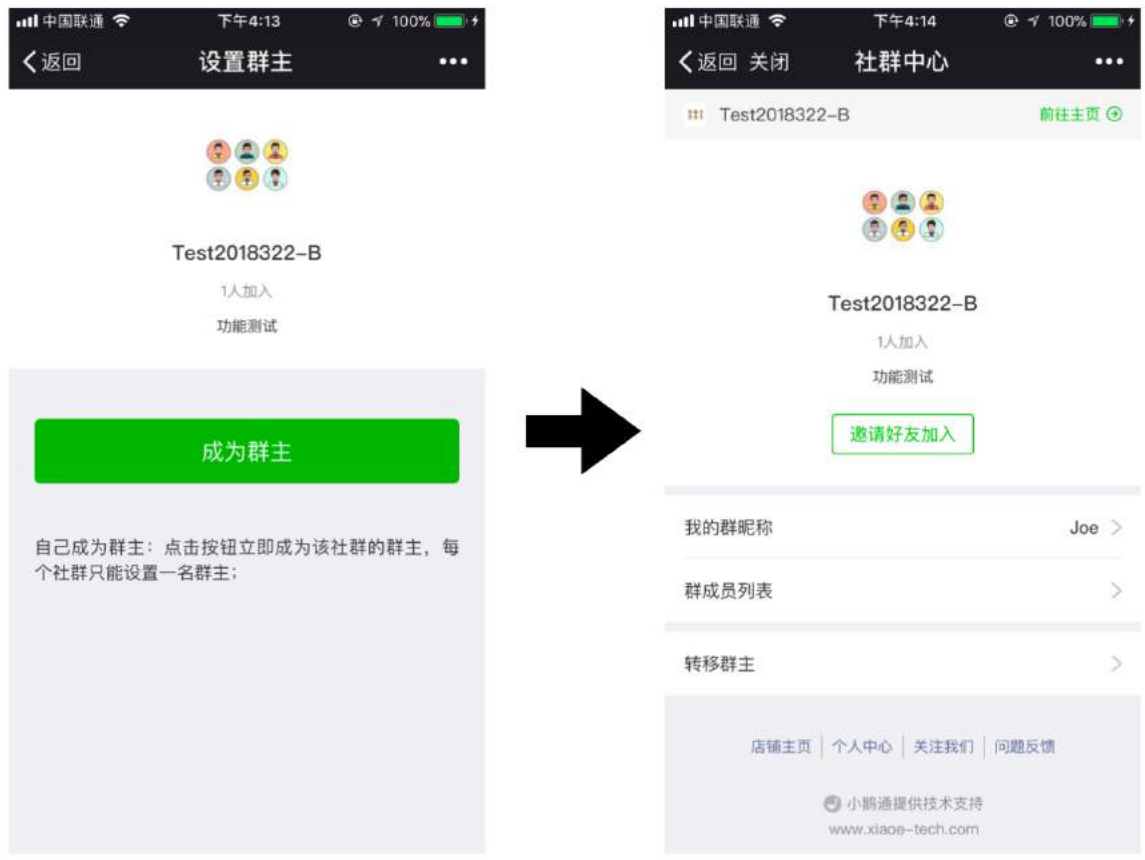
如图所示，输入名字搜索您想设置为群主的人；勾选，然后点击“确定”。

也可以点击“微信扫一扫设置群主”，通过微信扫码，设置群主。

最终效果：

微信扫码后，点击“成为群主”即可；此时，群主就能管理成员和动态消息了。

点击“成为群主”
开始管理群成员

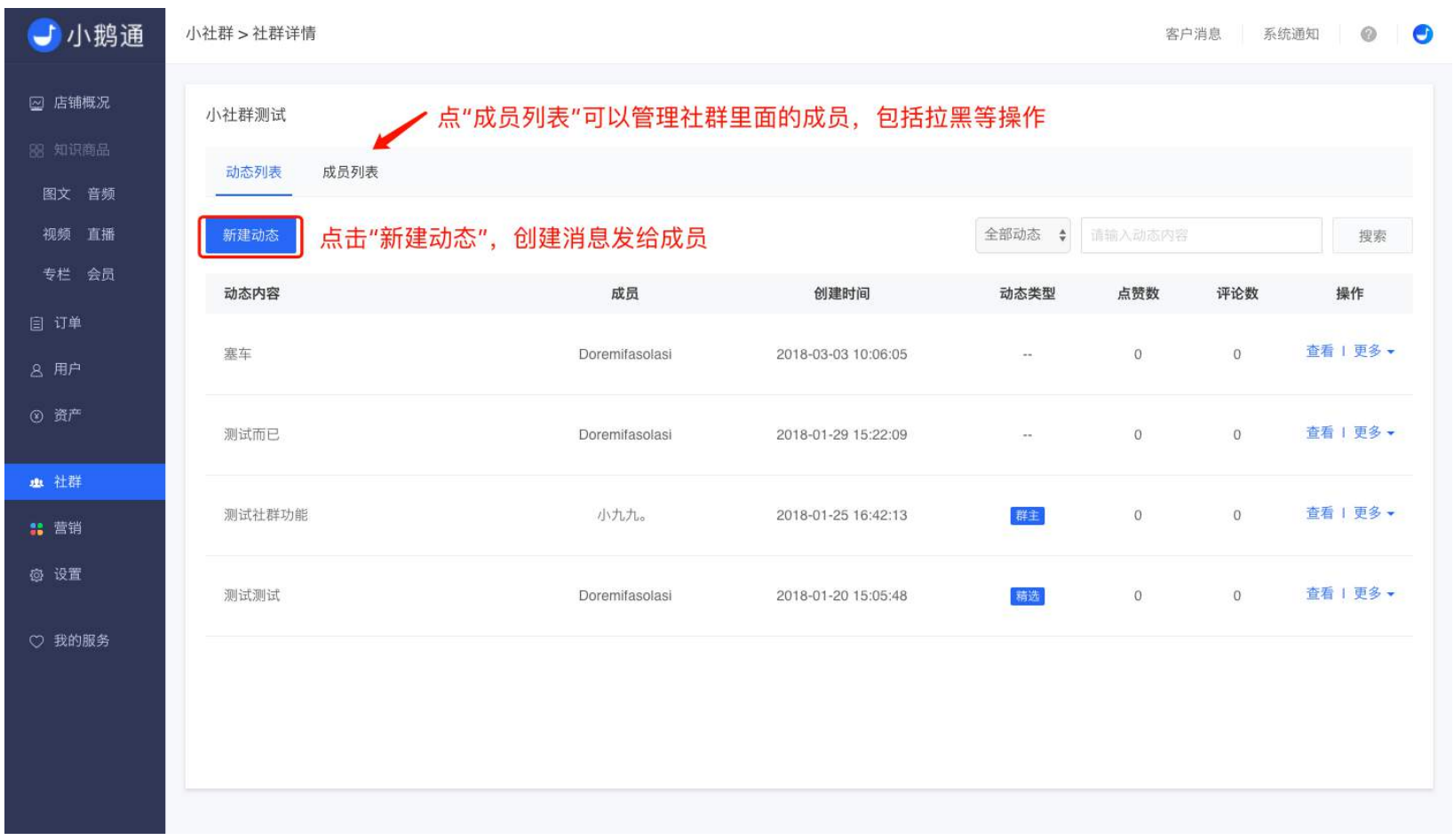


3.1.4-动态及成员管理

通过管理台可以新建群主动态和群成员管理，保持社群的健康度、活跃度。

具体操作：

群主设置完成以后，在社群列表中点击“管理”，可以给成员发消息，也可以管理社群里面的成员（如图所示）。点击“新建动态”，创建社群动态；点击“成员列表”，可以管理社群里面的成员。

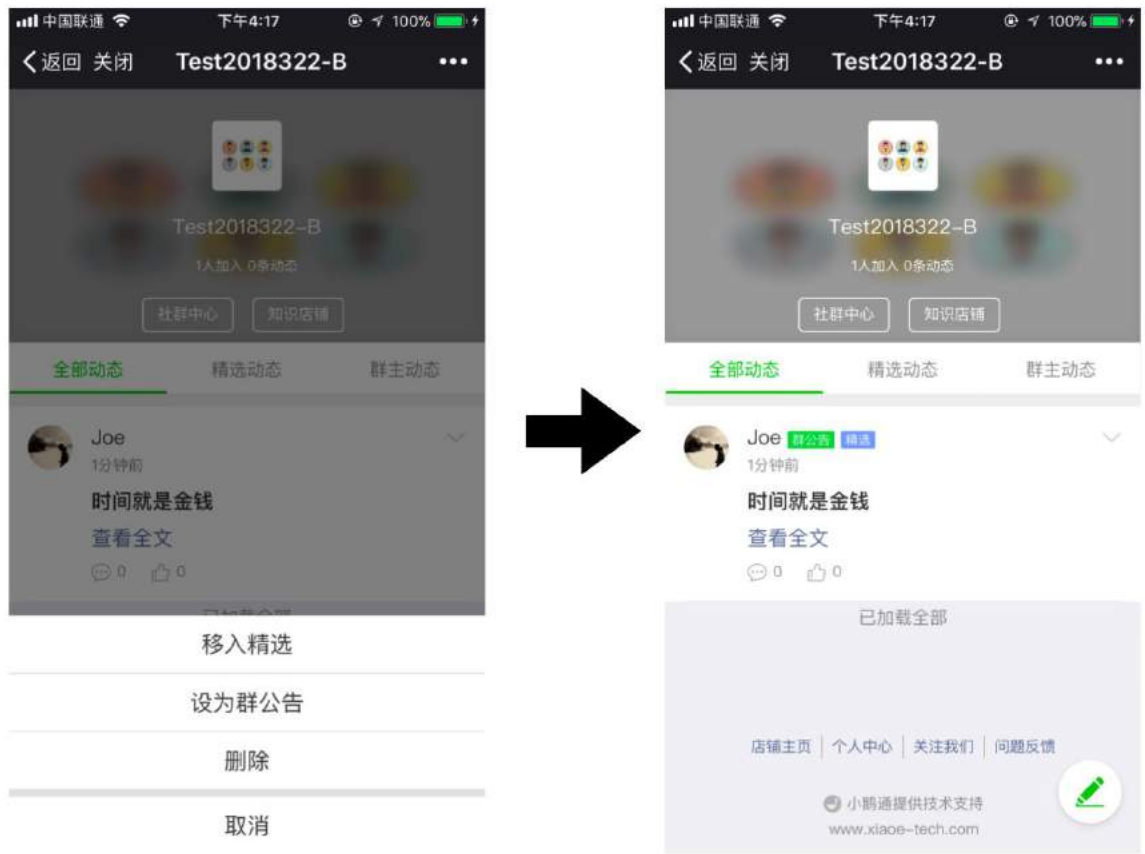


最终效果：

发布动态后，群主可以在手机端将动态设为精选、群公告。

该消息将会有特殊标识。

发布消息后
在手机端可以将动态
设为精选、群公告



3.2-作业本（增值服务，¥588/年）

功能简介：

作业本是老师授课后布置作业、学员提交课后反馈的学习工具。可用图文及语音布置和提交作业，也可进行点评互动，监测学员的学习效果。

本节将会教你如何创建作业本，布置和批改学员的作业。

3.2.1-创建课后作业本

具体操作：

点击“社群”，然后点击“作业本”进入社群管理页面

如图所示，首先要点击“开启”按钮，把作业本功能打开；
然后点击“新建作业本”，开始创建。

输入名称，并关联对应的内容商品；勾选提醒功能后，点击“创建”即可。

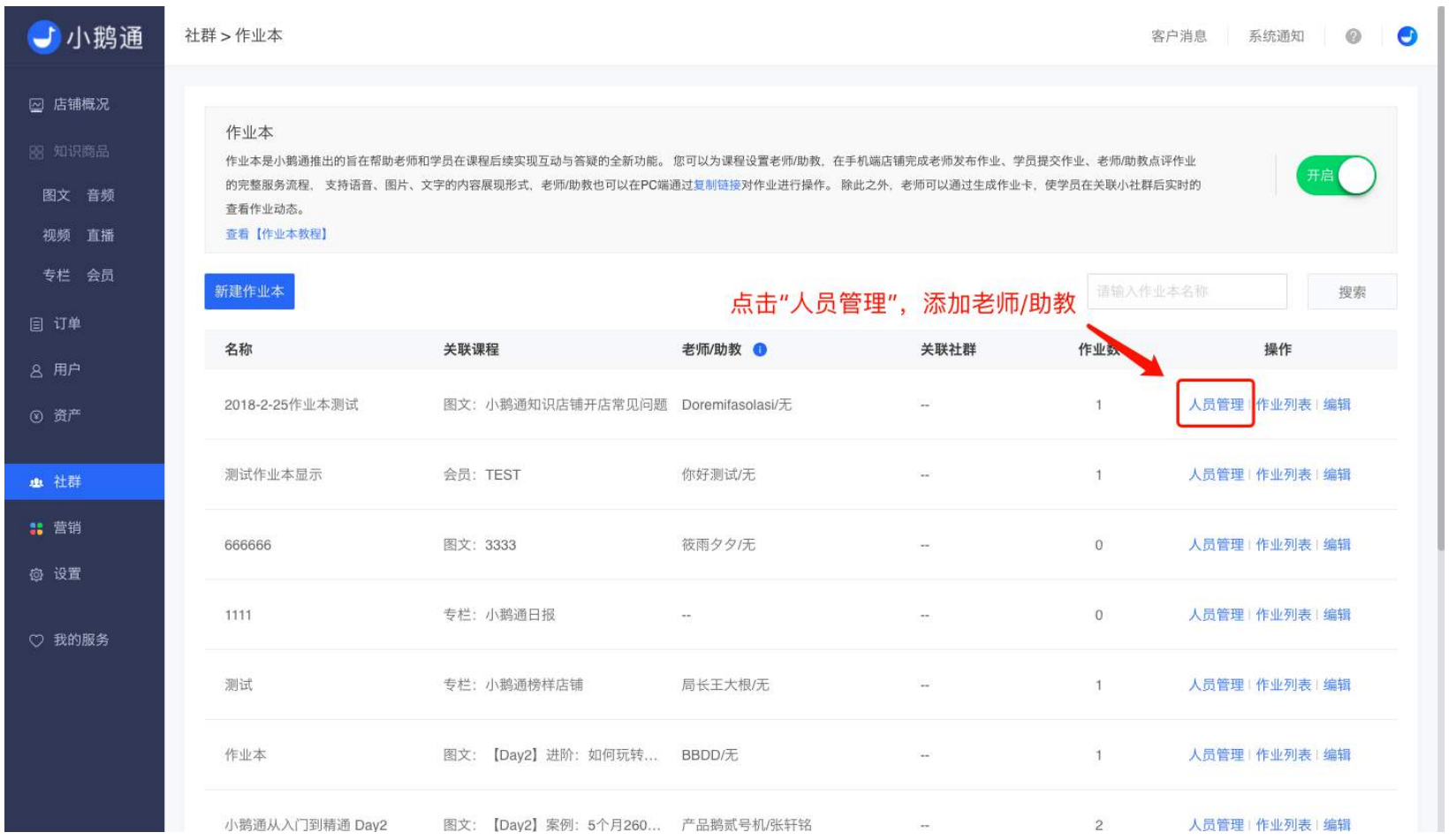
3.2.2-设置老师/助教

老师/助教是作业本的管理人员；老师可以布置作业和点评作业，助教可以以老师身份帮助点评作业。

只有设置了老师，才能针对某个内容布置作业；设置完毕后，老师就能在手机端布置作业了。

具体操作：

如图所示，创建作业本后，点击“人员管理”，添加老师和助教。



点击“添加人员”，然后勾选老师或助教；

确认无误后，点击“保存”即可。

附加备注：助教可以设置多名，但是老师只能设置 1 名。

最终效果：

设置老师之后，该老师就能在手机端布置和批改作业了。怎么发布作业，请继续往下看。

3.2.3-老师布置作业

进入作业详情：老师进入手机端店铺，在【我的】→【我布置的作业】→【作业列表】中获取发布作业入口，点击【布置作业】按钮进入作业编辑页面（助教暂不支持发布作业）。

编辑作业内容：编辑作业内容。作业内容以文字（最多 1024 个字符）、图片（最多 9 张图片）、语音（每条 60s、最多 5 条）的形式展示。

输入图文、音频
点击“布置作业”

完成后的效果

通知学员写作业：

布置好作业后，还需要通知学员写作业。老师需要点击“生成作业卡”，长按并保存作业卡后，分享到小社群或微信中，通知学员写作业。

点击“生成作业卡”
可以邀请学员参与

长按保存截图
发送给学员
即可邀请参与

附加备注：如果想提前准备作业，暂时先不发布，可以点击“隐藏”作业，学员就不会在内容中看到写作业的提示。

最终效果：

作业卡分享给学员后，学员扫码就能参与作业了。

学员扫码后
就能参与作业

输入内容后点击
“提交作业”
就完成作业啦

3.2.4-学员交作业/公开展示/老师点评

学员进入作业本有以下两个途径，

第一种-通过学习内容商品中点击进入；

第二种-通过老师分享的作业卡扫码进入。

提交作业：学员在内容右下方点击“查看作业”，进入作业详情后，点击“提交作业”，开始编辑作业。

点击右下角的
“查看作业”

点击“提交作业”
进入作业编辑页面

编辑作业：

学员输入内容，点击“提交作业”即可。支持提交的内容有：

（1）文字（最多 1024 个字符）

（2）图片（最多 9 张图片）

（3）语音（每条 60s、最多 5 条）

输入图文、音频内容后，点击“提交作业”

提交后的作业将会这样显示

公开展示：学员提交作业后，仅老师/助教/学员自己看到已提交作业，老师和助教可以选择【公开展示】，公开展示后该学员的作业将对其它已购买课程的学员可见。

学员提交作业后老师可以选择是否公开展示

点击公开展示其他学员都会看到该作业

老师点评：输入图文、音频内容，点击“点评”按钮即可对学员的作业进行点评。

输入图文、音频
点评学员的作业

点评完之后
将会出现在
学员作业的下方

3.3-活动管理（增值服务，¥1988/年）

功能简介：

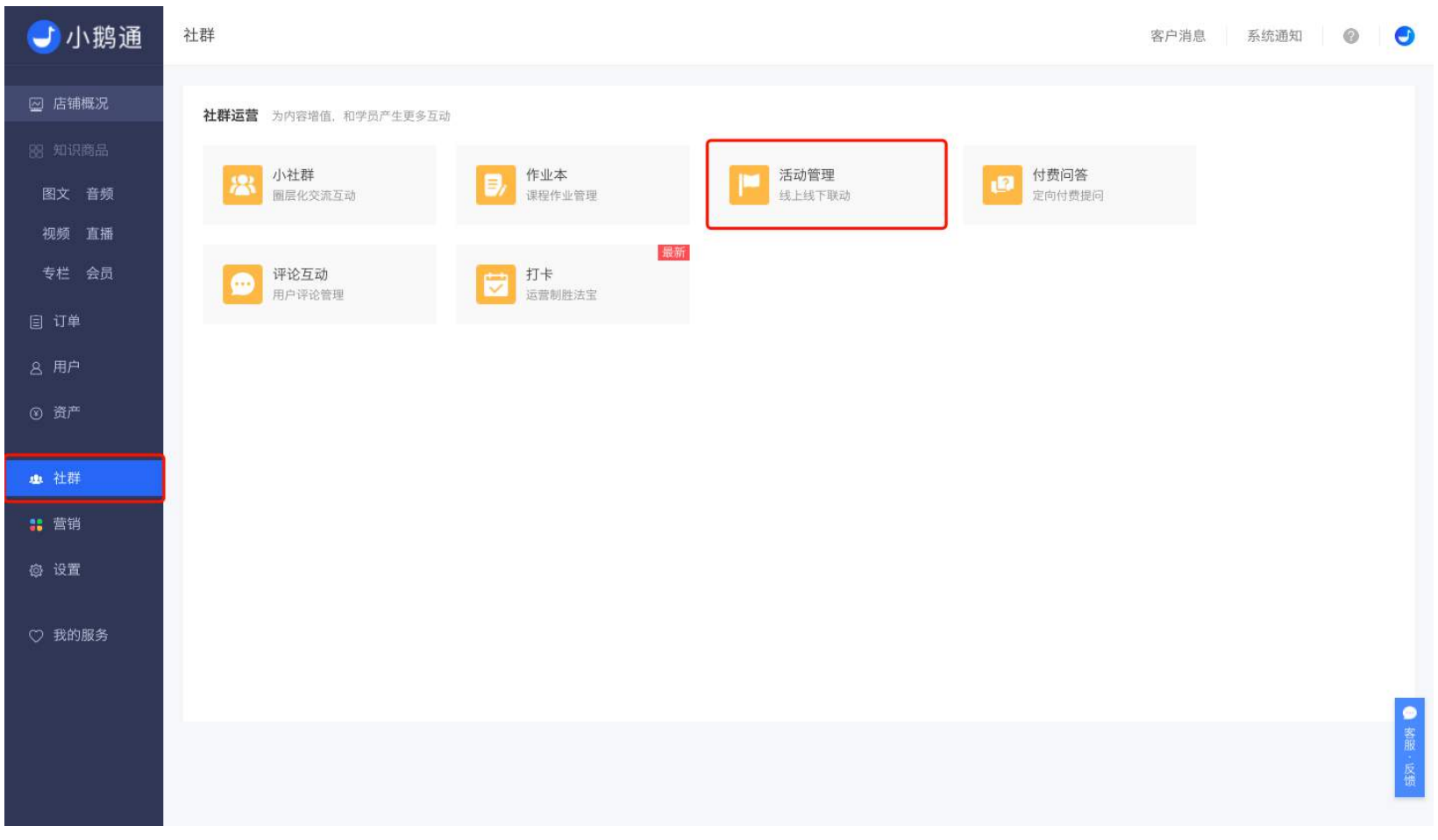
举办线下活动时，需要解决报名、收费、通知和签到等问题。使用小鹅通在线创建活动，用户使用手机就能报名缴费、查看活动详情和接收实时通知；支持线下扫码验票，还能采集参会者信息，快速提高报名参加活动的效率，为您节省更多时间和精力。

本节将会教你如何发布活动，包括活动信息的编辑、人员管理、扫码签到等等。

3.3.1-活动发布

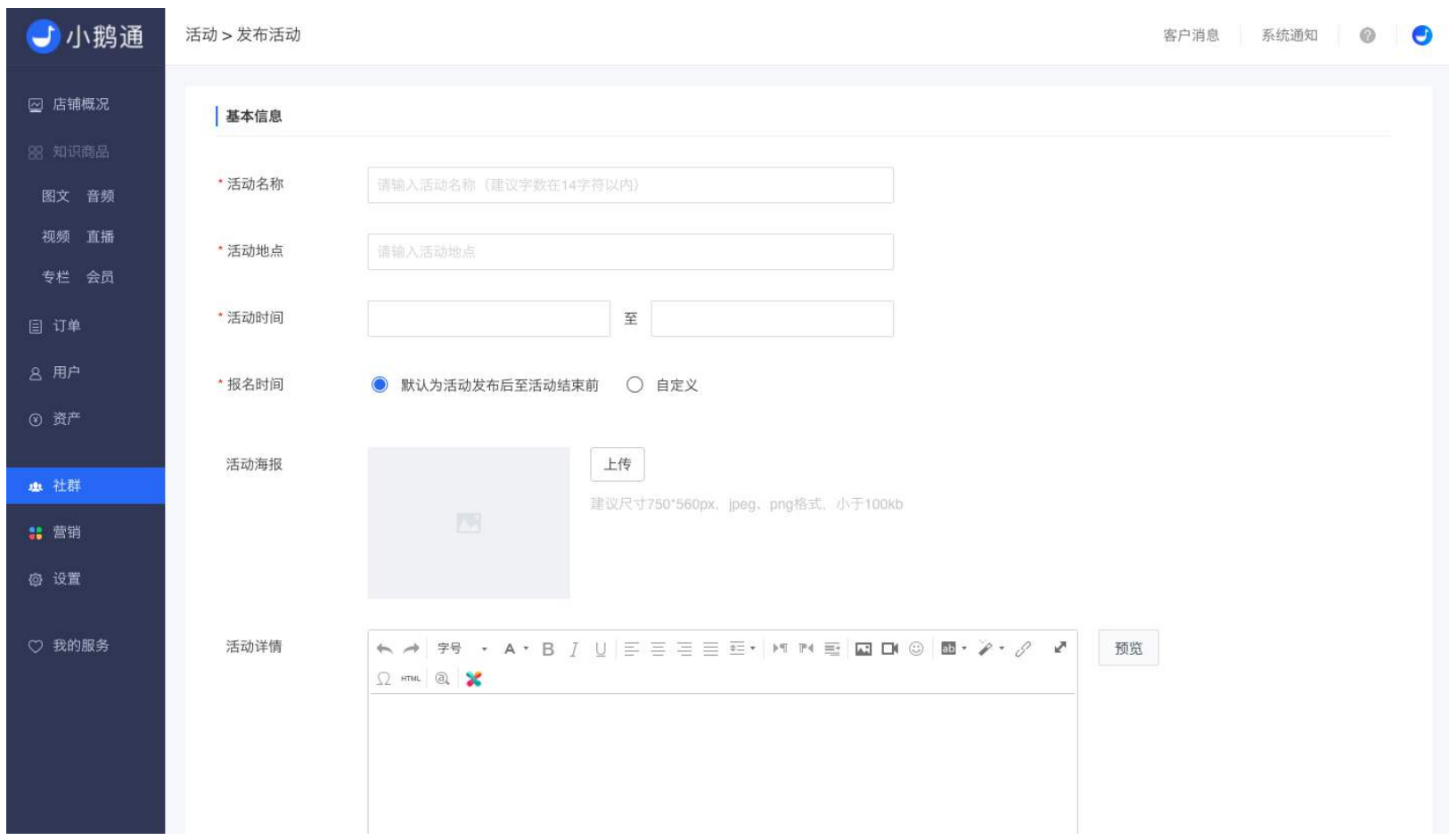
具体操作：

点击“社群”，点击“活动管理”进入页面（如图所示）。

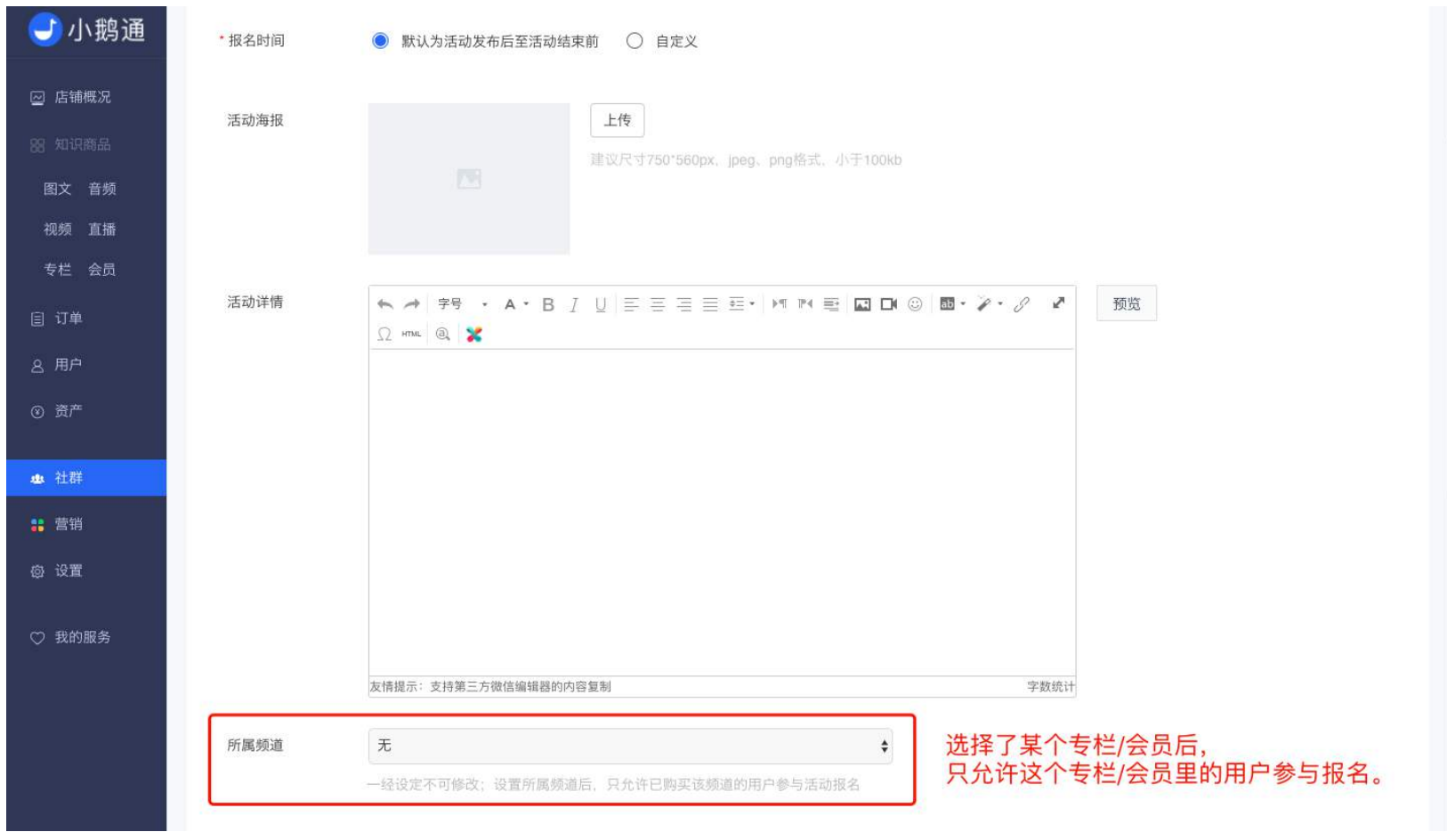


然后点击“发布活动”，创建一个活动。

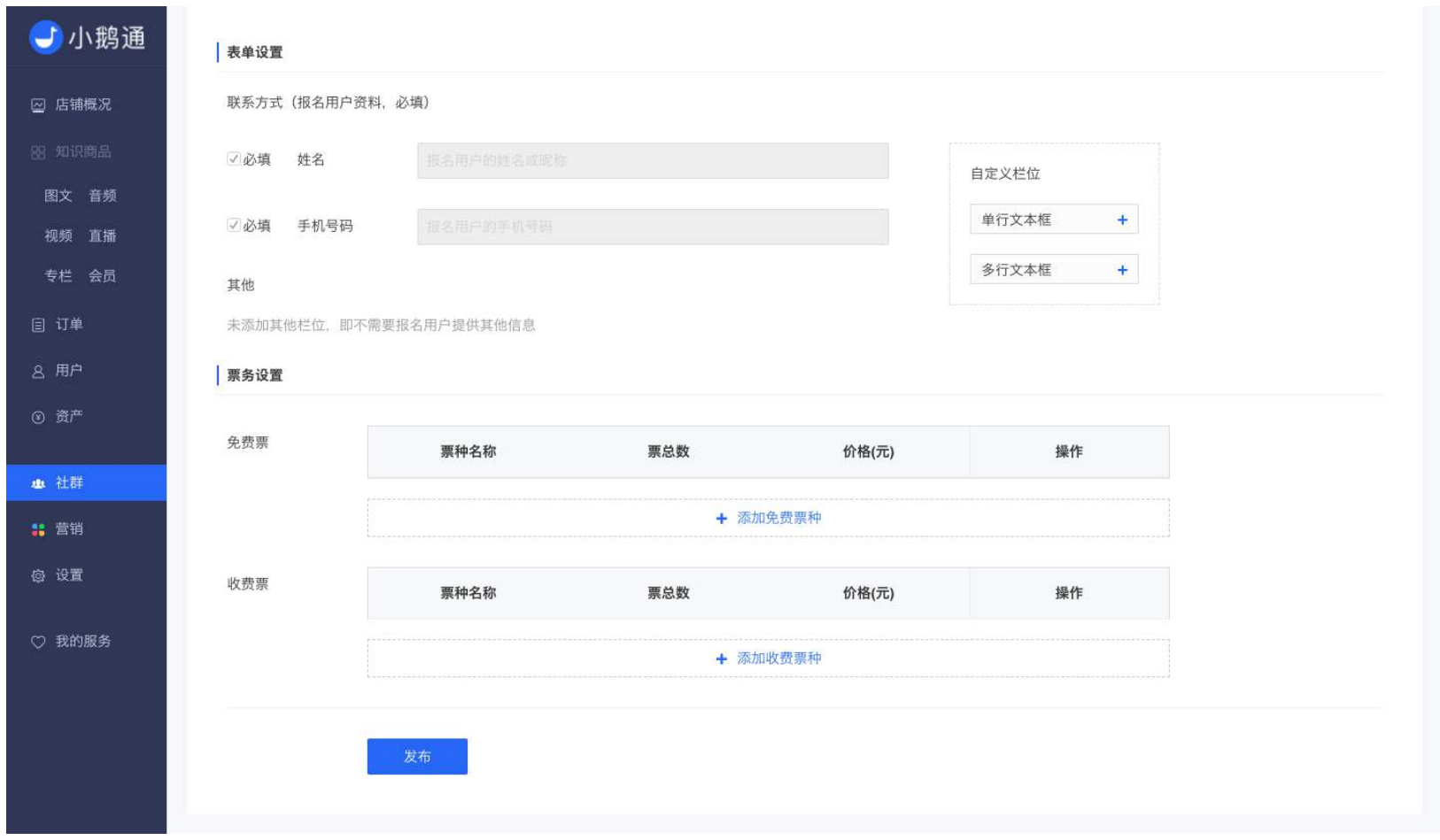
进入页面，输入活动名称、地点、时间和详情；



在所属频道这一栏，您可以选择某个专栏/会员；选择后，只允许这个专栏/会员的用户参与报名。



再往下拉，设置用户需要填写哪些信息；这些能帮你收集到用户的信息。



活动可以设置免费票和收费票；选择其中一种形式，输入名称、数量、价格，点击“保存此票”就能生成活动票。

附加备注：

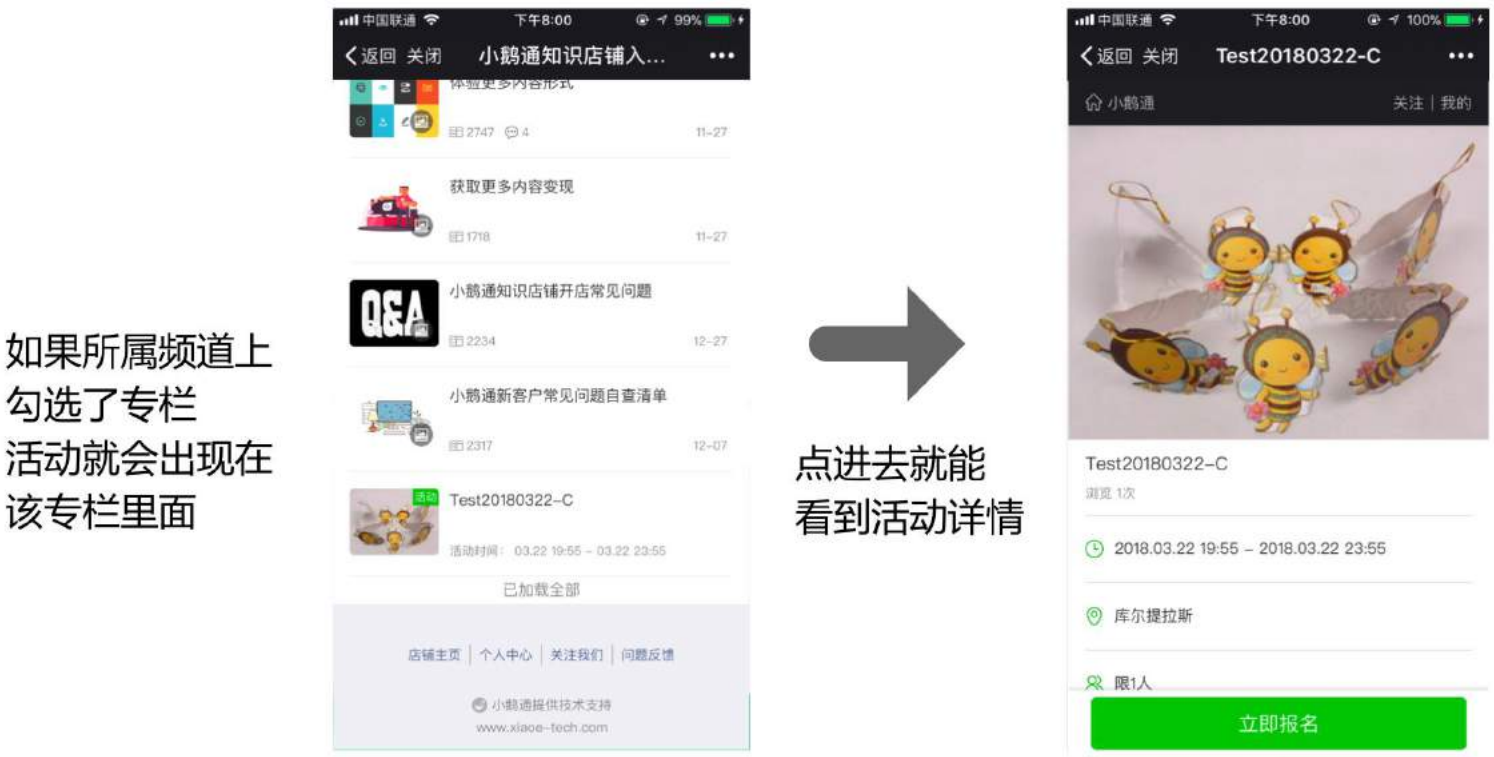
1、当活动属于某专栏/会员时，只有已订阅专栏/会员的用户可报名参加活动，且不支持收费票种；

2、只有免费票种可设置是否需要审核；

3、无所属专栏/会员的活动无固定入口，可根据运营需要将活动链接投放至轮播图或微信各渠道。

最终效果：

如果您在“所属频道”中勾选了相应的专栏，那么创建完成后，活动就会显示在该专栏内。



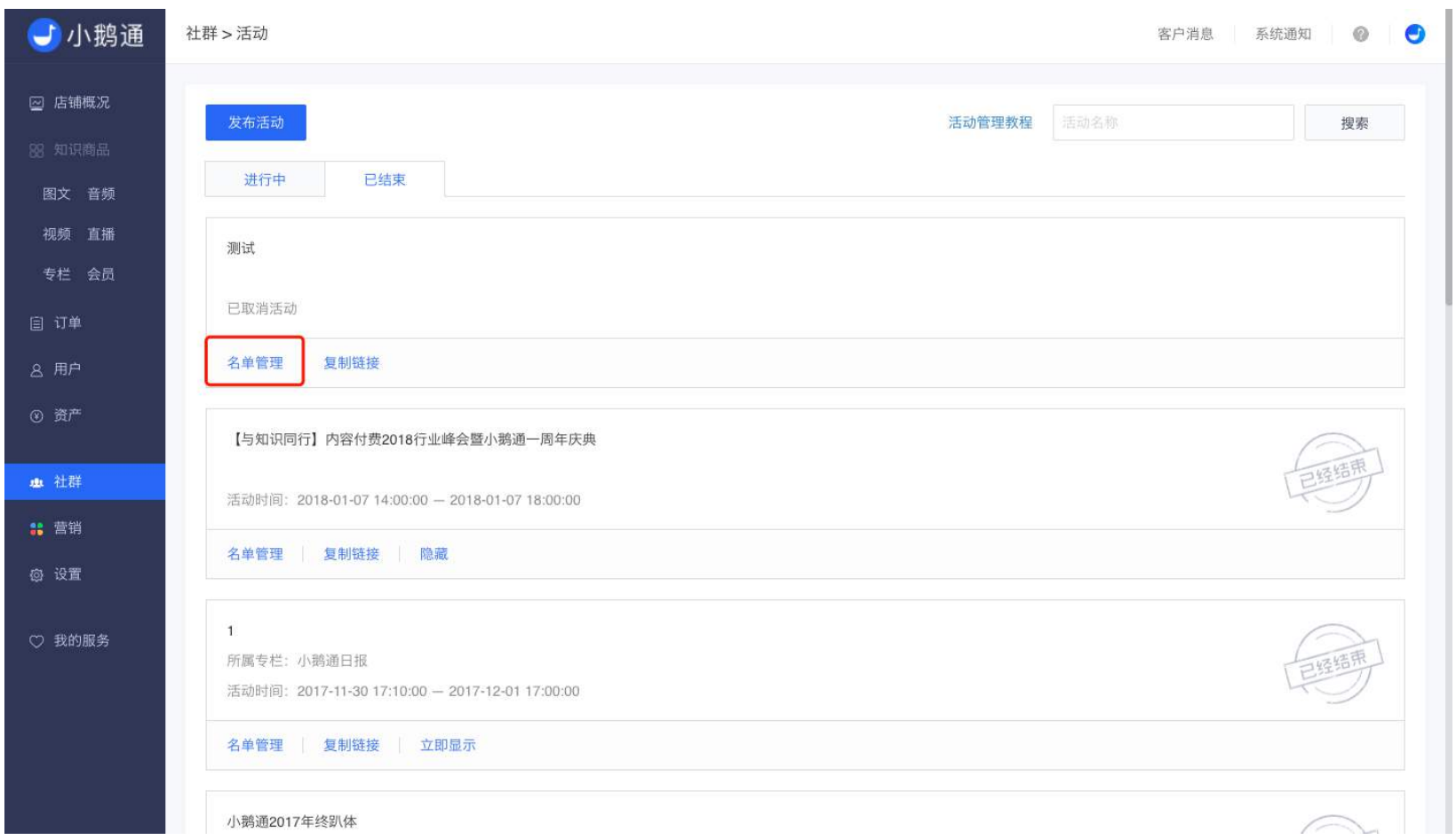
用户进入报名购票页面，填写活动报名信息并支付票款，报名就完成啦。

用户报名成功后，点击“我的票券”即可查看票号。

3.3.2-人员管理

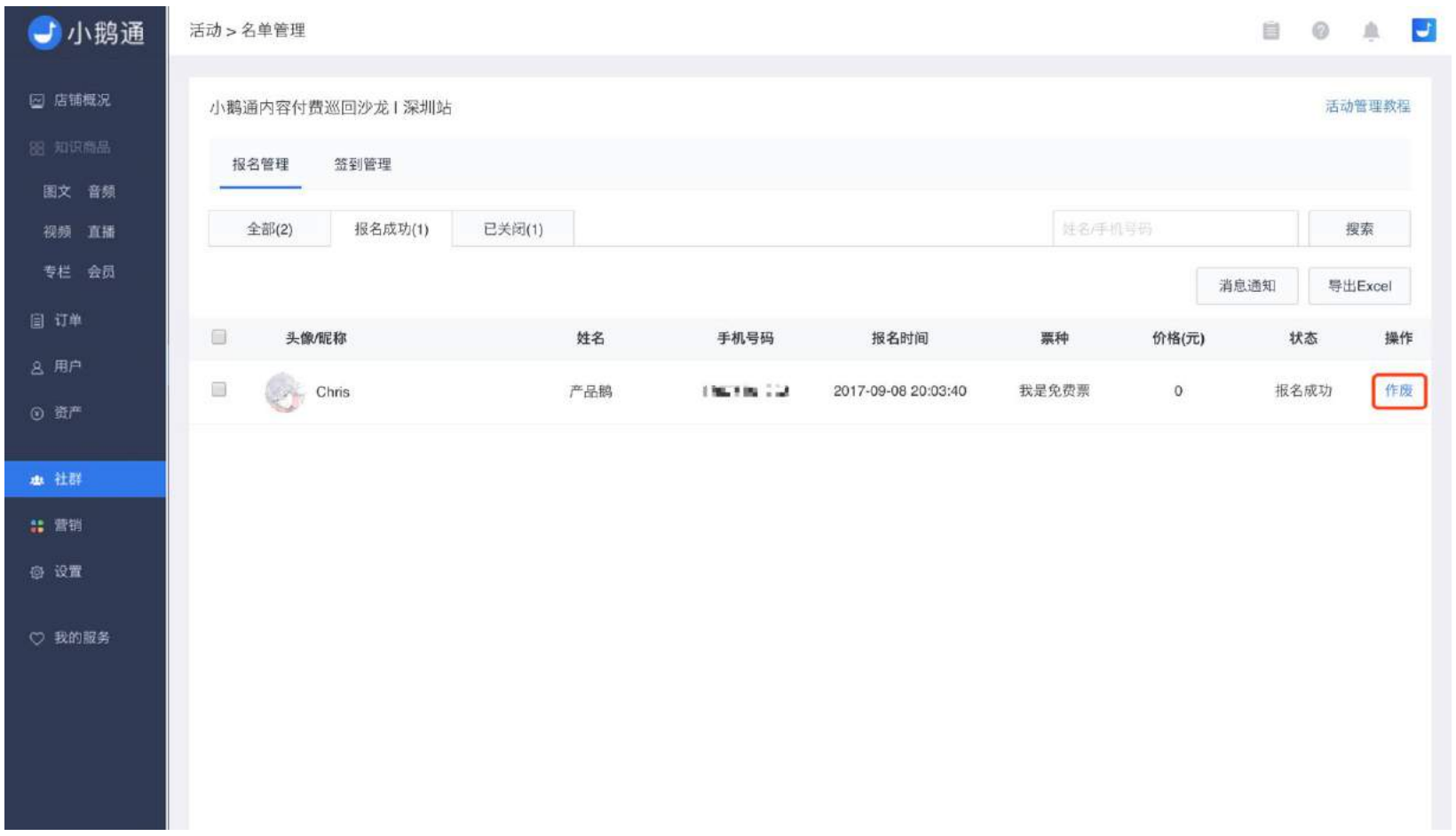
人员管理是帮助您管理报名人数的工具。在活动管理页面中，可以快速查看“进行中”和“已结束”的所有活动信息，对各个活动进行名单、签到、编辑更新。

针对具体活动，可以通过【名单管理】管理活动报名状态、签到和消息通知。



【名单管理】中将完整显示用户的相关信息。针对需要审核的活动，快速对报名人员进行审核。也可导出 Excel 查看。

当用户不想参加活动并要求退款时，您可在报名成功列表中【作废】该用户的门票，并在线下完成退款（作废操作仅针对报名成功且未签到的用户）。



活动开始前，您可以通过小鹅通店铺或是短信向用户推送系统消息；

触达用户范围可自己选择，包括：

（1）全部报名用户

（2）已报名成功用户

（3）自定义用户名单

选择发送方式和发送范围，并在编辑框中输入您想传达的内容，点击确定即可把消息推送出去。

最终效果：

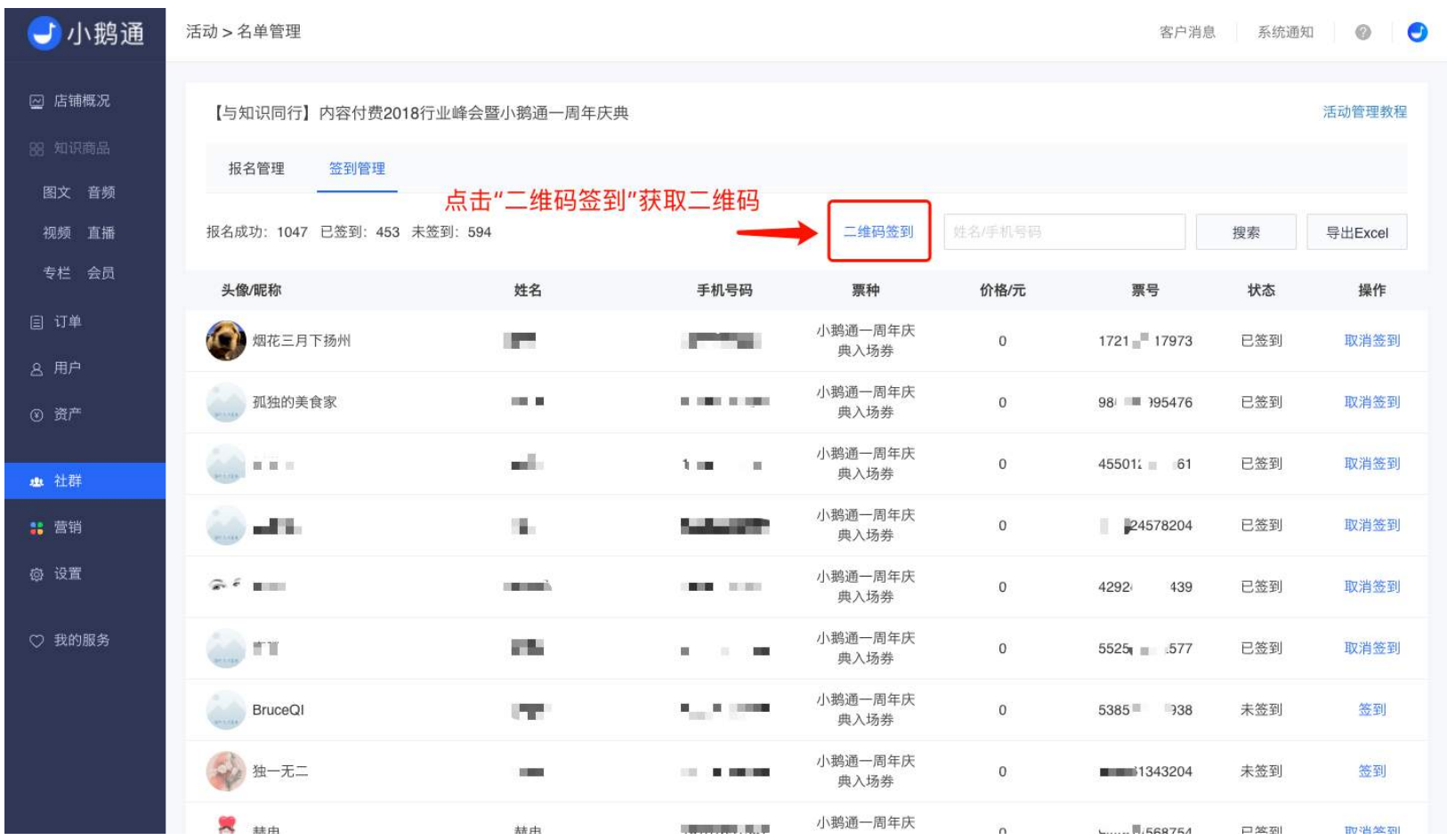
如果您勾选了系统消息，发送成功后，这条消息仅会显示在接收者的“消息”一栏（如图所示）；如果是勾选了短信，那么就会通过短信通知到接收者。

系统消息显示在
店铺底下导航栏

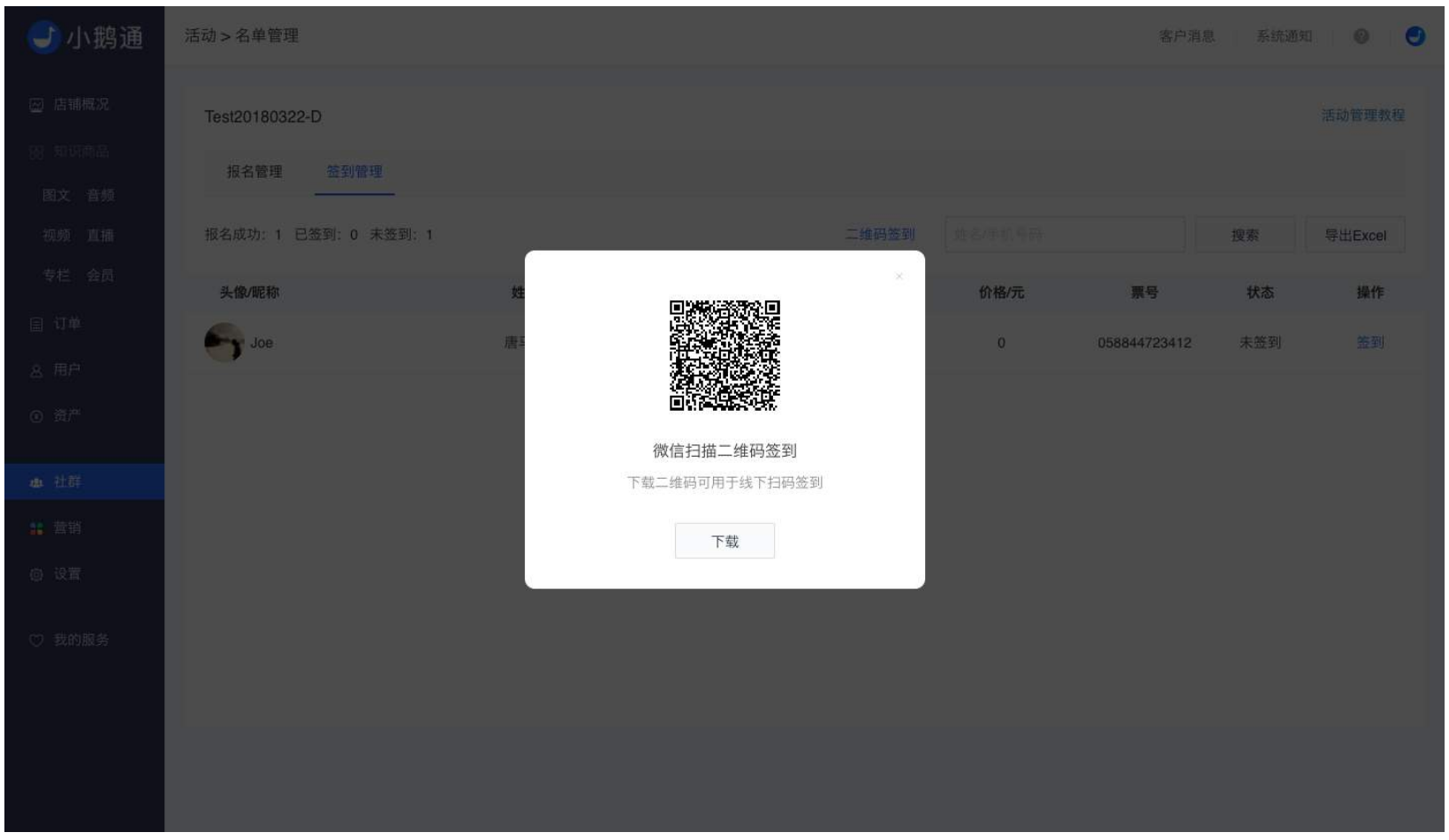
报名者点击进去
就能看到通知

3.3.3-扫码签到

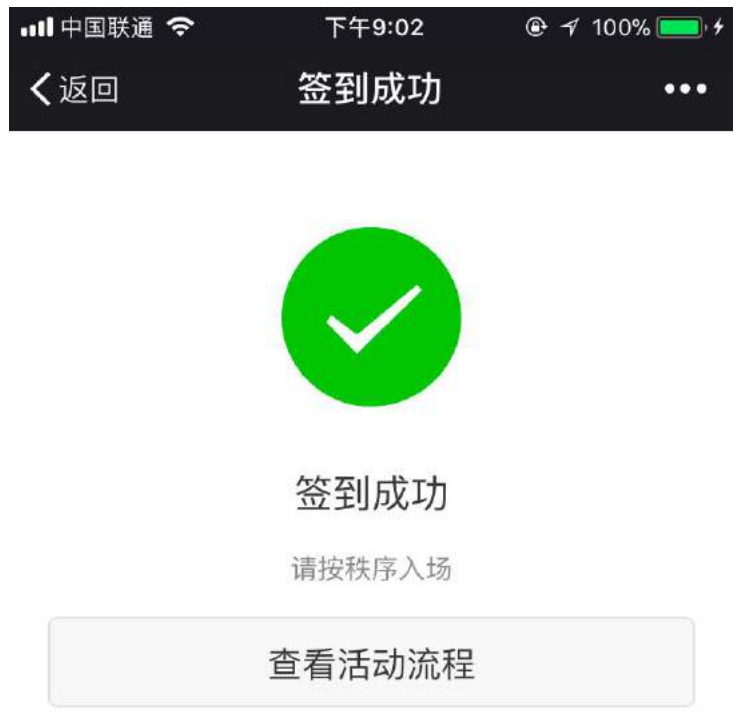
小鹅通为每一场活动自动生成了专属签到二维码，下载并打印签到二维码摆放在活动会场，用户到会场后微信扫描该二维码即可完成签到。



下载二维码之后，在线下现场用微信扫码就可以签到了。



用户现场扫码签到后，手机端会出现“签到成功”的页面。



小鹅通提供技术支持
www.xiaoe-tech.com

3.4-付费问答（增值服务，¥1988/年）

功能简介：

付费问答是答主向学员提供有偿咨询的工具；使用小鹅通，可以为您提供语音问答、图文问答、匿名提问、围观等功能，解决在线问答和收入分成的问题。

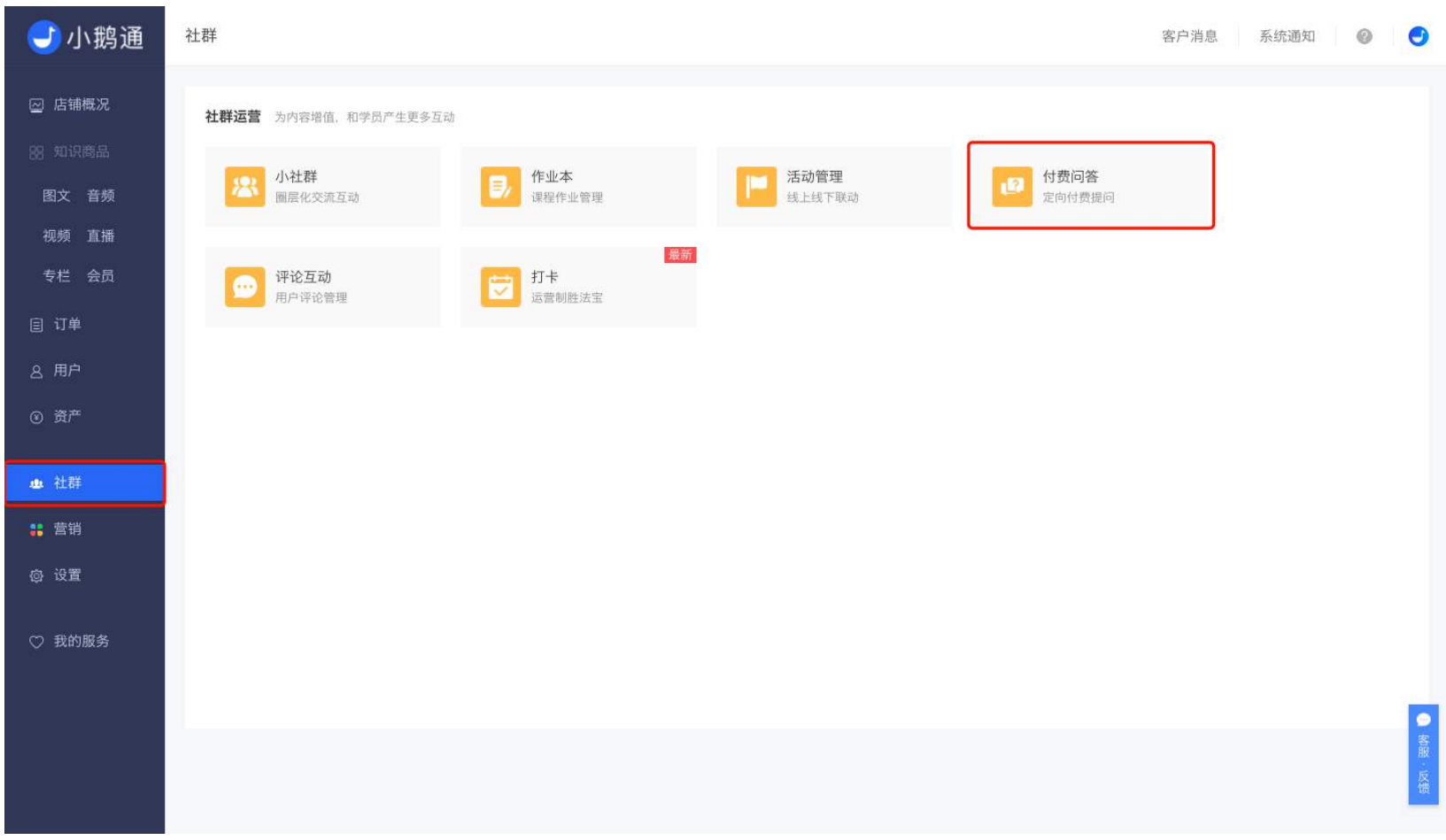
本节将会教你如何创建问答区、如何回答问题、如何设置价格与分成。

3.4.1-问答形式

目前问答的形式有语音问答、图文问答等形式；只有在管理后台设置了“付费问答区”和“答主”后，付费问答功能才能使用；“答主”是在付费问答区回答学员提问的人。

如何创建问答区?

首先通过【社群】→【付费问答】进入付费问答专区。



开启付费问答需要进行相关资料的设置，包括问答名称、问答区简介、问答封面、围观价格、围观分成、上下架设置，设置完成后即会创建付费问答专区。

在问答首页，您可以点击“编辑”，随时修改问答专区的相关资料。

最终效果:

设置完成后，付费问答的功能将会显示在店铺。

3.4.2-匿名与围观

如果提问者选择公开提问，其他人支付费用后也能看到该问答；此时，老师和提问者都会按比例获得分成。如果用户希望保护隐私，可以勾选匿名提问。详情如图所示。

最终效果：

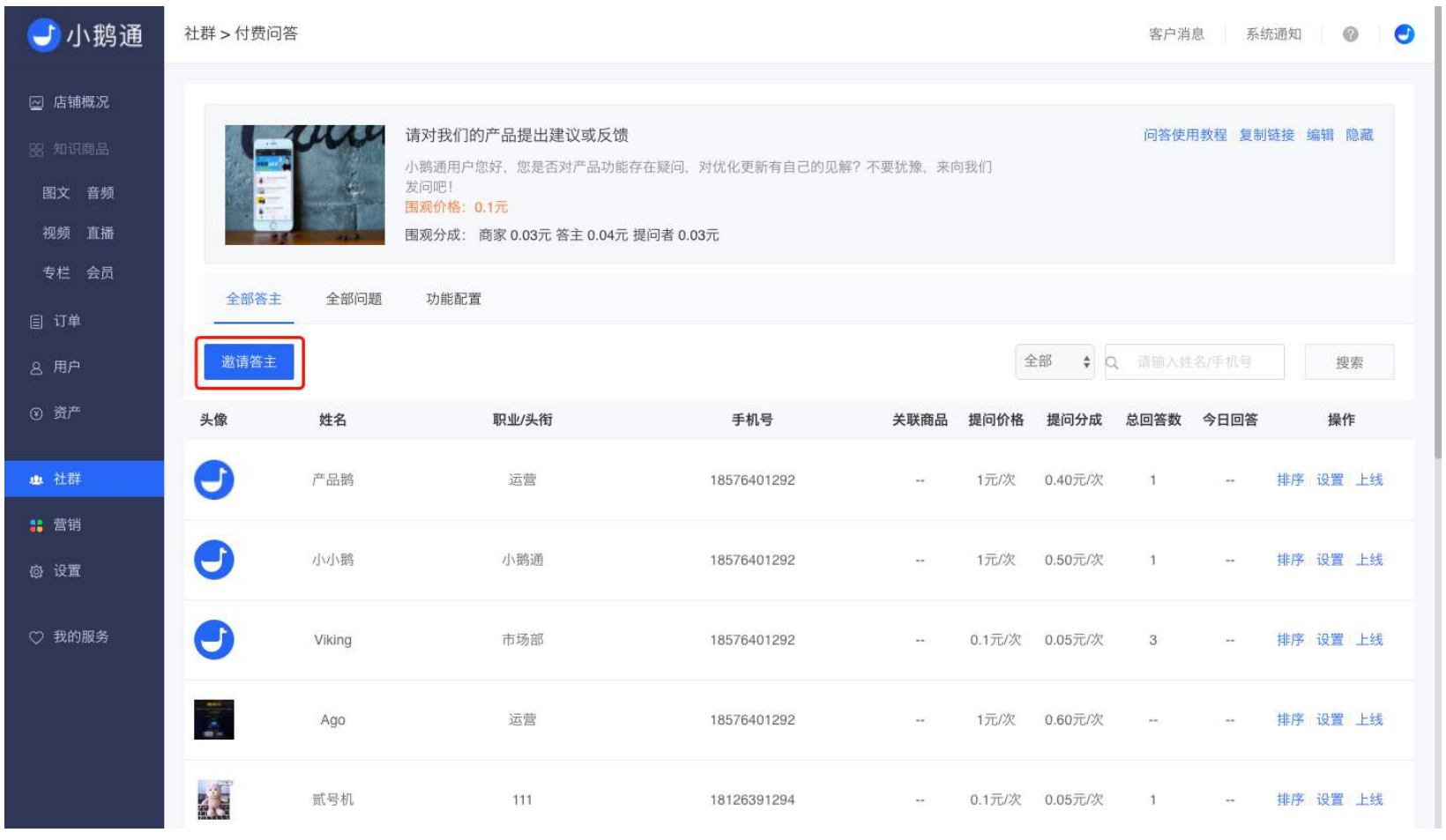
其他学员在问答专区内，对某个问答付费后就能查看回答。如图所示：

3.4.3-答主/问题管理

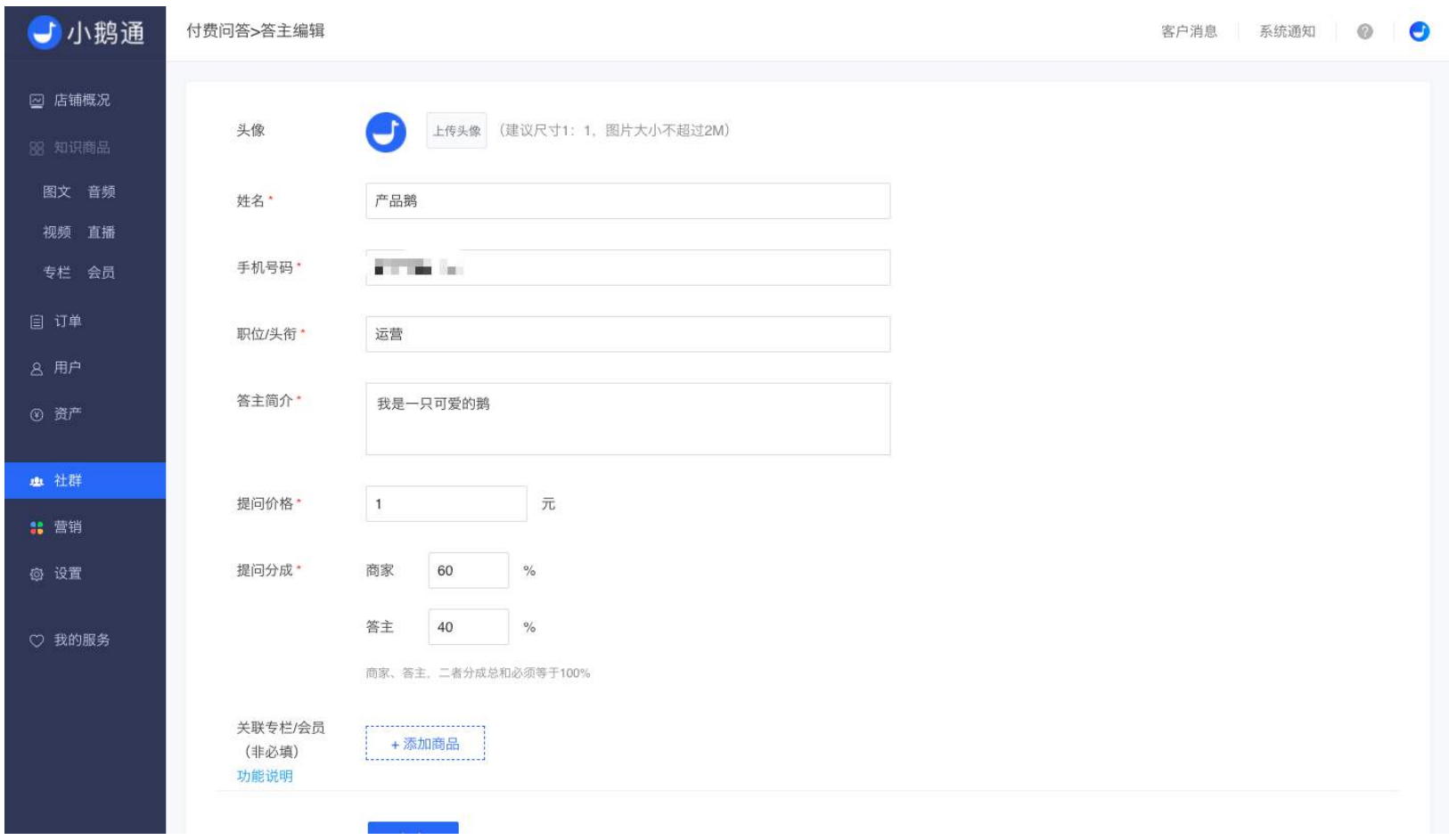
答主是问答专区里，负责提供回答服务的人；在管理后台设置好价格后，学员在手机端付费即可向答主资询提问。

邀请答主：

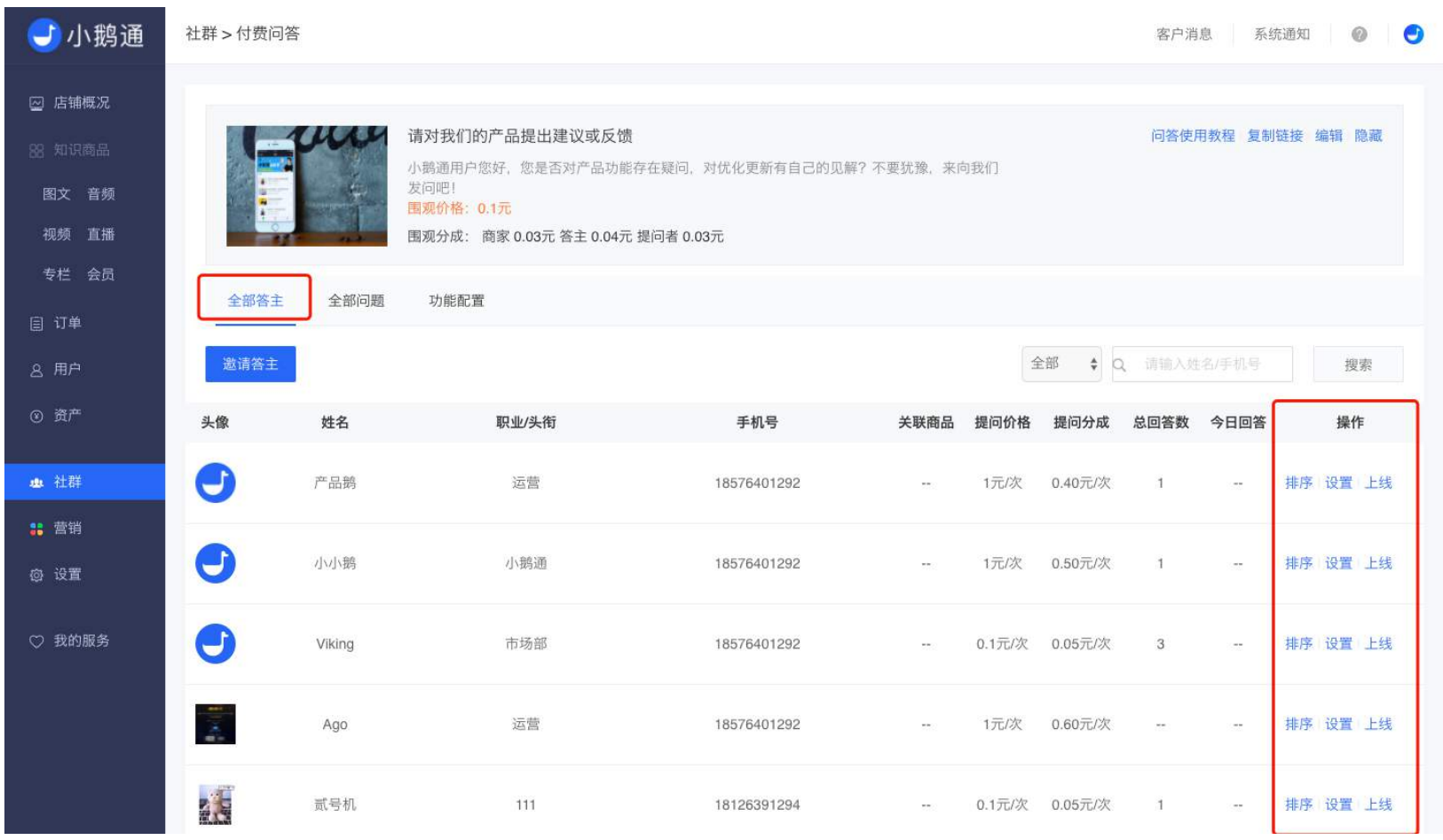
创建问答区后，您需要邀请答主回答问题；如图所示，点击“邀请答主”，复制邀请链接邀请好友成为答主。



点击“设置”，可以修改该答主的个人信息、提问价格与分成。



点击“全部答主”，在右侧操作栏，您可以对答主顺序进行排序和上线；下线状态的答主将不会显示在手机端问答专区中；



问题管理：

如果您认为某些提问不合适，点击“全部问题”，右侧操作栏可以对问题进行显示或者隐藏。

最终效果：

如图所示，答主列表下只会显示已经上线的答主；问题列表下，只会系那是已经回答了并允许围观的问答；其他学员可以付费向列表中的老师提问，也可以付费围观其他问答。

答主列表下，只会显示已经上线的答主，排序也会按照管理后台设置而排列；

在问题列表下，只会显示已经回答了并允许围观的问答；

3.5-评论互动

功能简介：

学员购买内容商品后，可能会对该商品页面下进行评论，这时就需要对这些评论做回复、管理；使用小鹅通管理后台，可以对评论进行回复、管理，让学员感受到互动，从而提高学员活跃度。

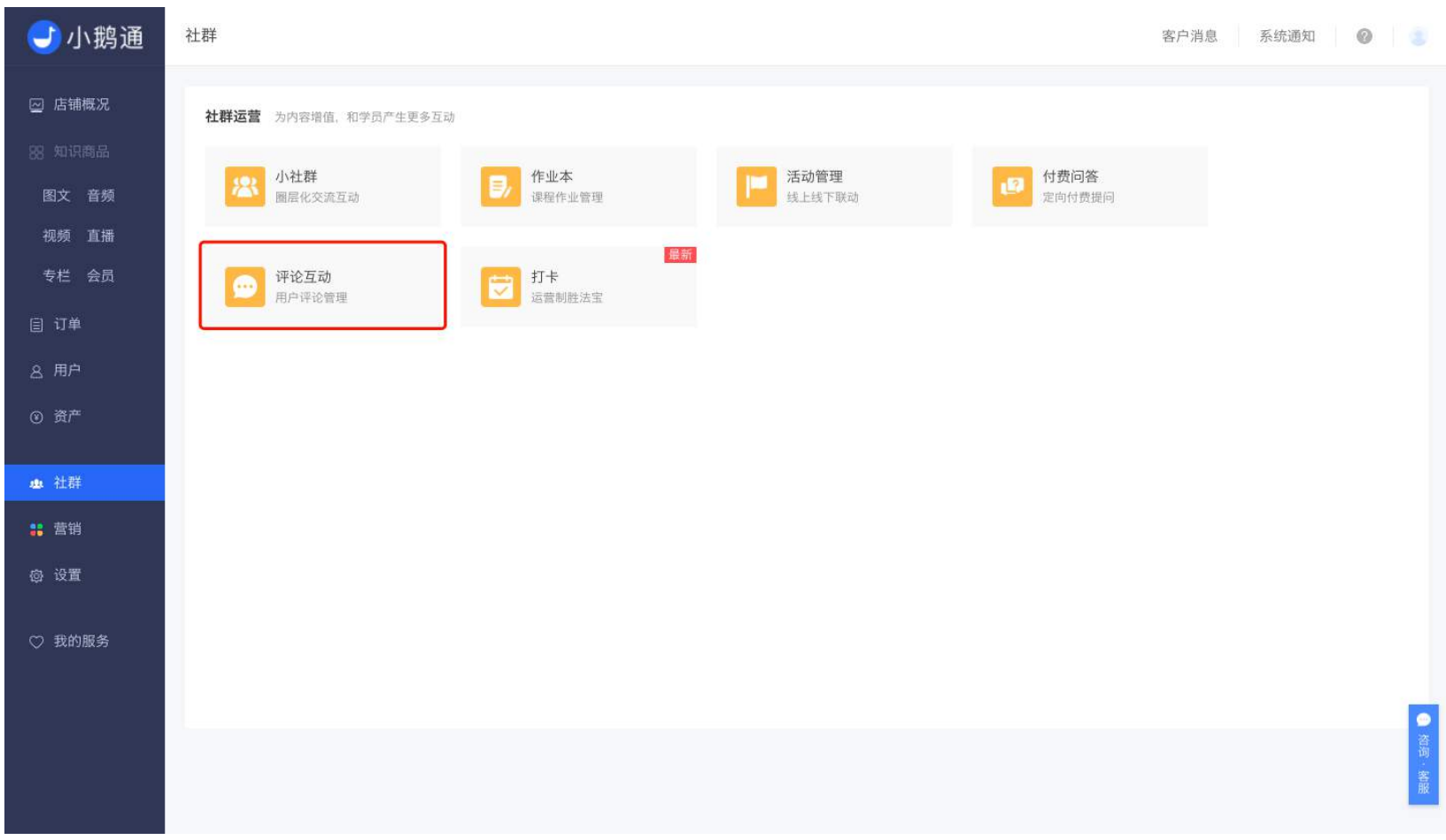
本节将会教你如何回复评论，以及如何管理评论，包括隐藏不恰当的评论、管理员/私人回复。

3.5.1-评论管理

回复评论：

在左侧菜单栏点击“社群运营”，在“评论互动”里，您可以看到除直播间外所有内容的评论。通过查看或在搜索栏中搜索，可以找到您想要管理的评论内容。

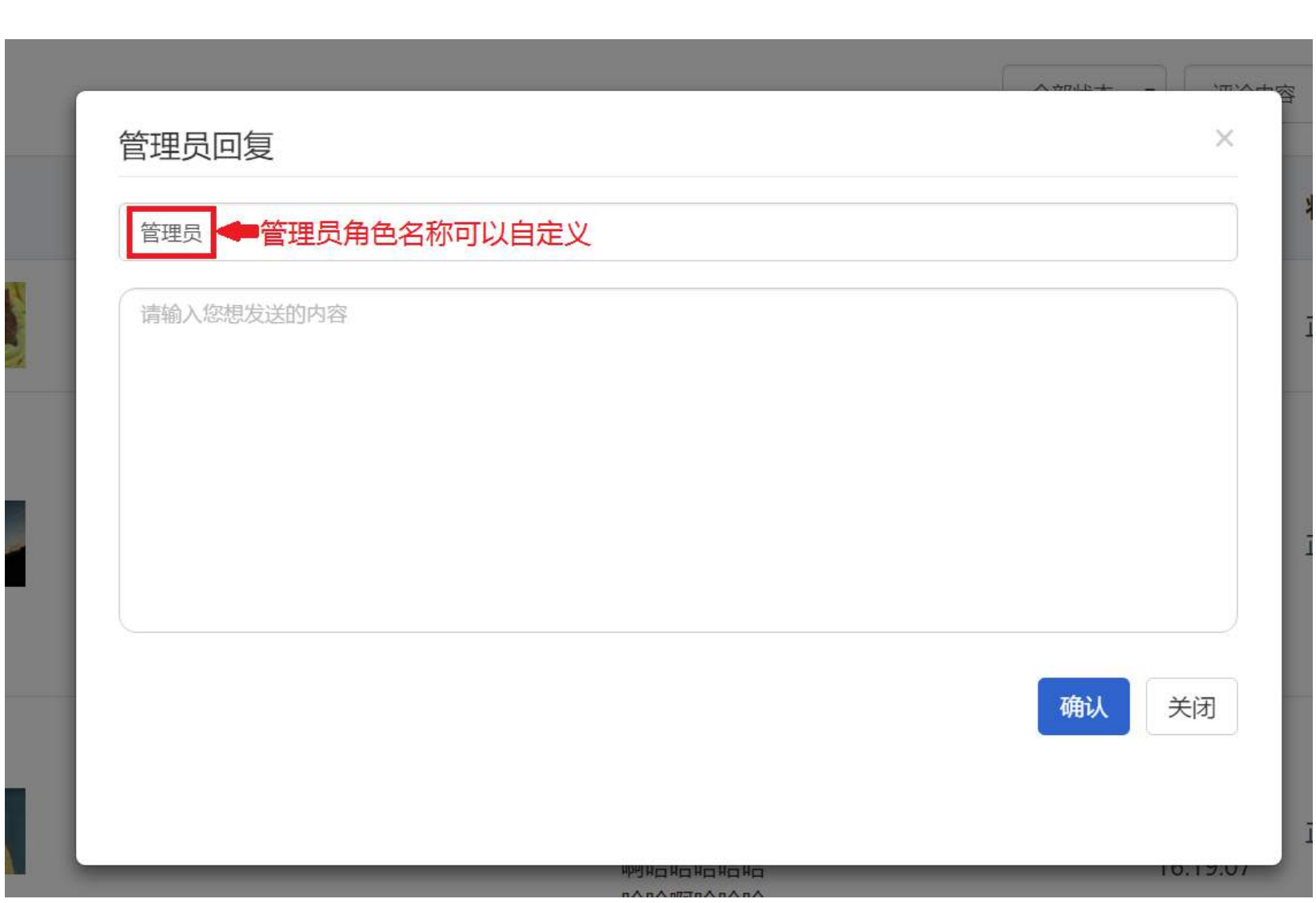
点击评论右侧的“回复”和“更多”可以管理该评论。



3.5.2-管理员/私人回复

管理员回复：即在管理后台对该评论进行公开评论。

使用“回复”，您将会通过“管理员”的形式，回复用户评论。



您回复的消息将会展示在该内容的评论列表。

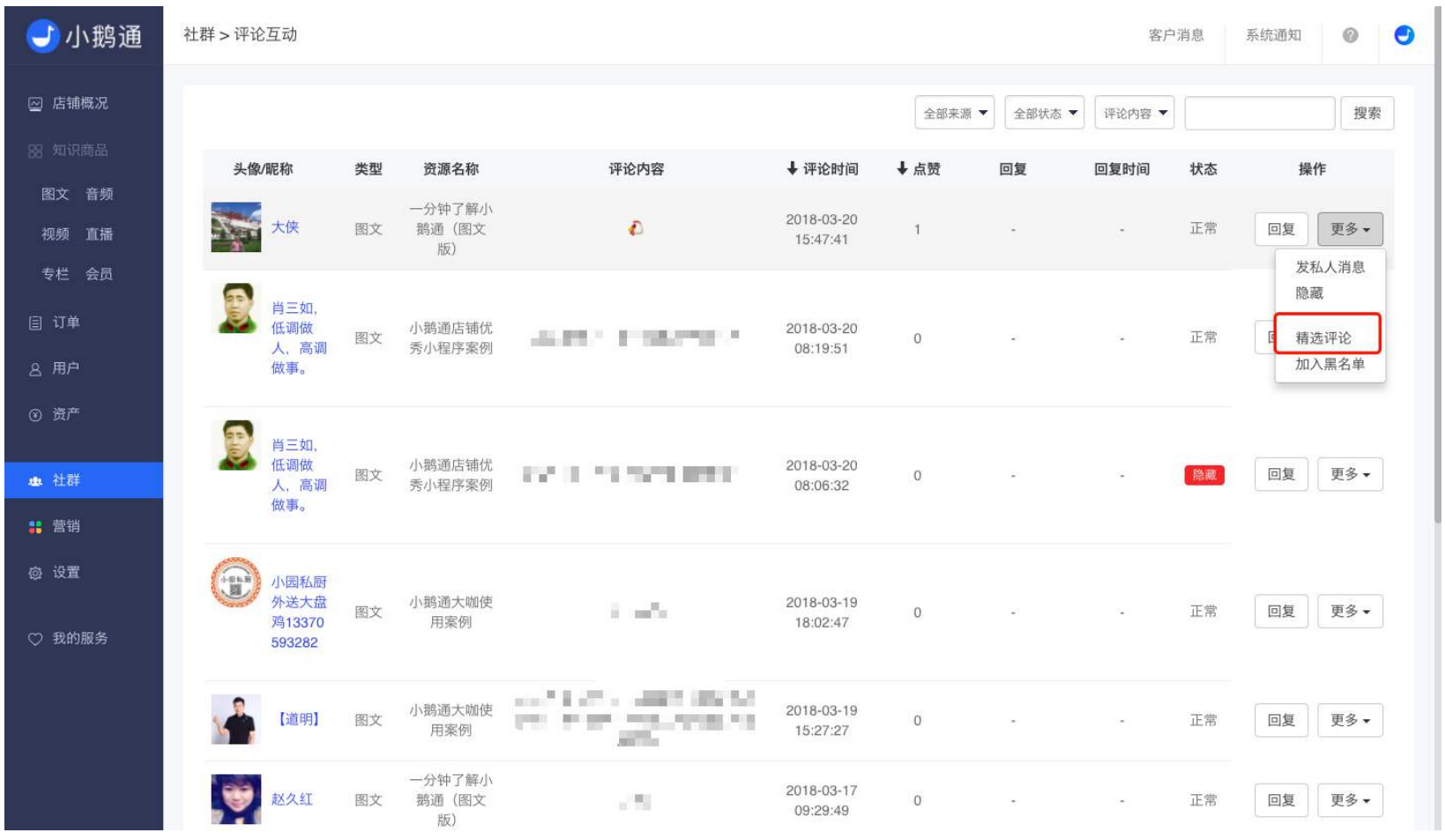
私人回复：若您的回复仅想发给某指定用户，不被他人看到，您可以选择发送私人消息

点击“更多”，使用“发私人消息”，您回复评论的消息将会展示在用户手机端页面的“消息”列表里。

精选评论：

把某些评论设置为“精选评论”，能够使得该评论靠前，引导评论方向；

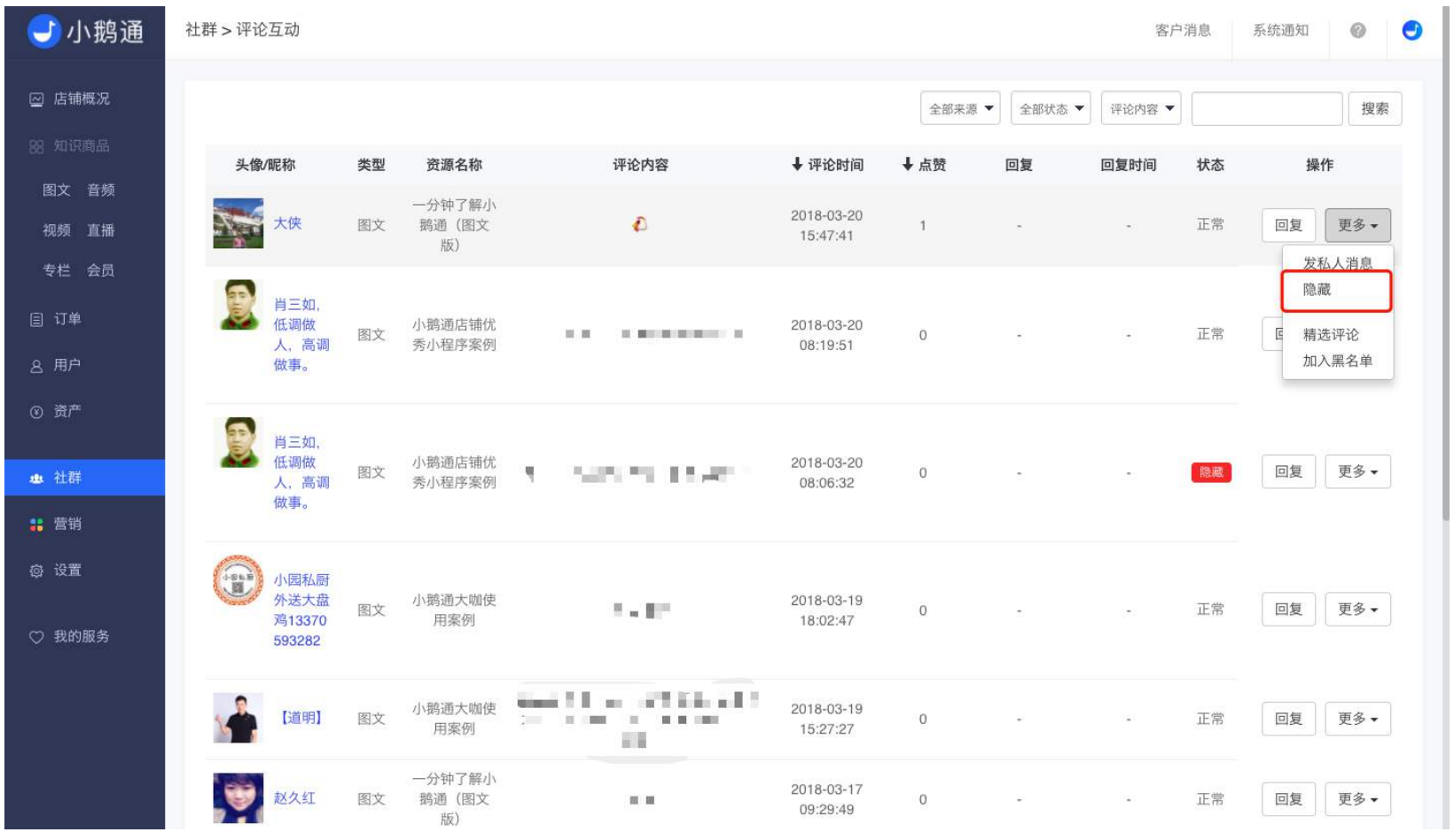
点击“更多”中的“精选”，设置为精选评论；



隐藏评论：

有些评论较低俗、与主题无关或广告等，就需要及时操作隐藏

点击“更多”中的“隐藏”，您可以隐藏不适宜评论；



3.6-社群打卡

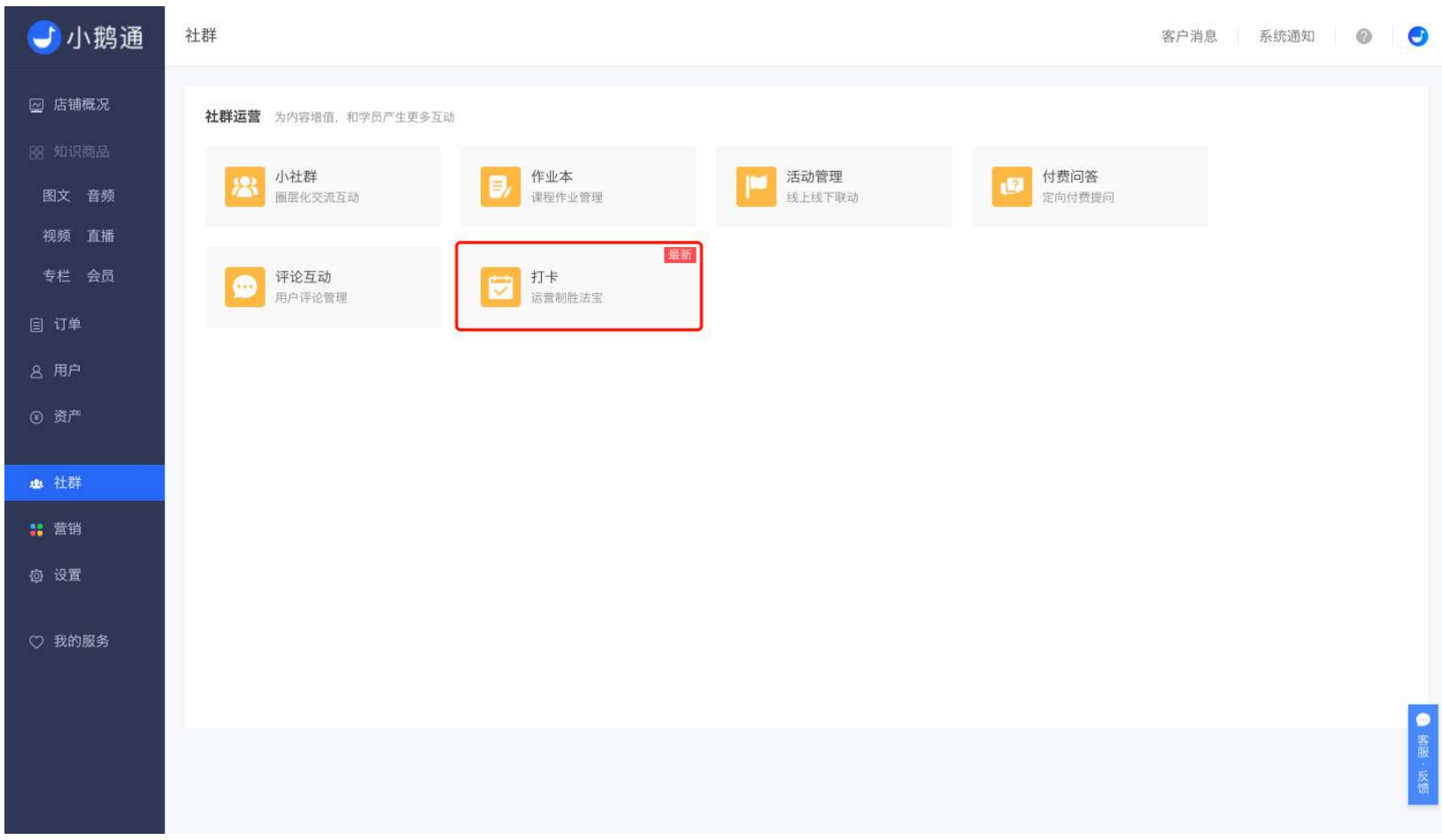
功能简介：

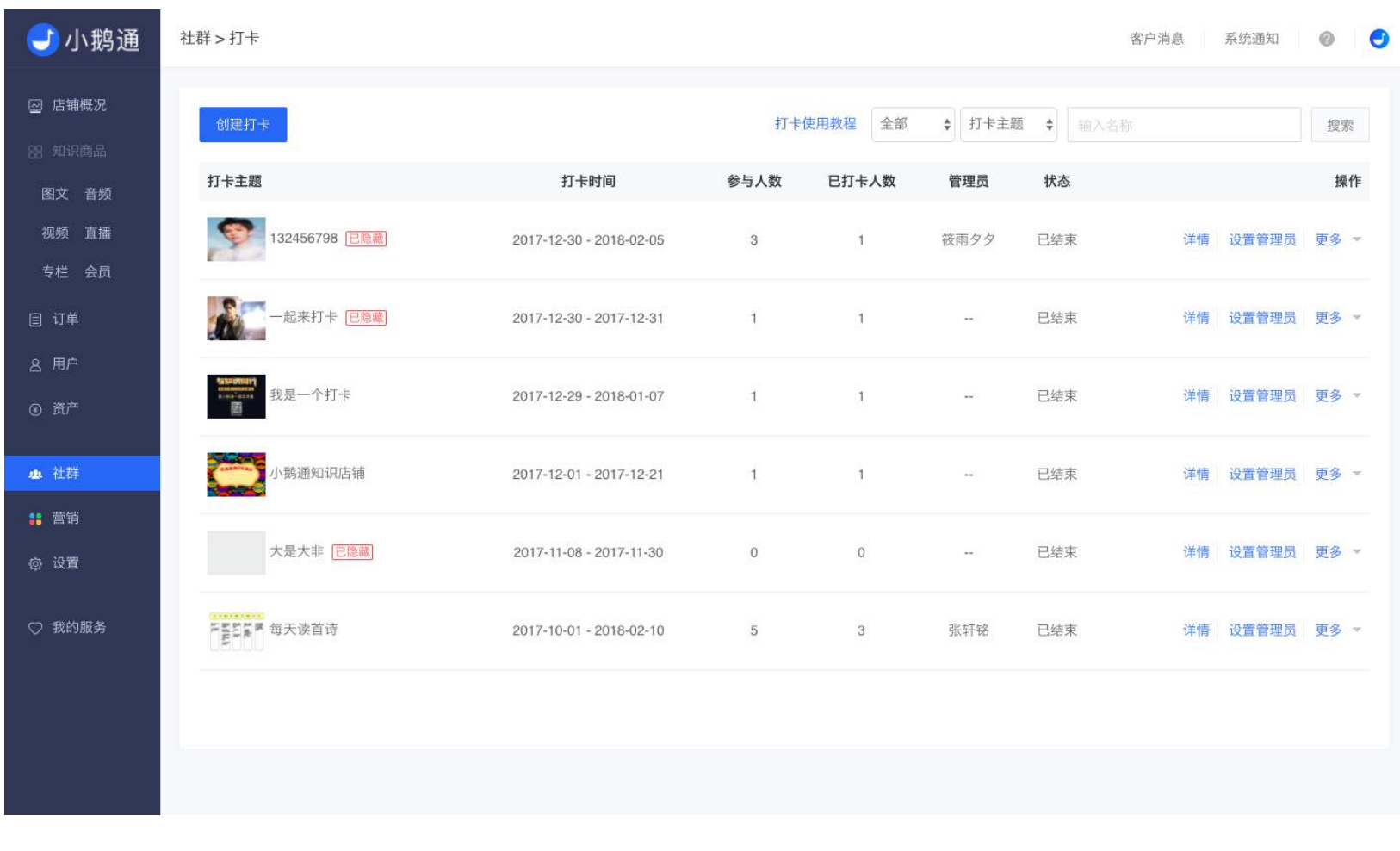
如何保持学员的活跃度，让学员每天都来知识店铺？使用小鹅通社群打卡功能，让学员每天都来店铺打卡，形成长期学习的习惯；目前包含图文、语音动态打卡，排行榜展示等功能。

3.6.1-创建打卡

登录管理后台，进入“社群”，点击“打卡”进入打卡管理页面，点击“创建打卡”，通过填写打卡信息，即可快速发布打卡活动。

你可以自定义设置打卡主题，打卡时间，封面图，打卡详情，让打卡活动更适合你的需要。





3.6.2-参与打卡

打卡活动创建成功后，用户可以在您的店铺中看到打卡活动。点击进去即可参与打卡。

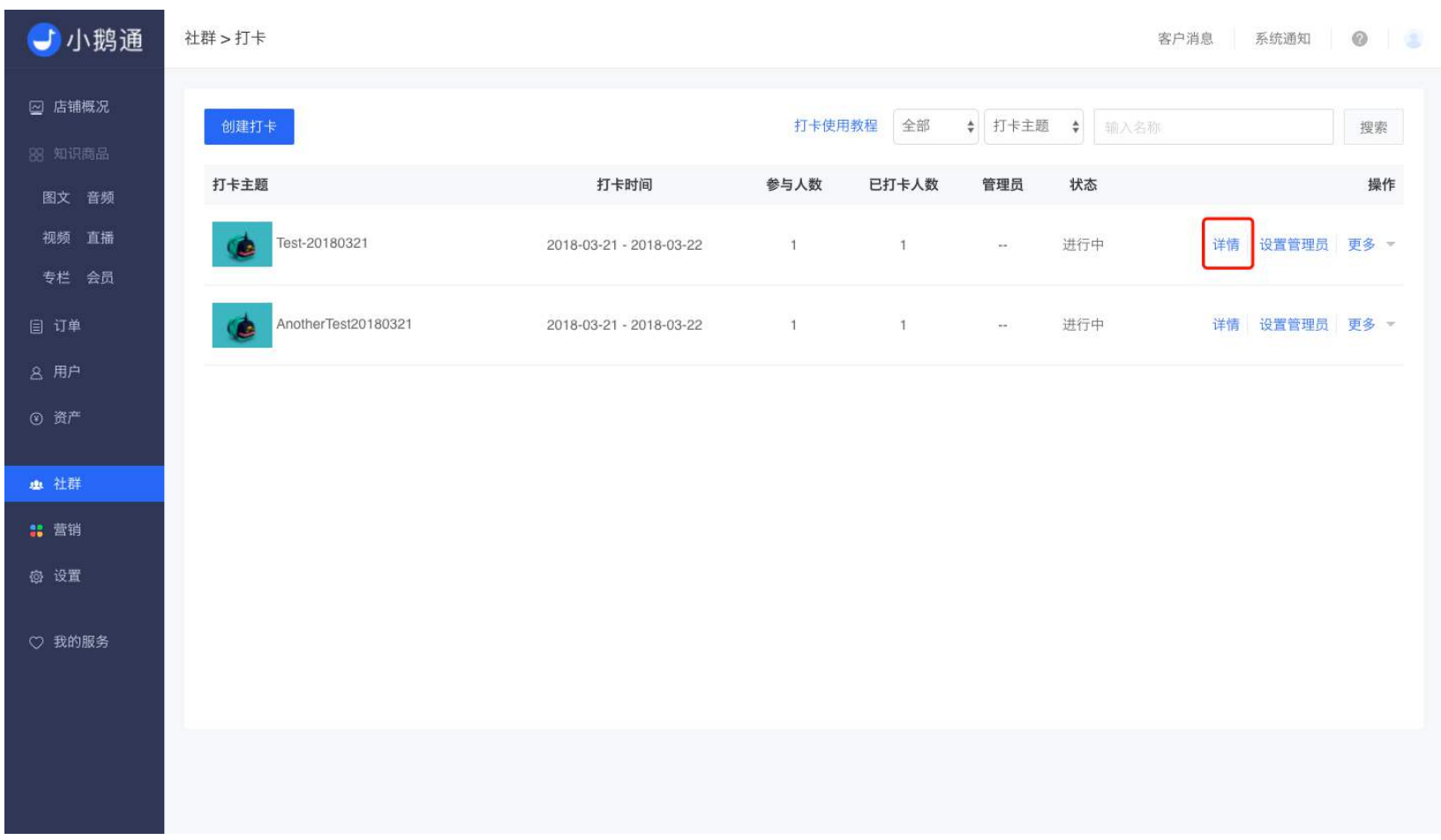
最终效果：

学员打卡后，会显示“今日已打卡”；输入的图文也会显示出来。

3.6.3-打卡记录

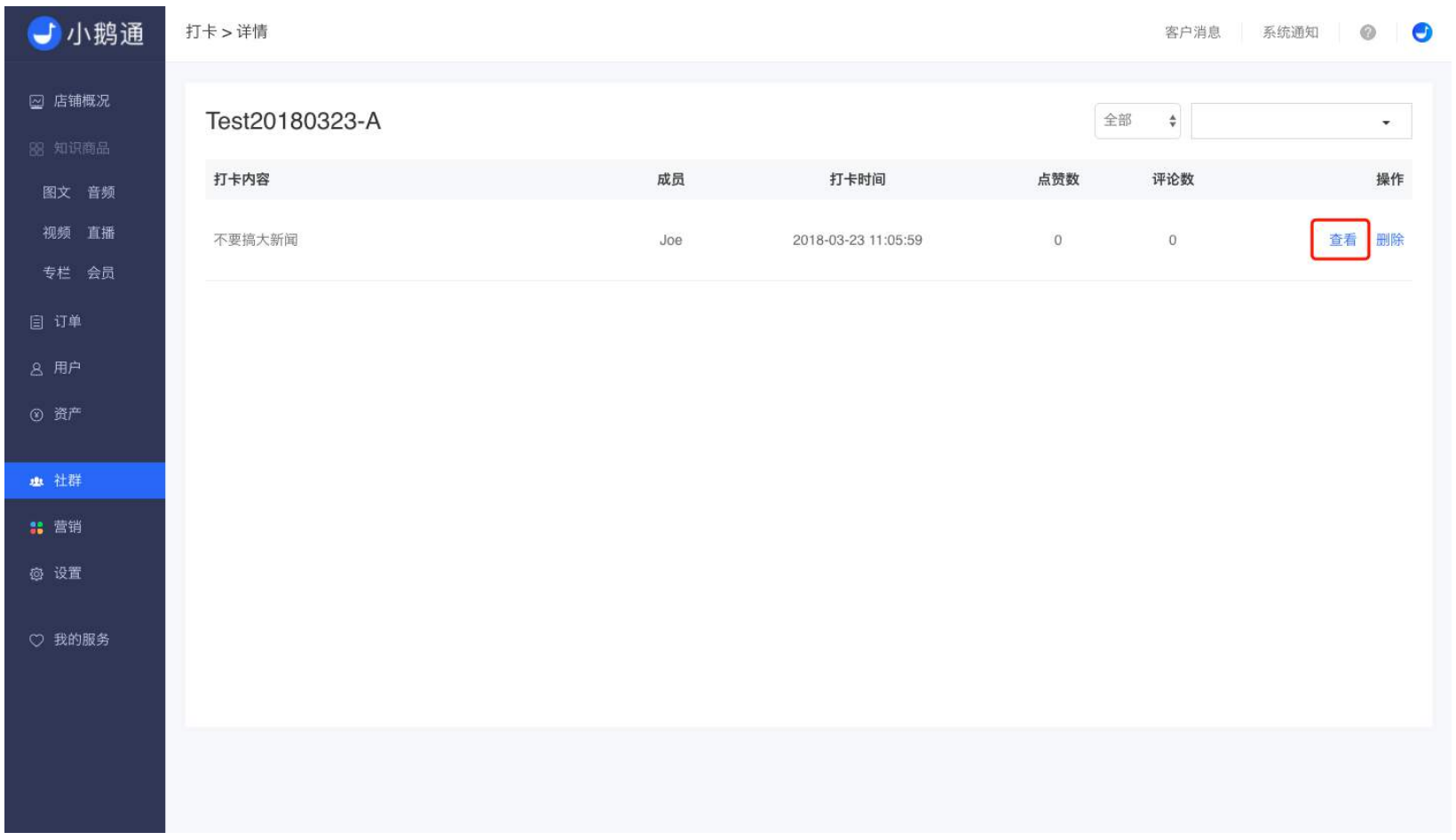
你可以通过后台查看该打卡活动的记录

如果查看有哪些人打了卡，什么时候打的卡，可以点击“详情”查看打卡记录。



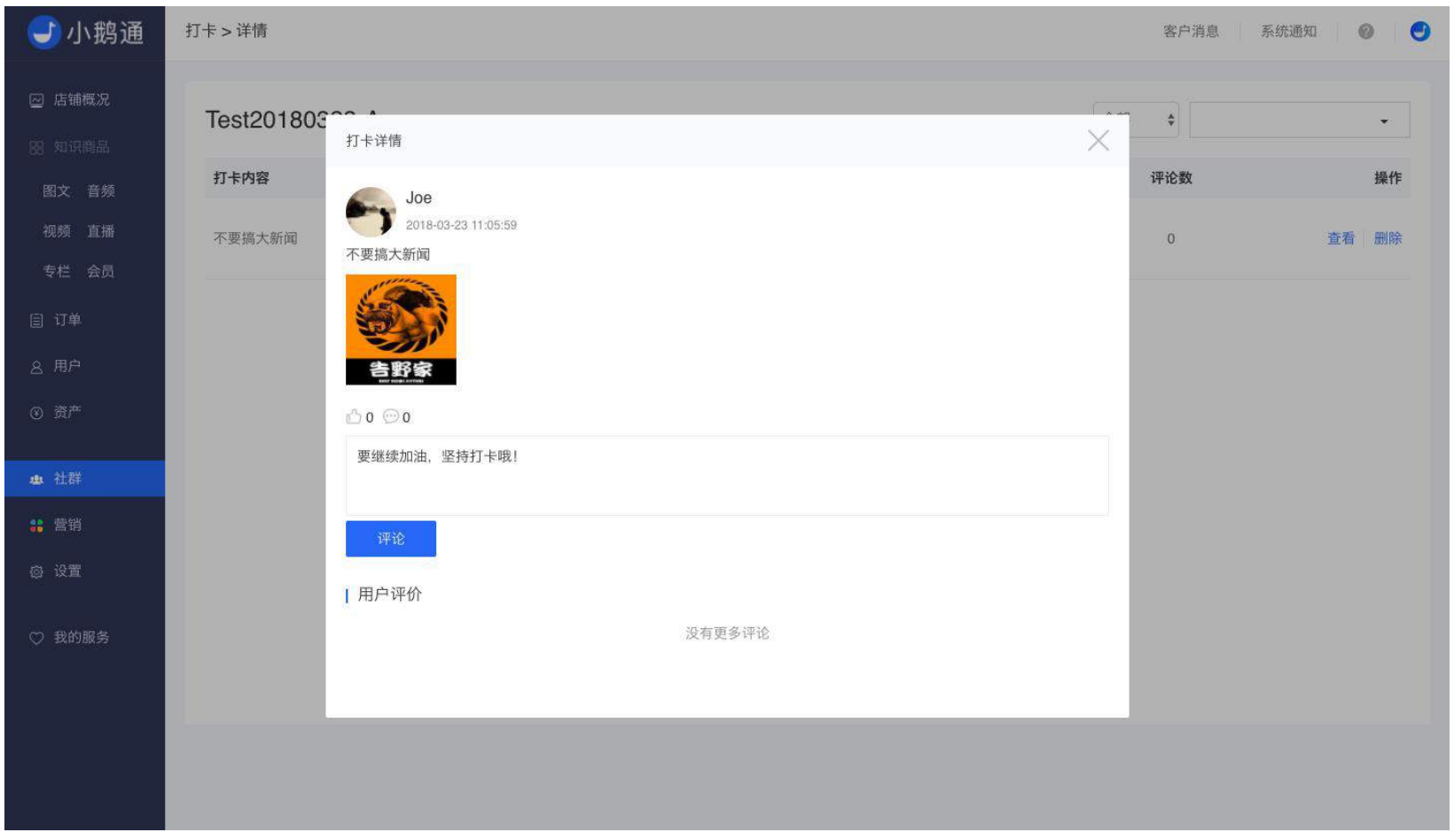
点进去就能看到打卡记录和打卡内容；通过“查看”按钮即可查看学员打卡填写的内容；

遇到粗俗/不适合的打卡内容，可以点击“删除”把这条打卡内容删掉。



你还可以通过后台对该打卡内容进行评价；

当然，你的评价内容也会展示在手机端。

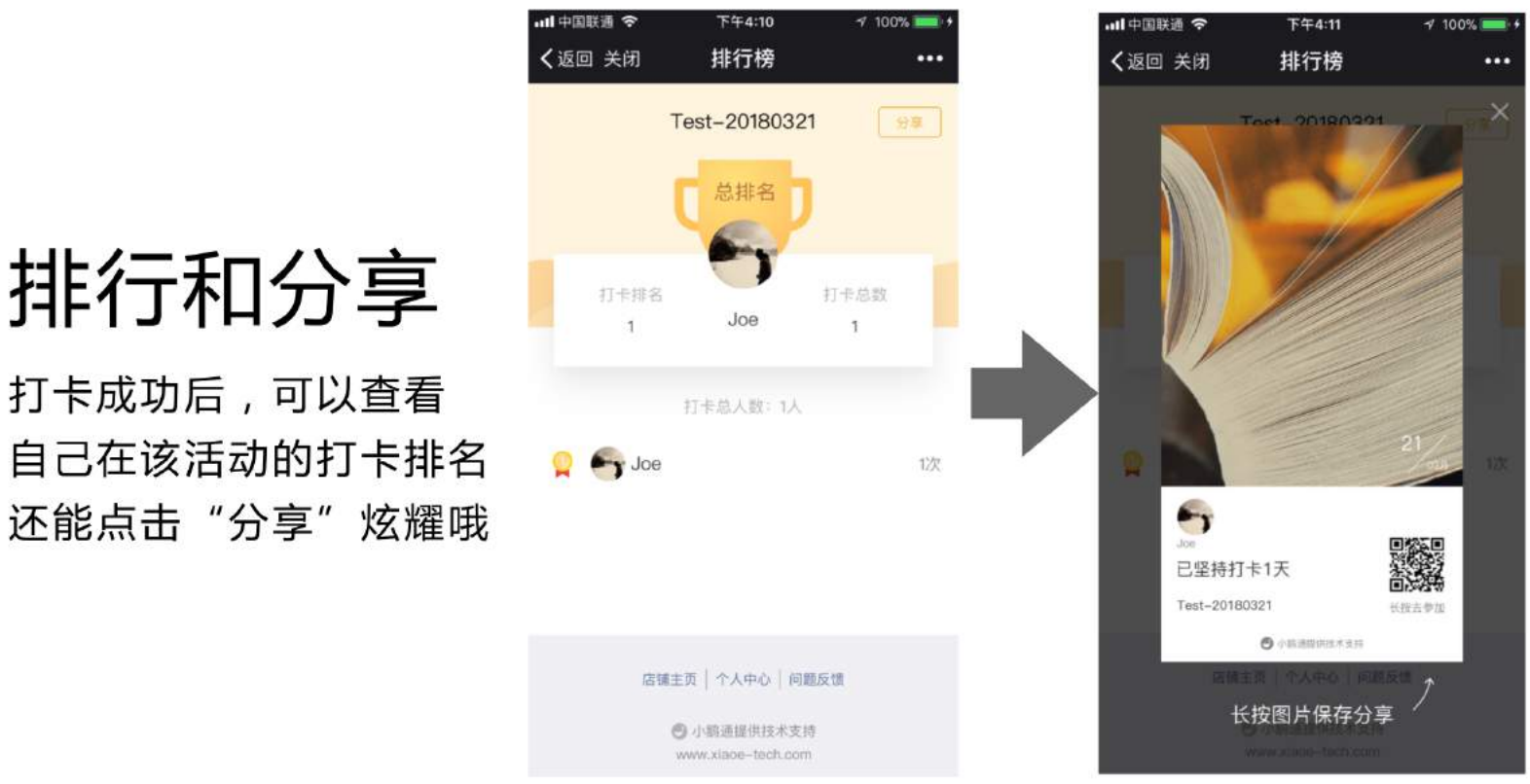


最终效果：

在管理后台评论后，学员在手机端就能看到该评论。

3.6.4 打卡排行及分享

打卡成功后，可以查看自己在该活动的打卡排名；还能点击“分享”，向亲朋好友炫耀一番。



第四章 营销中心

4.1-推广员

什么是推广员？有什么用？

推广员是指帮助商家销售内容商品的人；当推广员帮助商家销售了内容商品时，即可获得比例佣金；使用推广员功能，可以帮助商家提高店铺销量。

点开左侧菜单栏“营销”，选择“推广员即可进入该功能页面。

4.1.1-推广员/高级推广员

普通推广员和高级推广员有什么差别?

小鹅通推广员分为普通推广员和高级推广员。

普通推广员：可通过推广链接来推广商品，用户点击推广链接后，即可绑定成为该推广员的客户；在有效期内（点击查看什么是有效期），客户购买任意参与推广的内容商品时，推广员也可获得佣金分佣。

高级推广员：在同一课程/专栏/会员下，高级推广员比普通推广员享有更高的比例分成；高级推广员还可邀请好友加入推广队伍；好友成功推广后，高级推广员会获得相应的邀请奖励。

如何成为普通推广员?

只要进入课程/专栏/会员详情页，点击右上角的“赚¥xx.xx”，分享出去即可成为普通推广员。当分享出去的课程/专栏/会员有人购买，此时普通推广员即可收到佣金。

点击右上角的"赚¥xx.xx"生成销售专用分享图片

长按保存图片，并将此图片分享出去；
如果有人通过该图片购买，那么推广员将获得佣金。

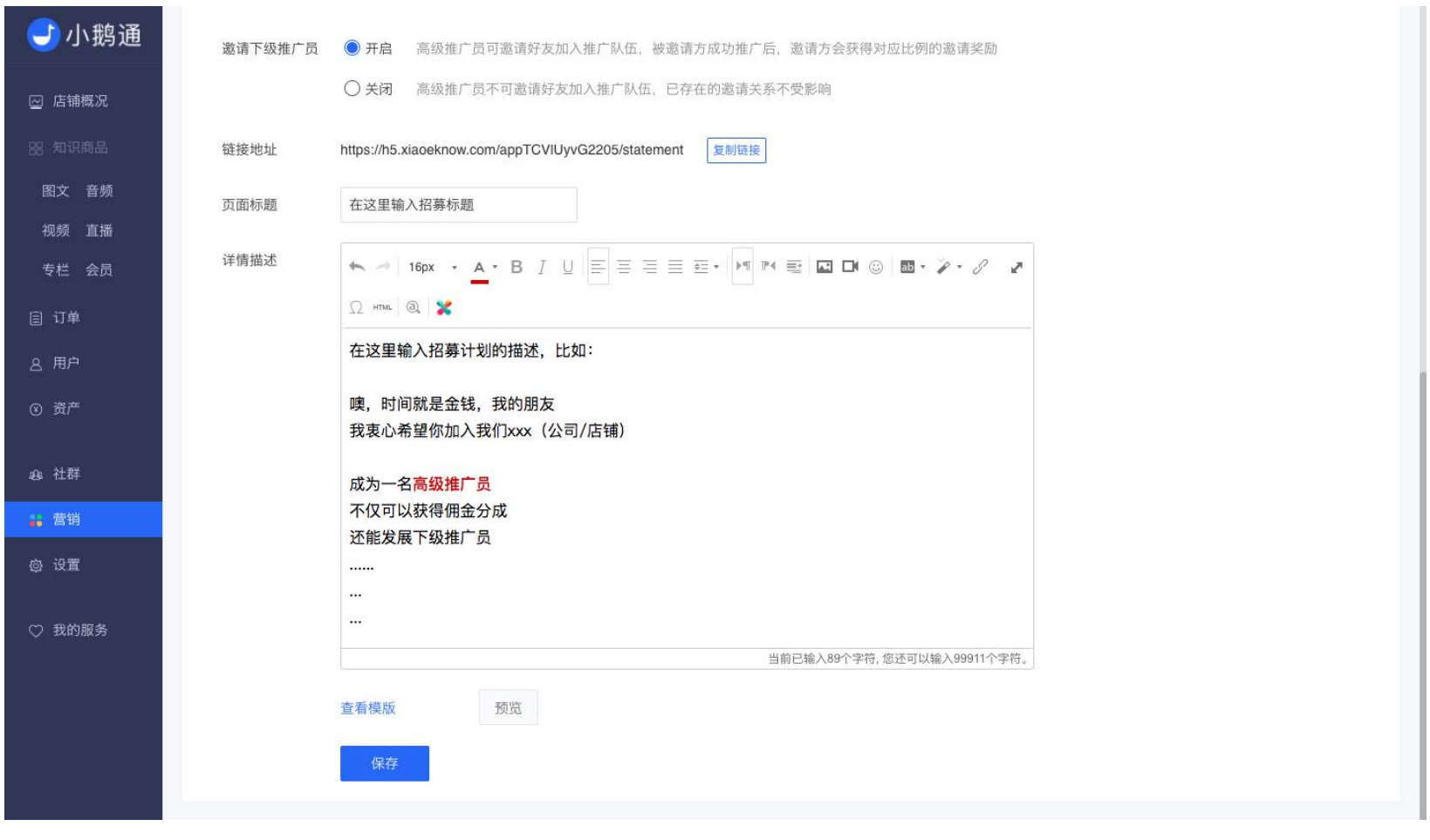
特别注意：只有右上角显示“赚¥xx. xx”的才会有佣金分成

如何成为高级推广员?

要成为高级推广员，商家就必须先设置“招募计划”，用户通过招募计划的链接提交申请。

如图所示，商家需要点击“高级推广员”-“招募计划”进行设置；在设置页面，需要勾选是否开启招募计划、成为高级推广员是否需要审核、是否需要填写通讯地址、高级推广员是否可以邀请下级等选线。

然后编辑招募计划的详情内容，增强招募吸引力；您可以点击“查看模板”，看看别人是怎么写的；

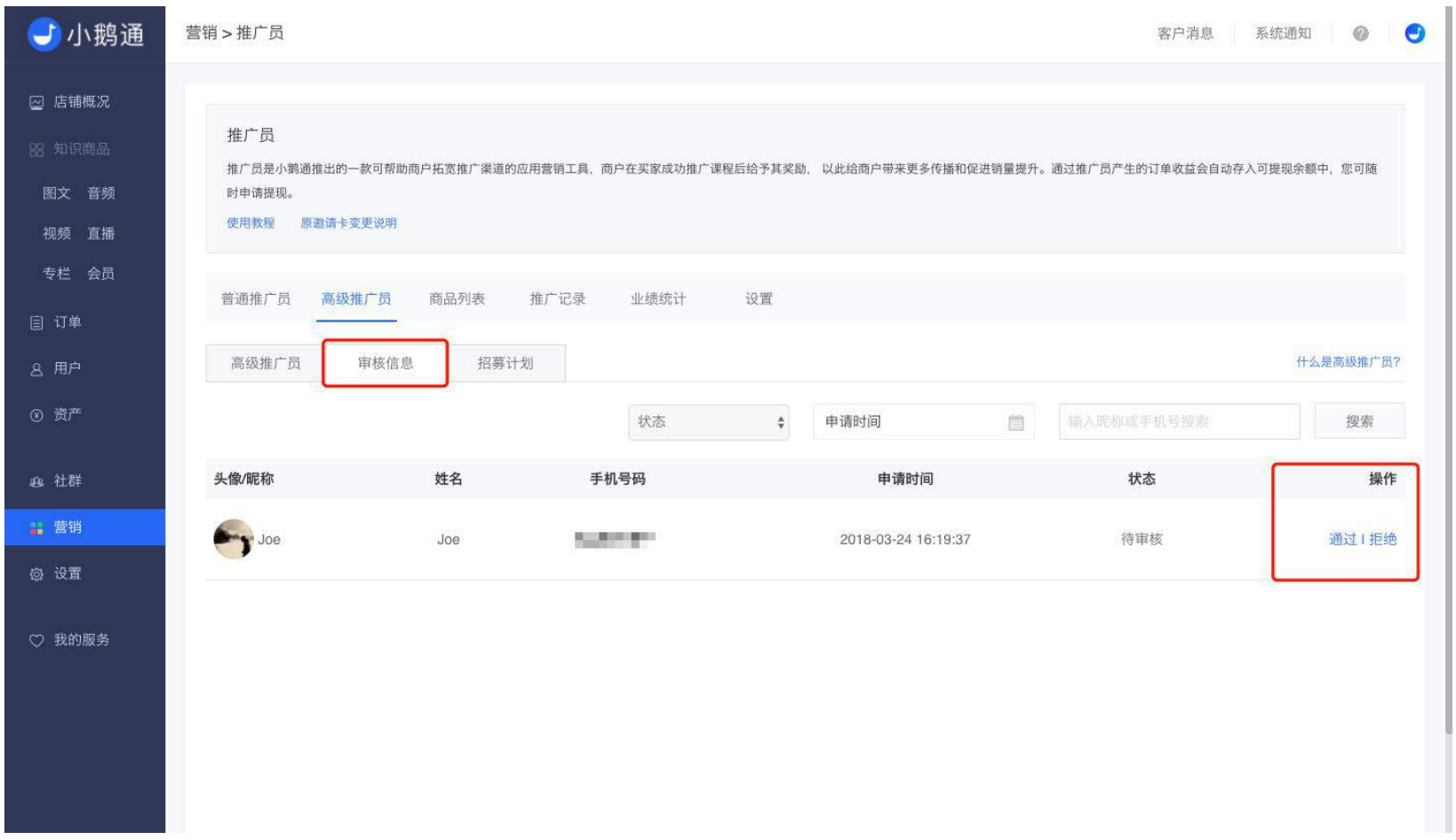


提示：设置好招募计划后，可以把链接设置在公众号自定义菜单栏、自动回复消息等位置。当然您也可以根据您的喜好，设置在您认为合适的地方。

最终效果

被邀请人点开邀请链接后，就能看到招募计划的详情描述；点击“申请成为高级推广员”，填写信息就能提交申请。提交后，页面会变成“审核中”，此时需要在管理后台对此申请进行审核。

在管理后台，点击通过/拒绝；如果点击拒绝，这个人仍然可以再次提交申请。



审核通过后，申请人再次点击邀请链接就会提示已经通过；点击下方按钮，即可进入推广中心。

申请通过后，再次点击邀请链接就会提示已经通过。

此时进入推广中心，就会显示如右图的界面。

如图所示，点击“推广中心”，普通推广员和高级推广员会显示不同的界面。

点击“推广中心”查看推广页面

普通推广员界面

高级推广员界面

4.1.2-佣金及邀请奖励

佣金和邀请奖励是什么东西？有什么好处？

佣金：推广员针对某个专栏/会员/课程分享了推广链接，并通过此推广链接让用户购买后，推广员就会获得相应比例的金额奖励。普通/高级推广员都可以通过此行为获得佣金。

邀请奖励：高级推广员的下级推广员获得佣金时，高级推广员也会获得一定比例的金额奖励。
注意，只有高级推广员才能享受邀请奖励。

最终效果：

如图所示，在“我的”-“我的收益”中，会显示推广佣金、好友推广奖励（即邀请奖励）；设置恰当的佣金、邀请奖励，能够提高推广员和高级推广员的积极性，促进店铺课程/专栏/会员的销售。

推广员如何获得佣金？

只要进入课程/专栏/会员详情页，点击右上角的“赚¥xx.xx”，分享出去即可成为普通推广员。当分享出去的课程/专栏/会员有人购买，此时普通推广员即可收到佣金。

备注：普通推广员、高级推广员均可通过此行为获得佣金。

点击右上角的"赚¥xx.xx"生成销售专用分享图片

长按保存图片，并将此图片分享出去；
如果有人通过该图片购买，那么推广员将获得佣金。

特别注意：只有右上角显示“赚¥xx. xx”的才会有佣金分成

高级推广员如何获得邀请奖励?

当高级推广员的下级推广员获得佣金时，即可获得邀请奖励；这就必须要求高级推广员需要邀请其他人成为下级推广员。点击“推广中心”，然后点击“邀请下级推广”。

点击“推广中心”，进入页面

点击“邀请下级推广”

对方收到邀请并点击“接受邀请”后即可成为下级推广员。

点击“接受邀请”

马上就成为普通推广员（下级）

最终效果

高级推广员的下级推广员获得佣金后，高级推广员也会获得邀请奖励（图中的“好友推广奖励”）

4.1.3-课程佣金设置

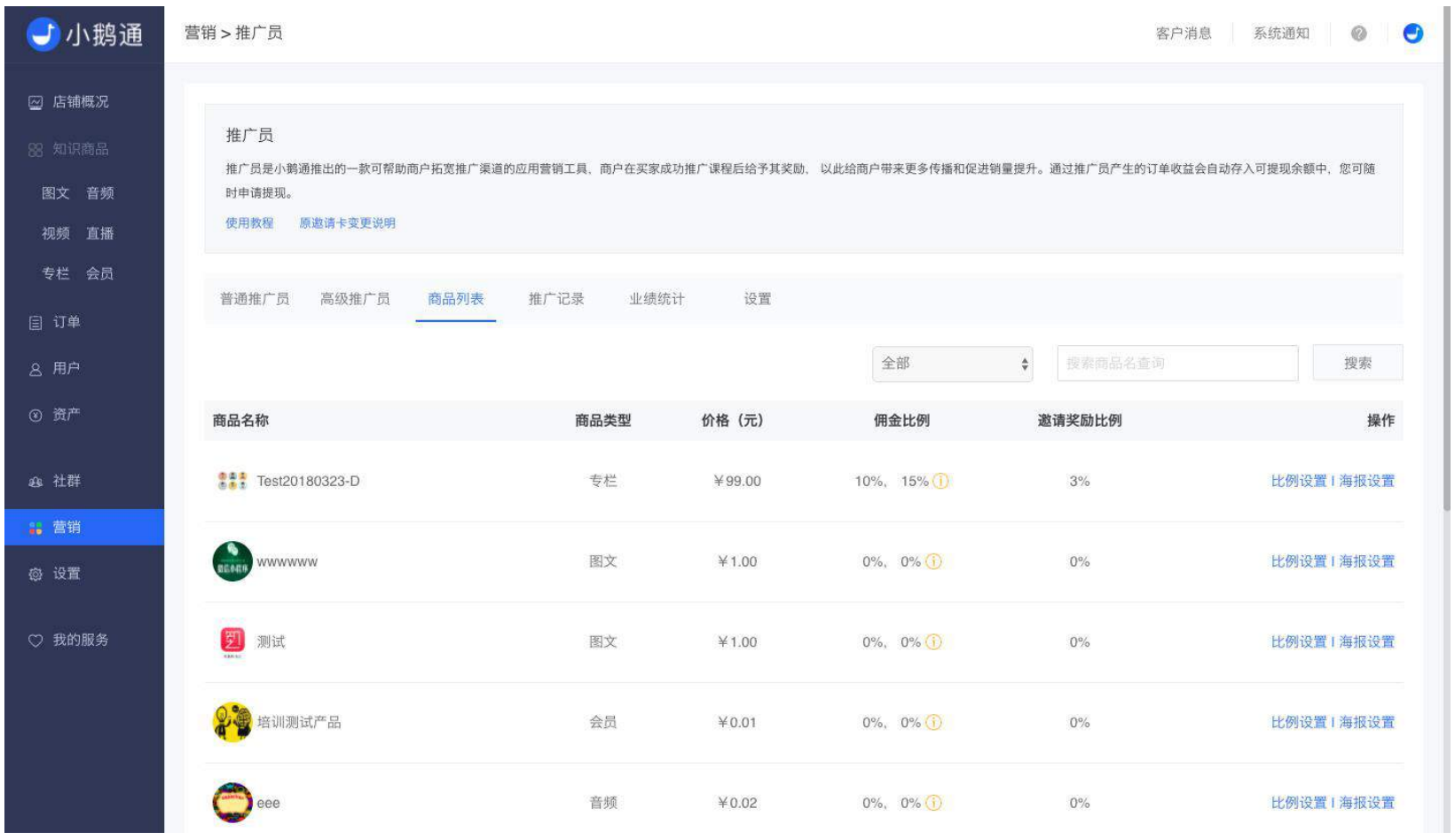
为什么要设置课程佣金：只有设置了课程佣金，普通/高级推广员才有机会通过分享销售获得佣金。因此，当某个专栏/会员/课程需要推广员销售时，必须设置课程佣金，激励推广员分享销售。

课程佣金的设置包括：普通推广员佣金，高级推广员佣金，高级推广员邀请奖励。当推广员分享专栏/会员/课程并让用户成功购买时，就能获得佣金；当高级推广员的下级推广员获得佣金时，高级推广员就能获得邀请奖励。

怎么设置课程佣金?

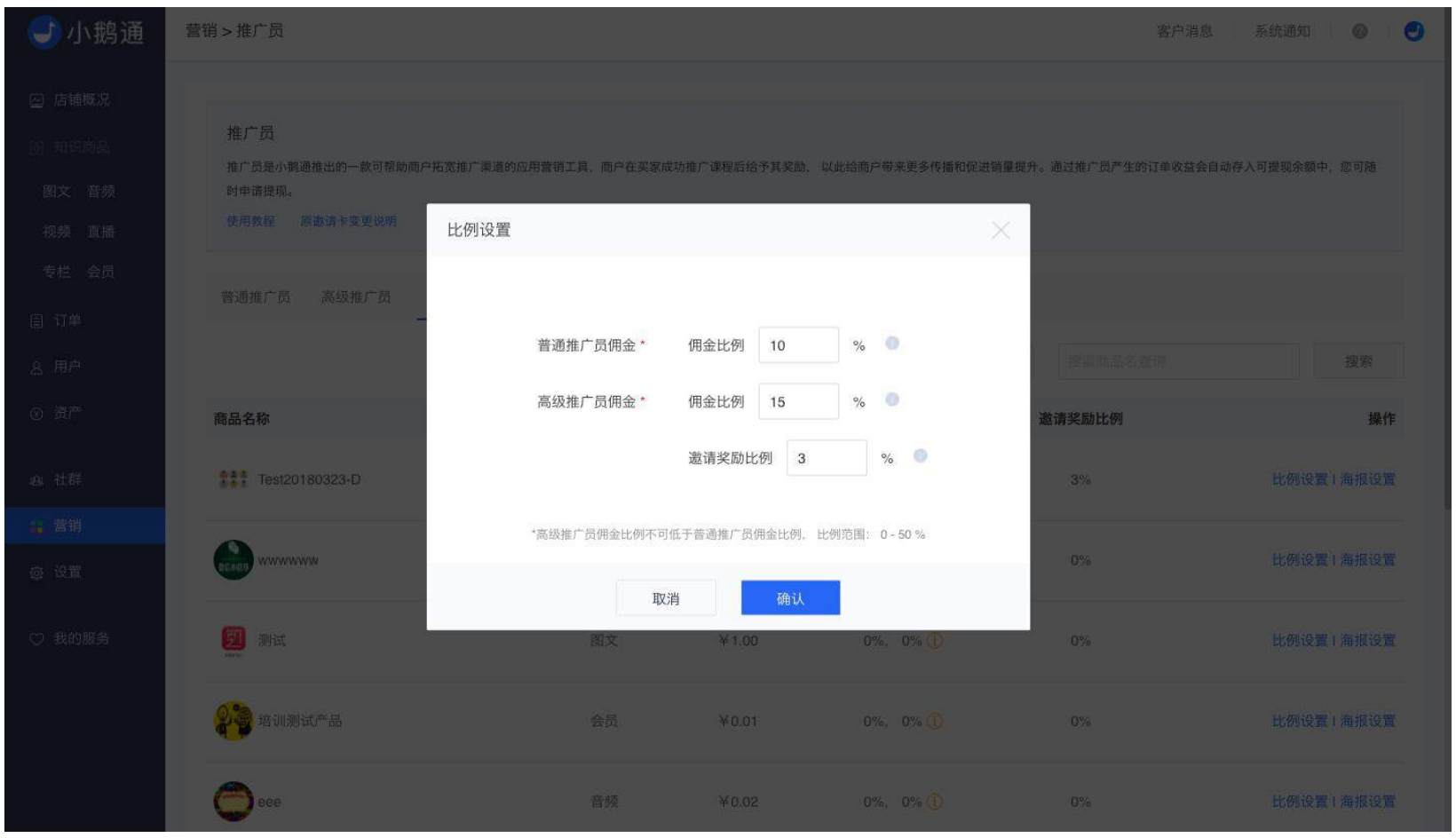
在左侧菜单栏点击“营销”-“推广员”，进入推广员页面；点击“商品列表”，找到需要修改课程佣金的商品，点击“比例设置”；

备注：不同的专栏/会员/课程，可以分别设置佣金比例。如果佣金比例设置为“0%”，则推广员分销后将不会获得奖励；邀请奖励同理；



输入普通推广员、高级推广员的佣金比例；并输入邀请奖励比例；

备注：点击查看三者的获取条件。



最终效果：

假设单价为 100 元，如上图设置课程佣金比例，那么，下级推广员通过分享链接让用户成功购买后，将会获得 10 元佣金；而他的高级推广员将会获得 3 元的邀请奖励。

如果是高级推广员自己通过分享链接让用户成功购买，则获得 15 元佣金；没有邀请奖励，且他的下级推广员不会获得任何奖励（因为是高级推广员自己销售出去）

4.1.4-佣金的结算

佣金的结算方式是系统根据商家设置的佣金比例自动为推广员结算业绩。

佣金及邀请奖励结算规则如下：

- 佣金算法：订单的实际成交金额 × 佣金比例 = 推广员获得的佣金额
- 邀请奖励算法：订单的实际成交金额 × 邀请奖励比例=上级推广员获得的邀请奖励额
- 佣金的结算时间：订单交易完成即结算

例如，订单成交金额 100 元，佣金比例 20%，邀请奖励 10%，则

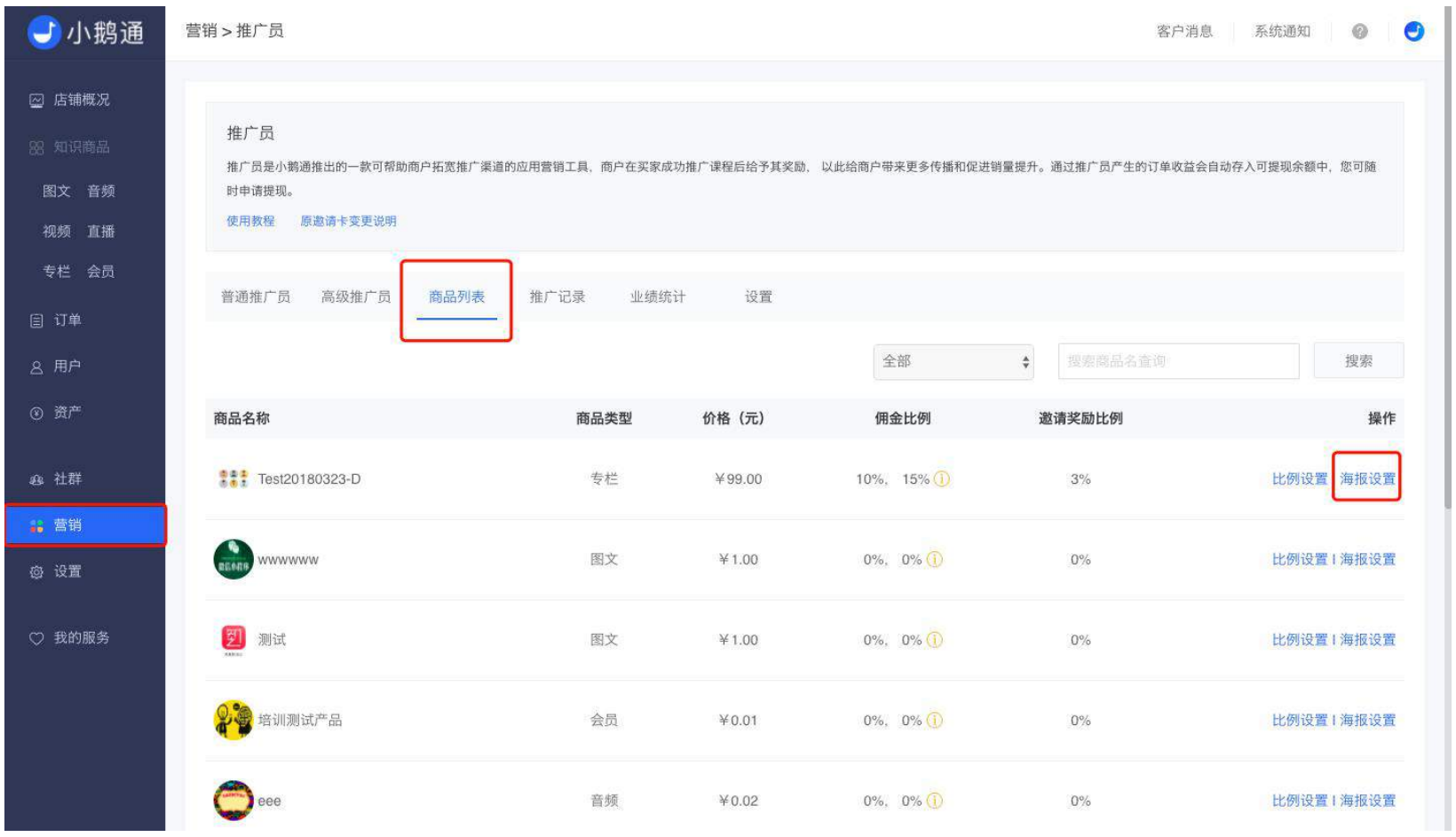
- 推广员获得的佣金：100×20%=20 元
- 上级推广员获得的邀请奖励：100×10%=10 元

4.1.5-推广员海报自定义

推广员海报，是指推广员分享出去的海报；商家可以在管理后台设置推广员海报，让推广员分享出去的海报更具特色，提高专栏/会员/课程的销售成功率。

怎么设置推广员海报?

在左侧菜单栏，点击“营销”-“推广员”，进入推广员页面；点击“商品列表”，找到需要设置自定义海报的内容商品，点击“海报设置”；



通过“点击上传”，上传海报；需要注意的是，尺寸建议为 750x1334px，格式为 JPG、PNG，大小不超过 1M；您可以在右侧的预览区看到您上传的海报的最终效果。

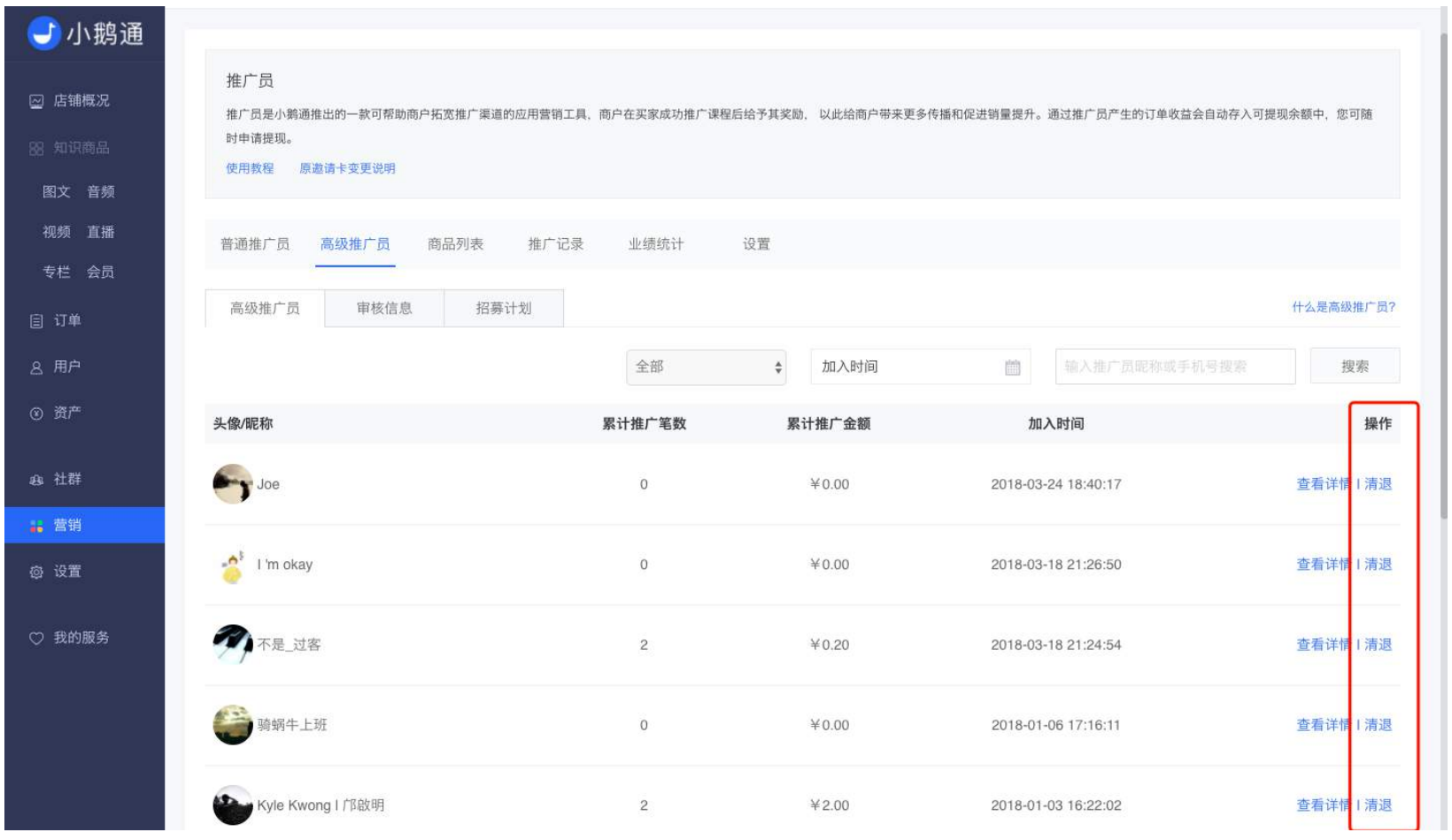
备注：二维码区域是固定的，您在设计图片时需要预留出一定空间用于显示二维码

最终效果：

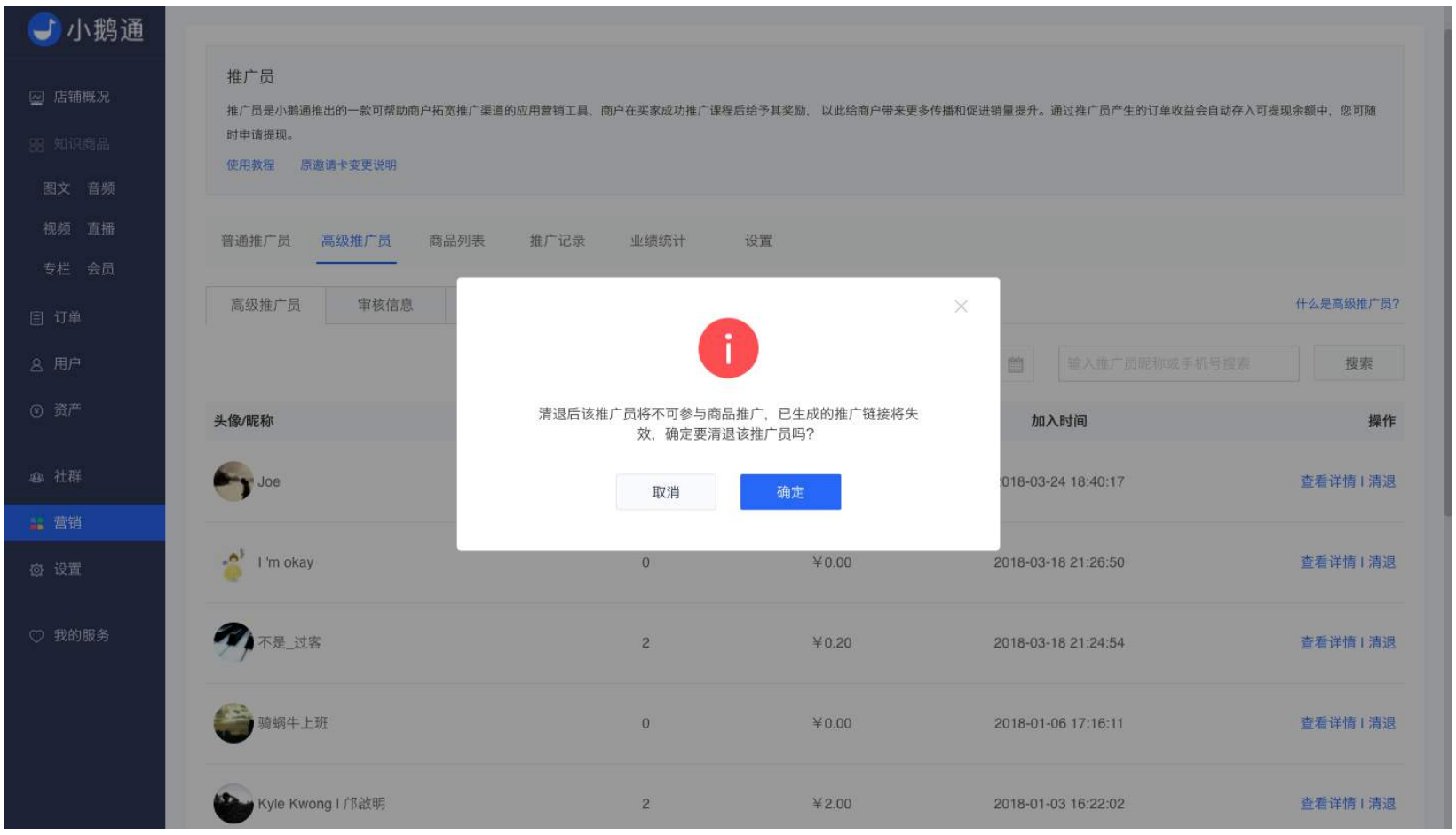
上传完毕后，专栏/会员/课程在分销时，就会显示您自定义的海报，如图所示。

4.1.6-推广员管理

对于不符合您需求、长期没有带来业绩的高级推广员（普通推广员无法清退），您可以在管理后台进行清退。在左侧菜单栏点击“营销”-“推广员”进入推广员页面；随后点击“高级推广员”，可以查看推广员列表。



如图所示，点击“清退”，可以清退该推广员。清退后，该推广员将不可参与商品推广，已生成的推广链接将失效。不过，已经获得的收益还是会存在。



最终效果

高级推广员被清退后，点击“我的”-“推广中心”将会显示已经被清退，如图所示：

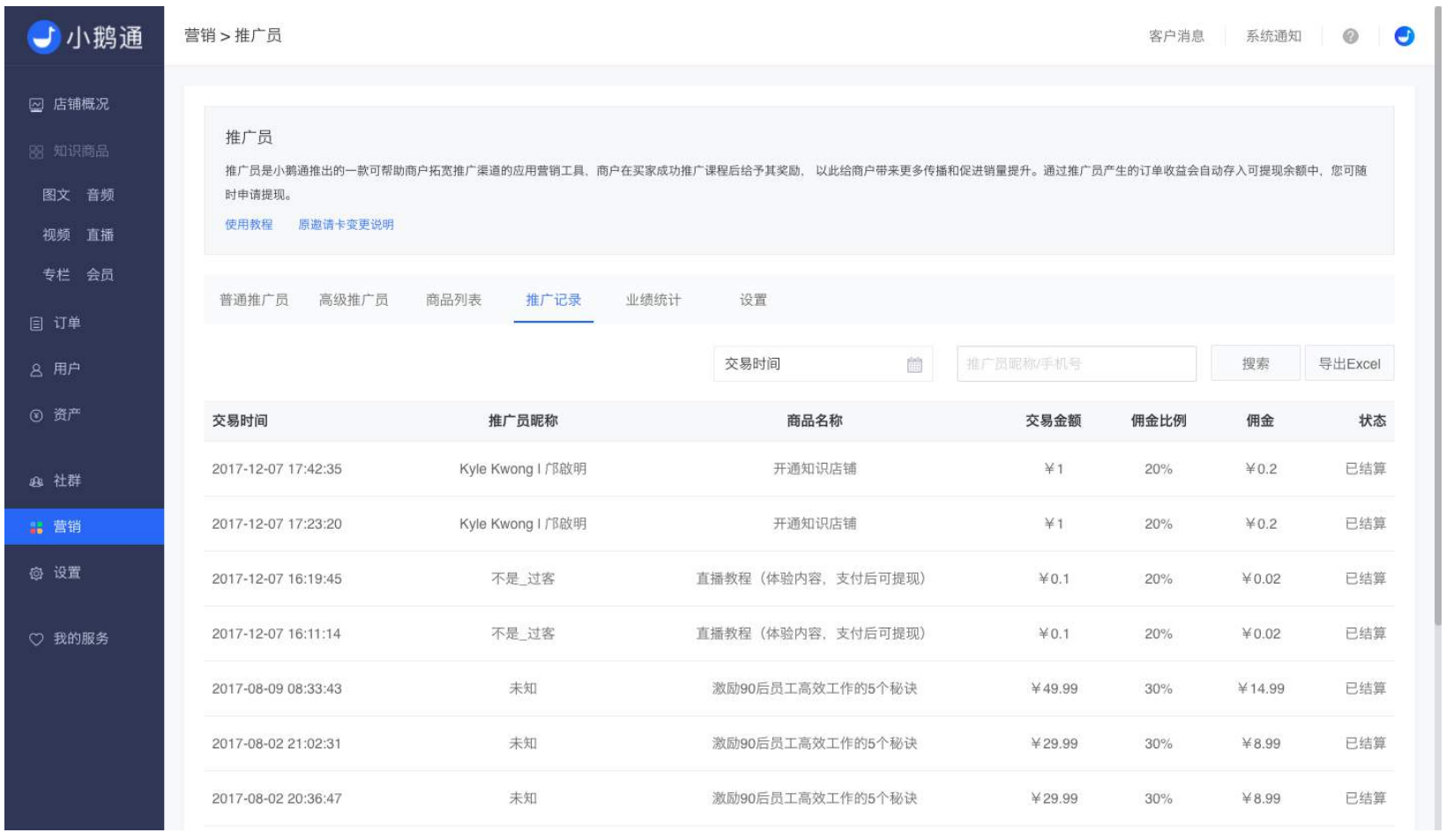
4.1.7-推广记录

为什么要看推广记录?

查看推广记录，您就可以知道哪些内容商品比较好卖；也可以结合课程佣金设置，判断某个专栏/会员/课程的佣金设置是否合理、有没有起到预期的激励效果。

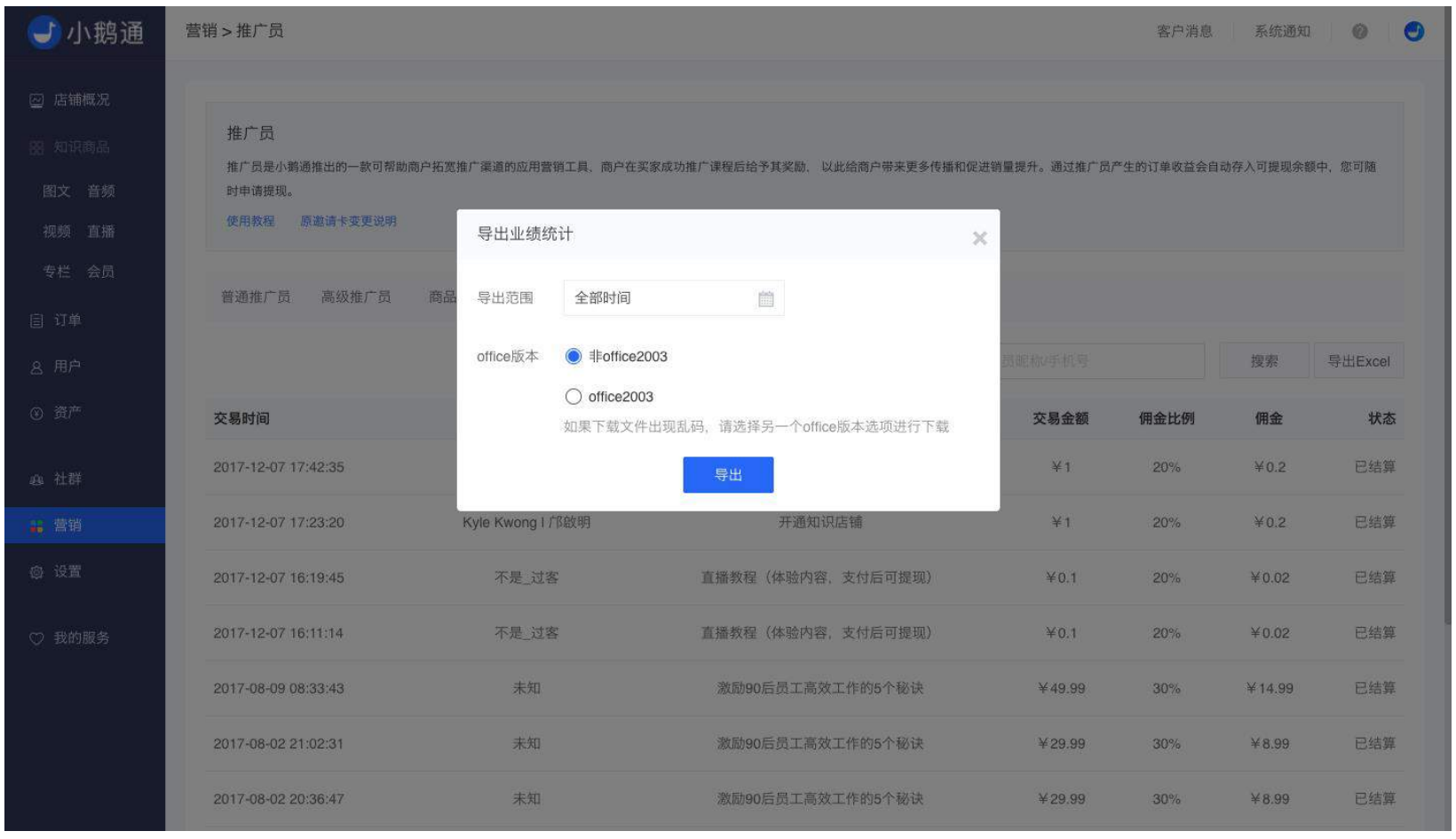
怎么查看推广记录?

在左侧菜单栏找到并点击“营销”-“推广员”，进入推广员页面；随后点击“推广记录”，即可查看每一条通过分享链接并成功转化的订单。

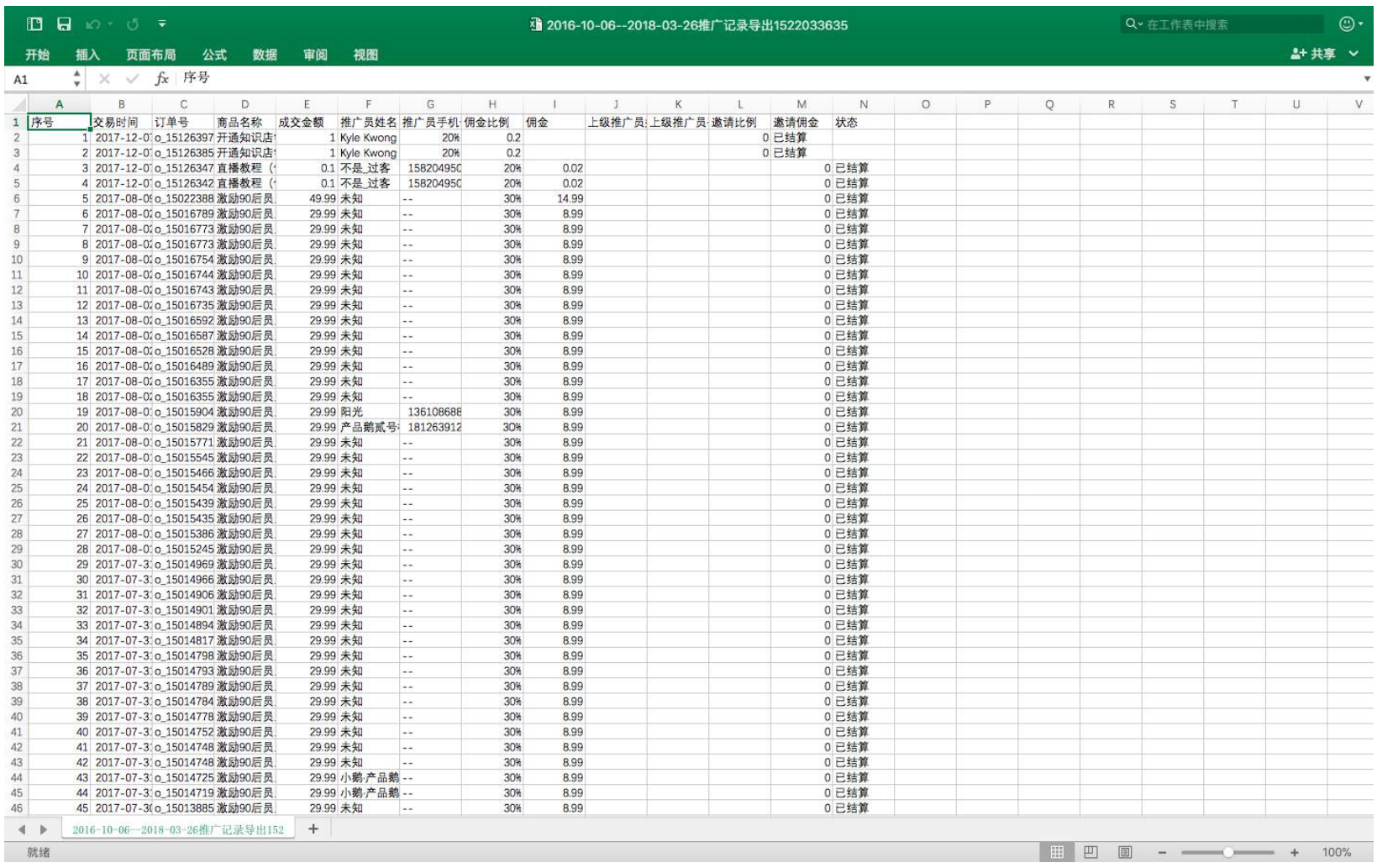


最终效果：

您可以选择时间节点，导出 Excel 表格进行数据整理和分析；



导出后的 Excel 表格如图所示：



序号	交易时间	订单号	商品名称	成交金额	推广员姓名	推广员手机	佣金比例	佣金	上级推广员	上级推广员	邀请比例	邀请佣金	状态
1	2017-12-0	o_15126397	开通知识店	1	Kyle Kwong	20%	0.2				0	已结算	
2	2017-12-0	o_15126385	开通知识店	1	Kyle Kwong	20%	0.2				0	已结算	
3	2017-12-0	o_15126347	直播教程（	0.1	不是_过客	15820495(	20%	0.02				0	已结算
4	2017-12-0	o_15126342	直播教程（	0.1	不是_过客	15820495(	20%	0.02				0	已结算
5	2017-08-0	o_15022388	激励90后员	49.99	未知	--	30%	14.99				0	已结算
6	2017-08-0	o_15016789	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
7	2017-08-0	o_15016773	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
8	2017-08-0	o_15016773	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
9	2017-08-0	o_15016754	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
10	2017-08-0	o_15016744	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
11	2017-08-0	o_15016743	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
12	2017-08-0	o_15016735	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
13	2017-08-0	o_15016592	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
14	2017-08-0	o_15016587	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
15	2017-08-0	o_15016528	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
16	2017-08-0	o_15016489	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
17	2017-08-0	o_15016355	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
18	2017-08-0	o_15016355	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
19	2017-08-0	o_15015904	激励90后员	29.99	阳光	136108688	30%	8.99				0	已结算
20	2017-08-0	o_15015829	激励90后员	29.99	产品鹅贰号	181263912	30%	8.99				0	已结算
21	2017-08-0	o_15015771	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
22	2017-08-0	o_15015545	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
23	2017-08-0	o_15015466	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
24	2017-08-0	o_15015454	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
25	2017-08-0	o_15015439	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
26	2017-08-0	o_15015435	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
27	2017-08-0	o_15015386	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
28	2017-08-0	o_15015245	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
29	2017-07-3	o_15014969	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
30	2017-07-3	o_15014966	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
31	2017-07-3	o_15014906	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
32	2017-07-3	o_15014901	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
33	2017-07-3	o_15014894	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
34	2017-07-3	o_15014817	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
35	2017-07-3	o_15014798	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
36	2017-07-3	o_15014793	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
37	2017-07-3	o_15014789	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
38	2017-07-3	o_15014784	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
39	2017-07-3	o_15014778	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
40	2017-07-3	o_15014752	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
41	2017-07-3	o_15014748	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
42	2017-07-3	o_15014748	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算
43	2017-07-3	o_15014725	激励90后员	29.99	小鹅产品鹅	--	30%	8.99				0	已结算
44	2017-07-3	o_15014719	激励90后员	29.99	小鹅产品鹅	--	30%	8.99				0	已结算
45	2017-07-3	o_15013885	激励90后员	29.99	未知	--	30%	8.99				0	已结算

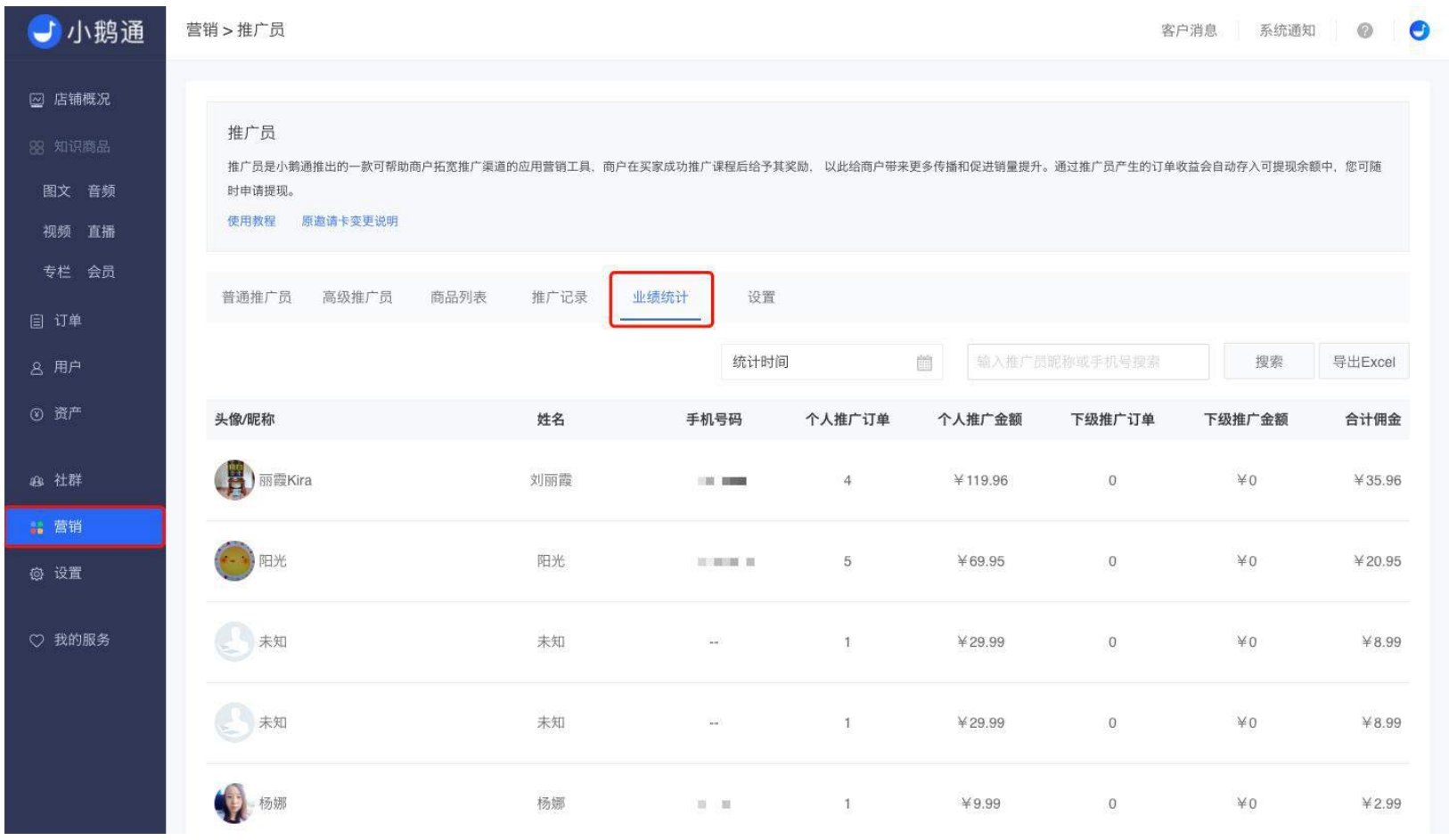
4.1.8-业绩统计

为什么要看业绩统计?

查看业绩统计，可以立刻看到各个推广员的总体业绩，包括推广成功了多少个订单，有多少销售额，获得了多少佣金等等；能够快速帮你分析各个推广员的推广水平和效果。

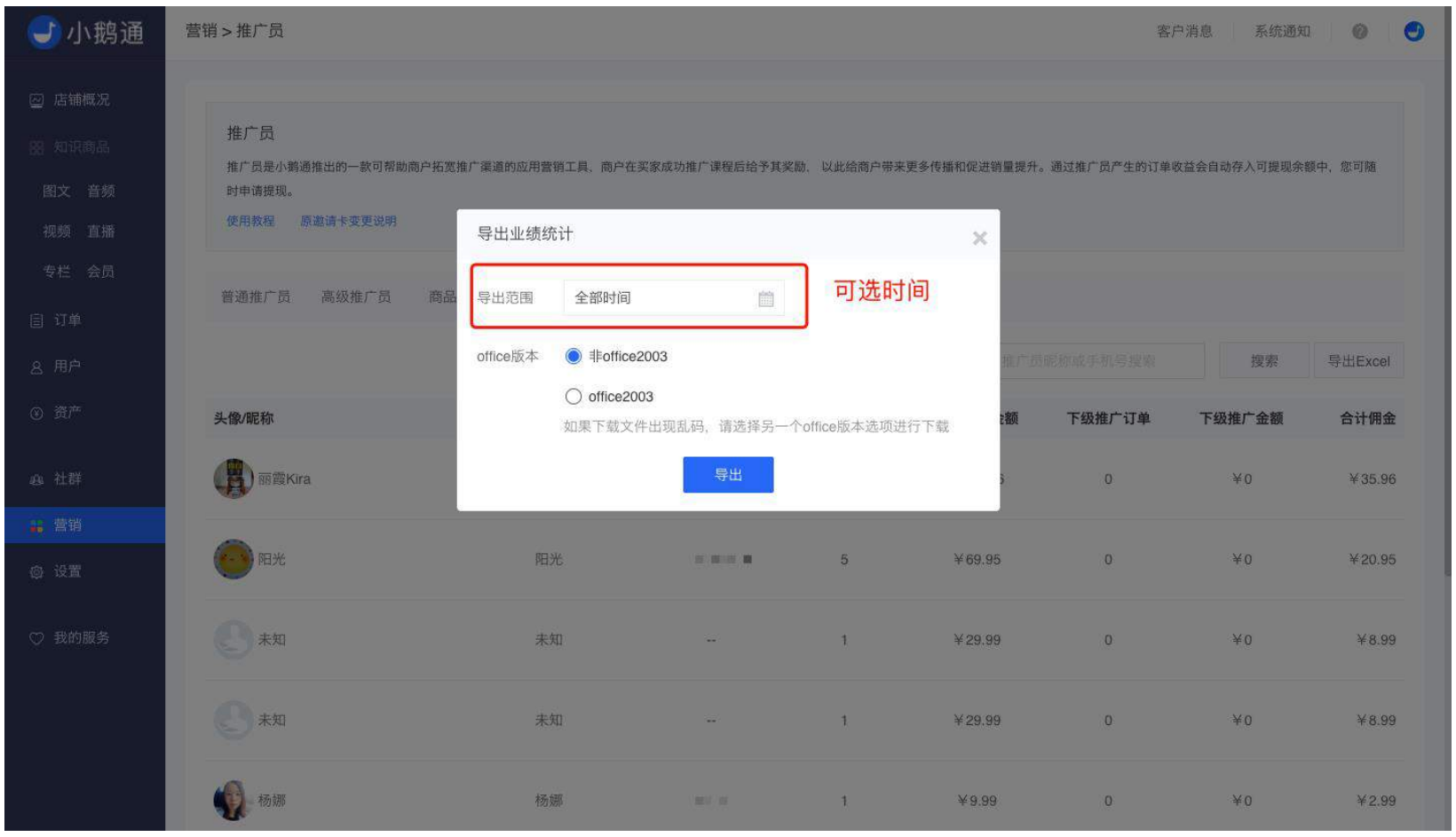
怎么查看业绩统计?

在左侧菜单栏找到并点击“营销”-“推广员”，进入推广员页面；随后点击“业绩统计”，即可查看每个推广员的业绩数据；

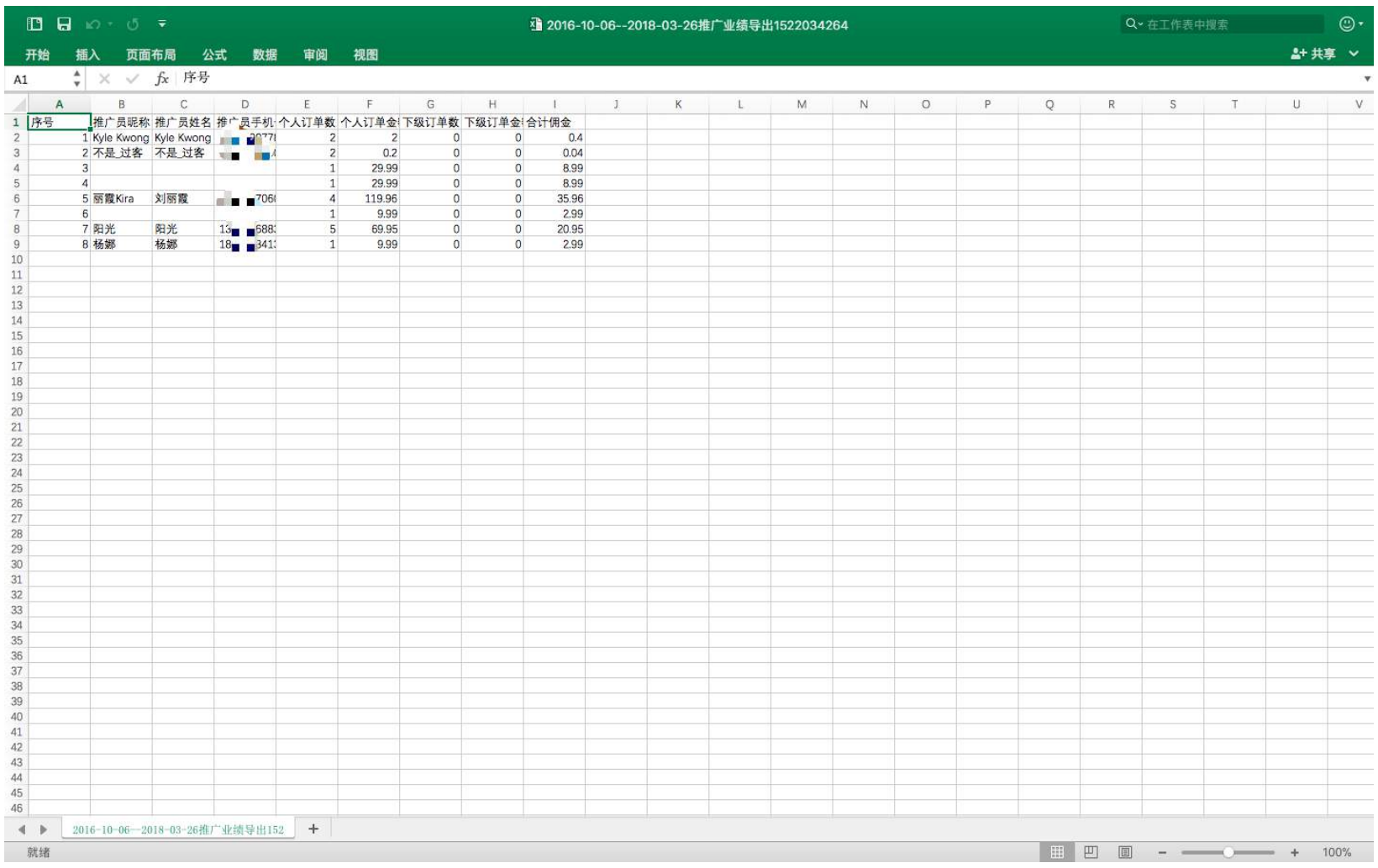


最终效果：

您可以选择时间节点，导出 Excel 表格进行数据整理和分析；



导出来后的 Excel 表格如图所示：



4.1.9-有效期绑定

什么是有效期？有什么用?

有效期是指推广员跟用户保持“客户关系”的时间期限。用户只要点击推广员的推广链接，就会与该推广员绑定利益关系，成为该推广员的客户。

在有效期内用户再次进入店铺下单，无论是通过该推广员的推广链接还是直接进入店铺购买（不包括通过邀请卡和渠道链接进入），都算该推广员的业绩。

买家与推广员绑定客户关系后，在有效期内不会变更绑定的关系。

延长有效期可以延长吗?

可以。在有效期内推广员与客户持续保持联系，有效期的时间将会被顺延。例如商家设置推广员有效期为 7 天，A 推广员与 B 客户建立了推广关系，则 7 天内 B 客户不会被别的推广员抢走
（客户通过其他推广员的推广链接购买，仍然计为 A 推广员的推广）。

过了 3 天后有效期显示剩余 4 天，此时推广员 A 再次发送商品链接给 B 客户，B 客户点击链接，剩余有效期将延长为 7 天。

怎么设定有效期?

在左侧菜单栏找到并点击“营销”-“推广员”，进入推广员页面；随后点击“设置”，在有效期设置的输入框中输入天数，即可设定有效期。

最终效果

设定成功后，用户点击分享海报进入店铺（不管有没有购买），就会跟分享该海报的推广员建立客户关系；这个客户关系会按照设定存在有效期限；只要在这个有效期内，用户在店铺内购买了有推广的内容商品（专栏/会员/课程），推广员都能获得佣金。

推广员也可以点击“我的”-“推广中心”，点击“累计客户”查看有多少客户处于有效期内。

通过“我的”-“推广中心”，进入推广中心页面；

推广员点击“累计客户”即可查看有多少客户处于有效期内；

4.1.10-推广员收益记录

推广员如何查看自己的收益记录?

推广员进入店铺，点击底部“我的”，再点击进入“推广中心”，会显示累计推广收益；

点击“推广中心”进入推广中心页面

推广中心会显示累计推广收益

点击累计推广收益后，会进入“我的收益”，此时就可以看到收益历史，以及可提现金额；点击提现就能把收益提出来；不过，金额大于 2 元才能提现。

在推广中心点击累计推广收益后，会看到收益历史，以及可提现金额

点击“提现”按钮即可提现；不过，金额要大于2元才能提现。

4.2-优惠券（增值服务，¥588/年）

什么是优惠券？有什么用?

优惠券是一种通过发放票券来抵扣一定量金额以提高销量的营销手段；根据不同的活动、情景发放优惠券，能够有效地刺激店铺内专栏/会员/课程的销售，是常见、有效地促进用户购买的方法。

登录管理后台，在左侧菜单栏“营销”内，点击“优惠券”即可使用该功能。

4.2.1-创建店铺/商品优惠券

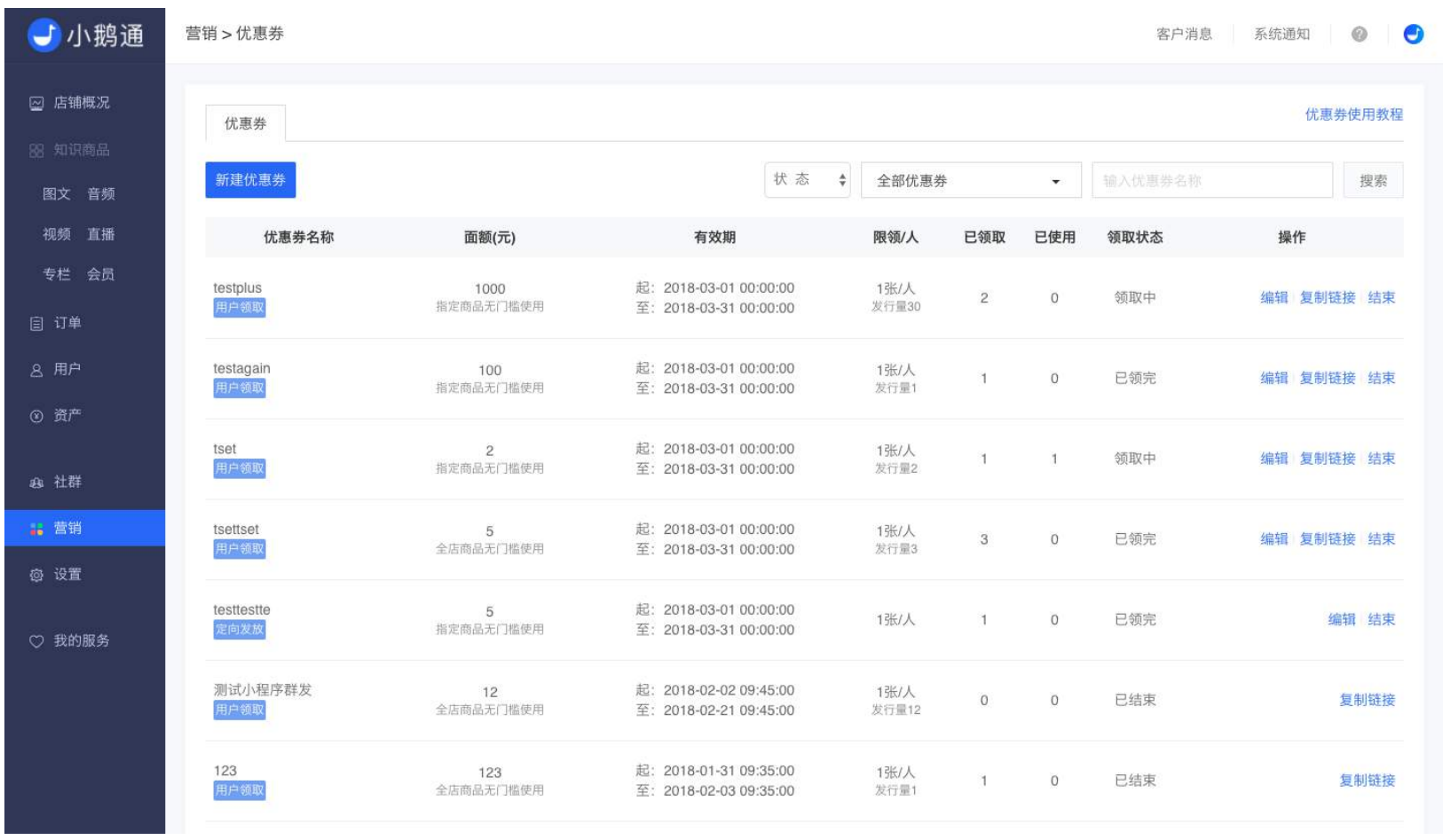
优惠券分为两种：店铺优惠券、商品优惠券；

店铺优惠券：全店通用，您的用户购买全店商品可凭券抵扣现金；

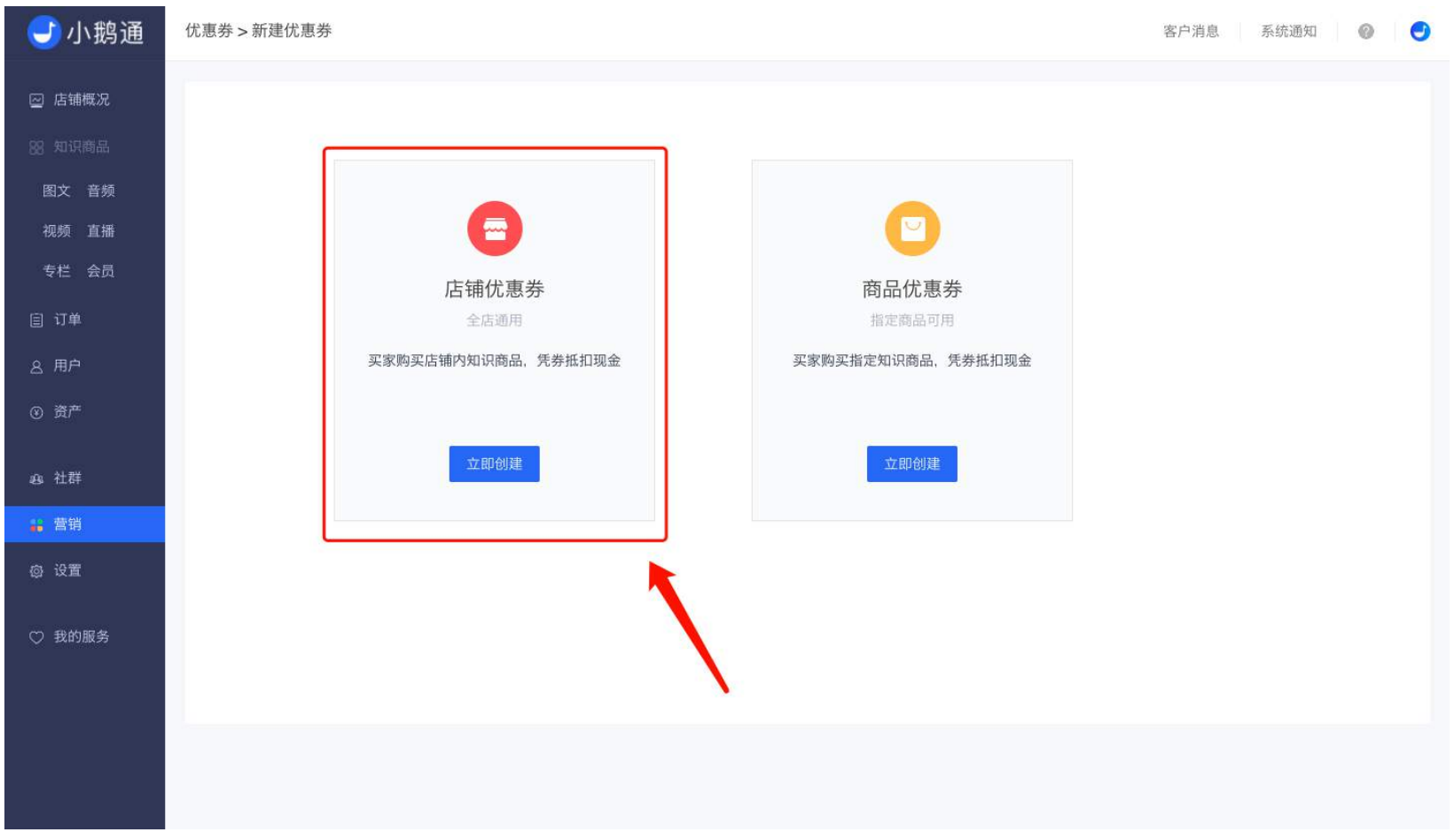
商品优惠券：指定优惠，您的用户购买制定商品可凭券抵扣现金；

怎样创建店铺优惠券?

点击左侧菜单栏“营销”-“优惠券”，进入如图所示界面；点击“新建优惠券”



然后点击“店铺优惠券”，进入店铺优惠券的创建编辑页面；

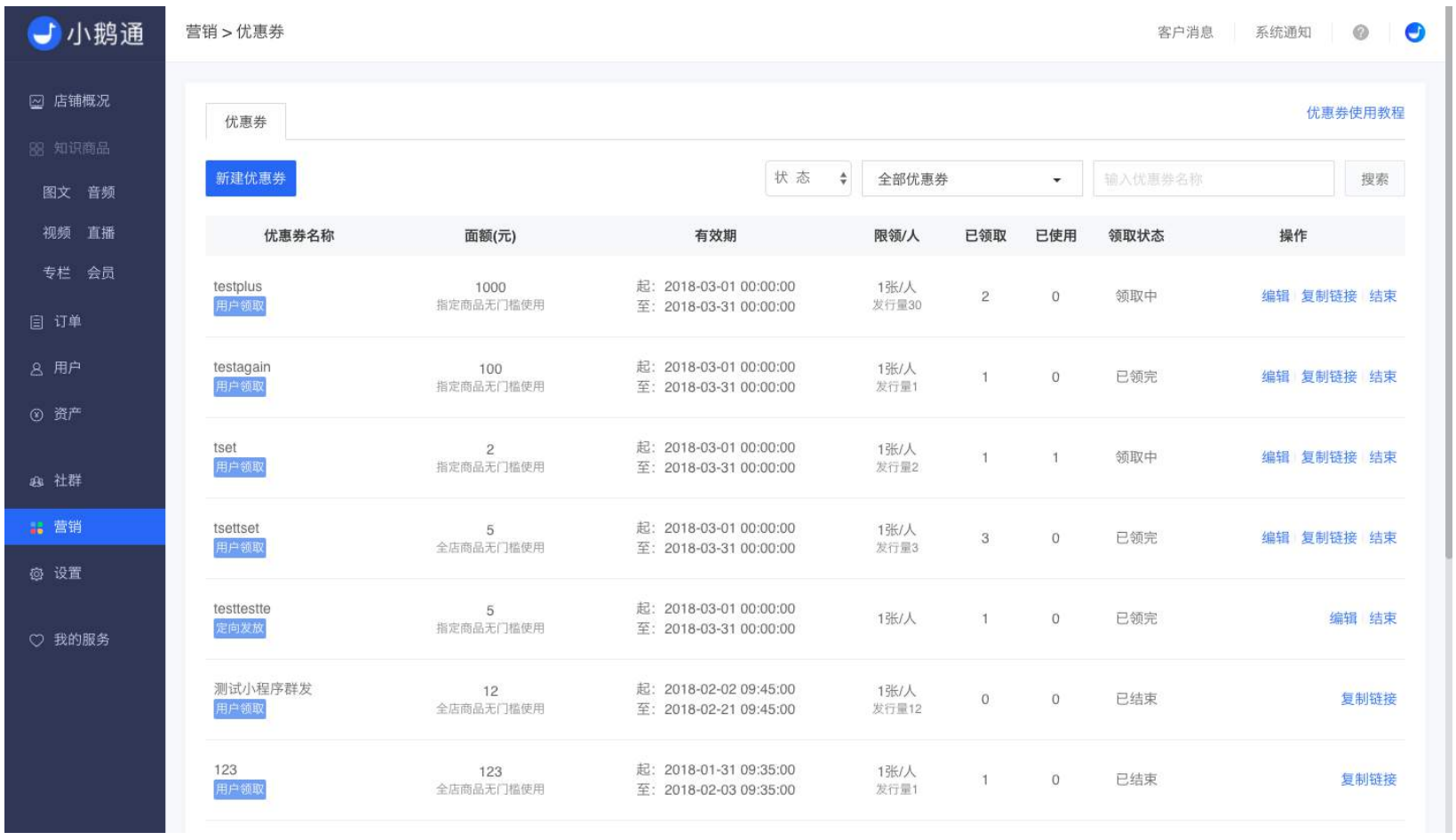


输入优惠券名称、面额、有效时间、发行量、及每人限领；然后在使用条件那一栏中，选择无门槛使用或是满 xx 元才能使用；

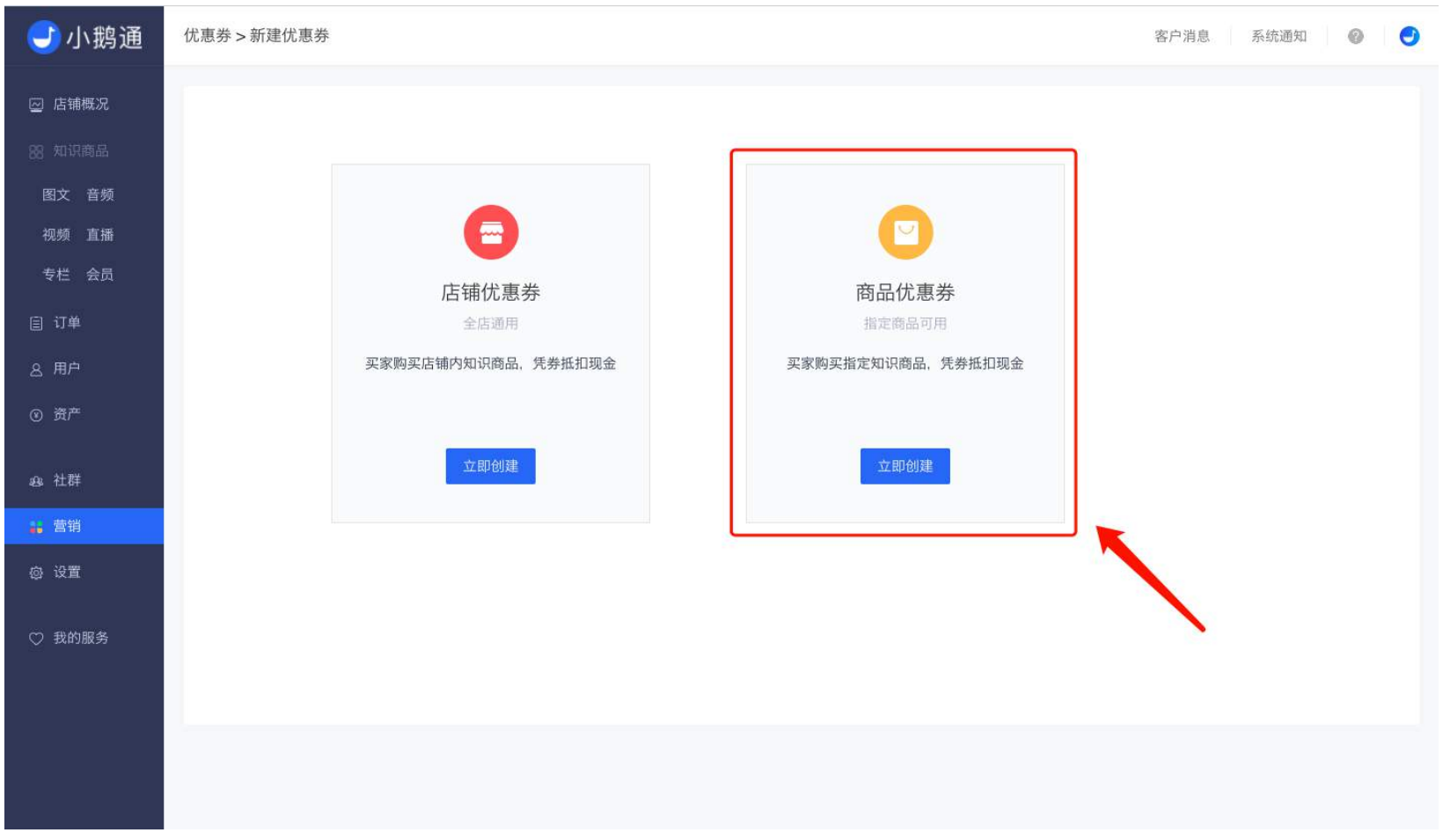
然后在推广信息这部分，选择是用户领取还是定向发放；如果是用户领取，除了通过链接领取外，还能选择是否在商品详情页展示领取；如果是定向发放，则需要选择是部分用户还是全部用户获得。

怎样创建商品优惠券?

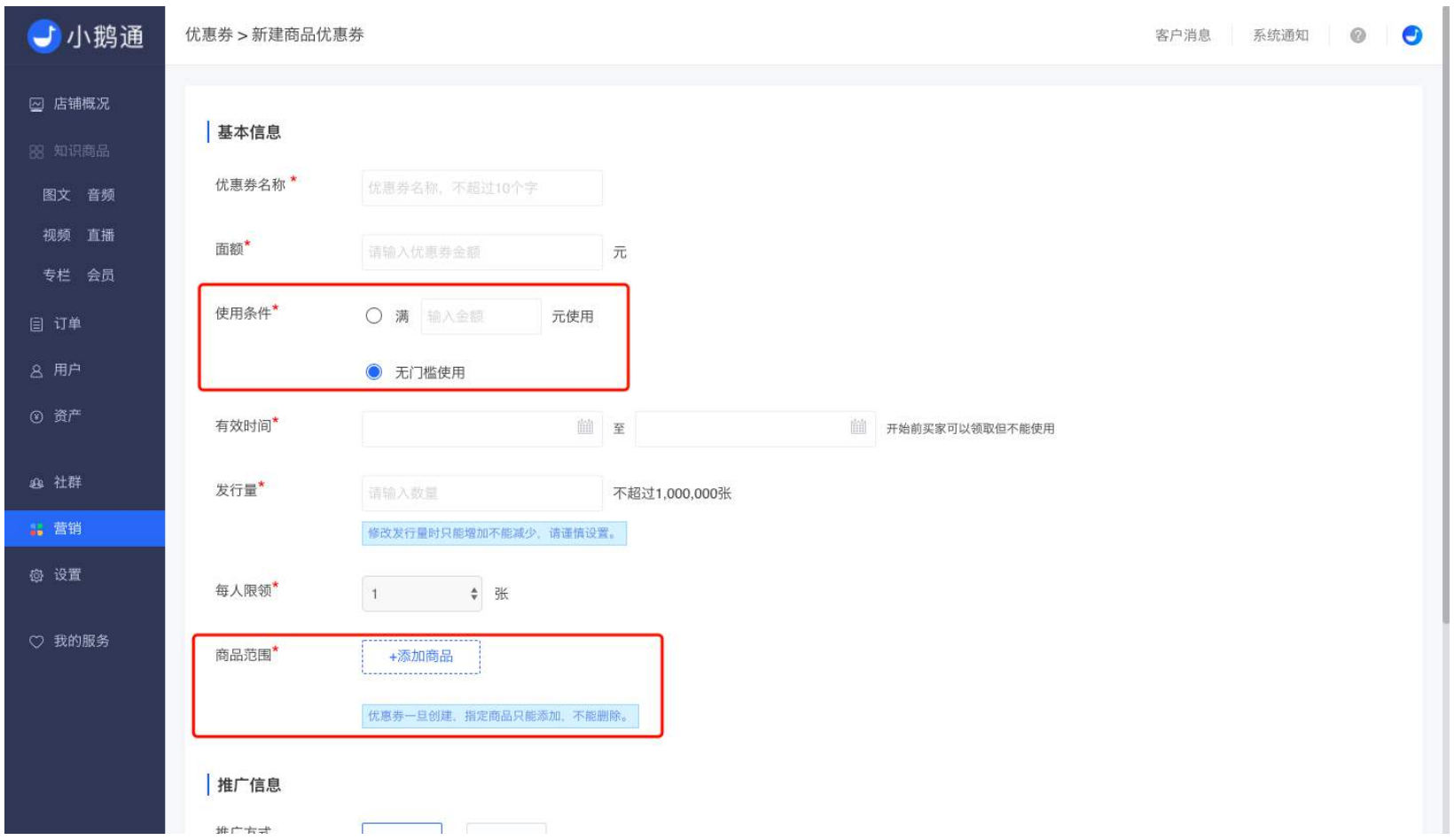
点击左侧菜单栏“营销”-“优惠券”，进入如图所示界面；点击“新建优惠券”



然后点击“商品优惠券”，进入商品优惠券的创建编辑页面；

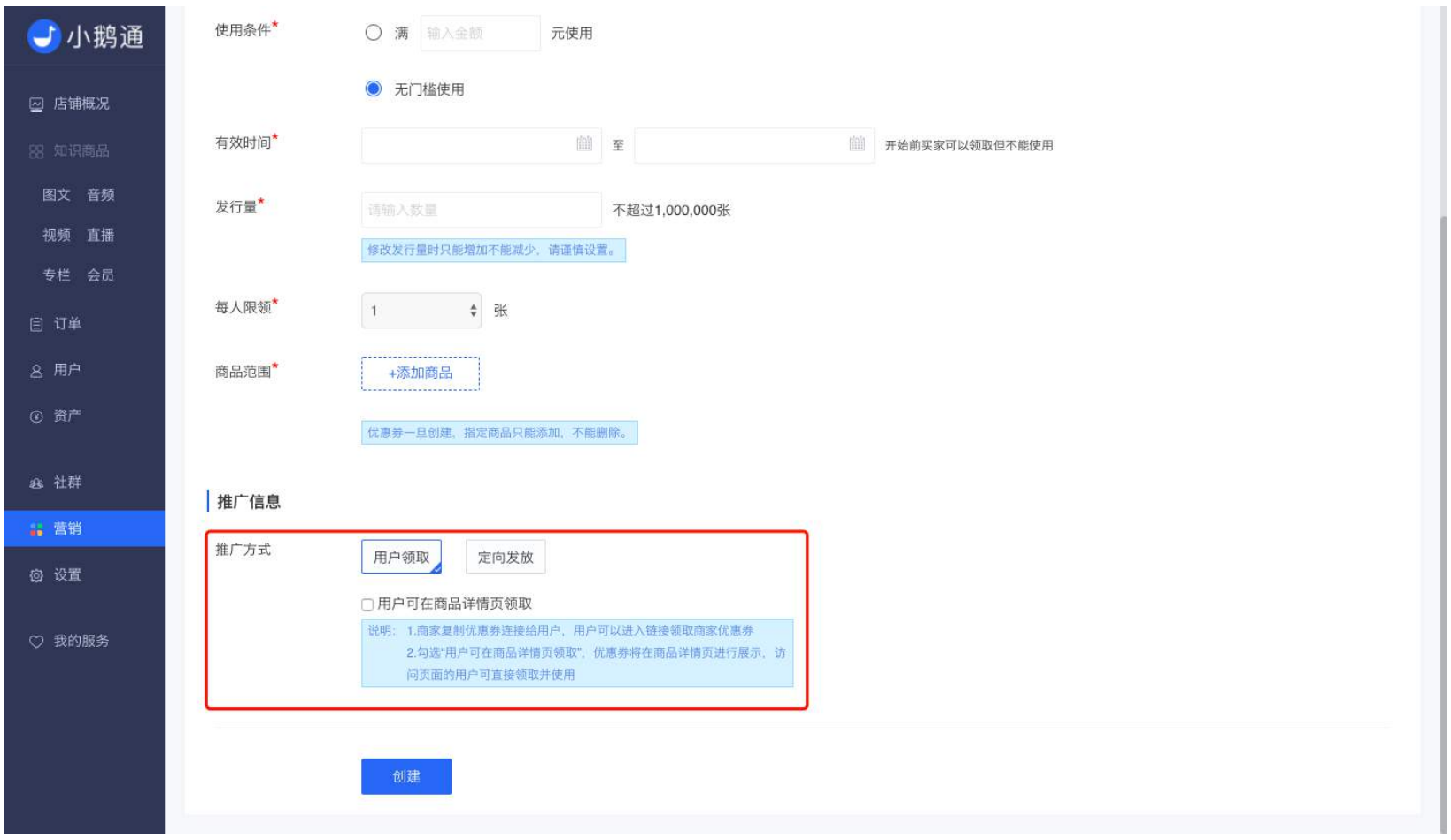


输入优惠券名称、面额、有效时间、发行量、及每人限领；然后在使用条件那一栏中，选择无门槛使用或是满 xx 元才能使用；然后在商品范围处，点击“添加商品”勾选可使用该优惠券的商品；



然后在推广信息这部分，选择是用户领取还是定向发放；如果是用户领取，除了通过链接领取外，还能选择是否在商品详情页展示领取；如果是定向发放，则需要选择是部分用户还是全部用户获得。

关于用户领取、定向发放的详细介绍，请点击此处查看



最终效果

设定成功后，用户可通过设定的领取方式领取优惠券；领取后，点击订阅该专栏/会员/课程时就会提示用户选择优惠券，并显示最终支付金额；

如图所示，如果优惠券设置了可在商品详情页领取，点击就能领取该优惠券

领取后，点击订阅专栏时，就会提示用户选择优惠券，并显示最终支付金额

4.2.2-用户领取/定向发放优惠券

优惠券的发放方式有两种：用户领取，定向发放

用户领取：

被动等待用户领取的方式；选择用户领取后，会有商家复制优惠券连接给用户，用户可以进入链接领取商家优惠券；勾选“用户可在商品详情页领取”，优惠券将在商品详情页进行展示，访问页面的用户可直接领取并使用。

定向发放：

主动发放给用户的方式；只能对创建当天以前具有购买记录的用户发放定向优惠券，可选择给部分指定用户发放或全部用户发放；

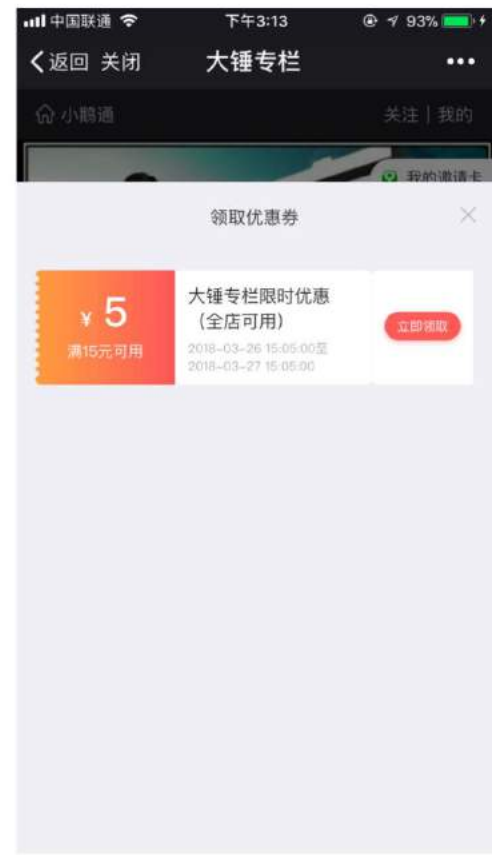
如果是对全部用户发放，需要设定时间段，为在自定义时间内所有购买商品的用户发放定向优惠券。 创建完成后优惠券已放入指定用户账户中。

用户如何领取优惠券?

首先需要商家在管理后台设置了用户领取；设定好了之后，用户可在该专栏/会员/课程详情页中找到领取优惠券的入口，点击“立即领取”即可领取。

用户可在专栏/会员/课程详情页中领取优惠券

点击“立即领取”即可领取该优惠券



如何定向发放优惠券?

商家在创建优惠券时选择了定向发放，创建成功就会发放给用户。

用户从公众号或链接进入店铺后，会根据定向优惠券的数量进行两种形式的弹窗：

（1）发放的是全店或多张优惠券时，以多张优惠券的形式进行展示；

（2）发放商品定向优惠券时，弹窗中会罗列相关课程；点击课程，可以进入指定商品详情页；

创建成功后，用户进入店铺就会弹窗提醒获得优惠券

显示形式：
全店通用的优惠券

显示形式：
指定商品的优惠券
点击可进去该商品

4.3-邀请码

什么是邀请码？有什么用?

邀请码是针对某专栏/会员/课程的免费体验资格；用户获取邀请码后，在该邀请码的有效期内，可以免费体验指定的专栏/会员/课程。

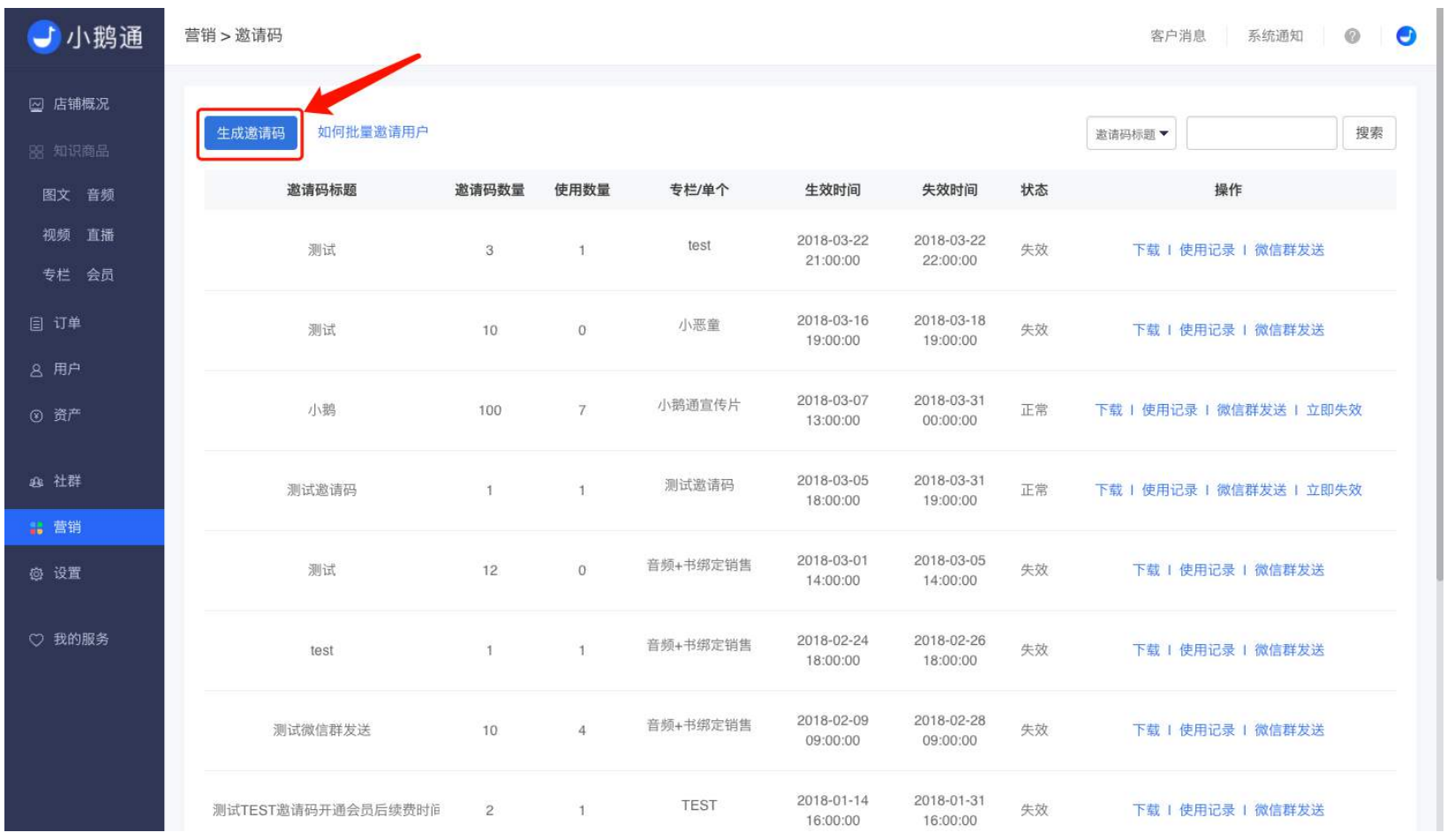
邀请码通常适用于新专栏/会员/课程上线时，收集用户的体验反馈；并以这些依据作为参考，调整价格、内容、营销方法。也可以是对核心用户的福利反馈，让核心用户能够限时免费体验新内容。

4.3.1-邀请码免费看

怎么创建邀请码?

登录管理台，点击“营销”-“邀请码”，进入邀请码页面；

点击“新建邀请码”，进入邀请码创建界面；



输入批次、数量、有效时间、对应的内容，并输入邀请码名称和邀请码规则说明即可；

最终效果：

创建完成后，该邀请码就会显示在邀请码列表中；此时邀请码会处于正常使用的状态；您可以通过微信群发送的方式将邀请码发放出去；

4.3.2-群发邀请码

邀请码创建后，您还需要将邀请码发放出去，让目标用户参与到免费体验中。

怎样群发邀请码?

创建邀请码后，在邀请码列表中点击“微信群发送”；

商家使用微信扫描识别该二维码；

此时会出现小程序的页面，点击右上角“...”，然后点击转发；

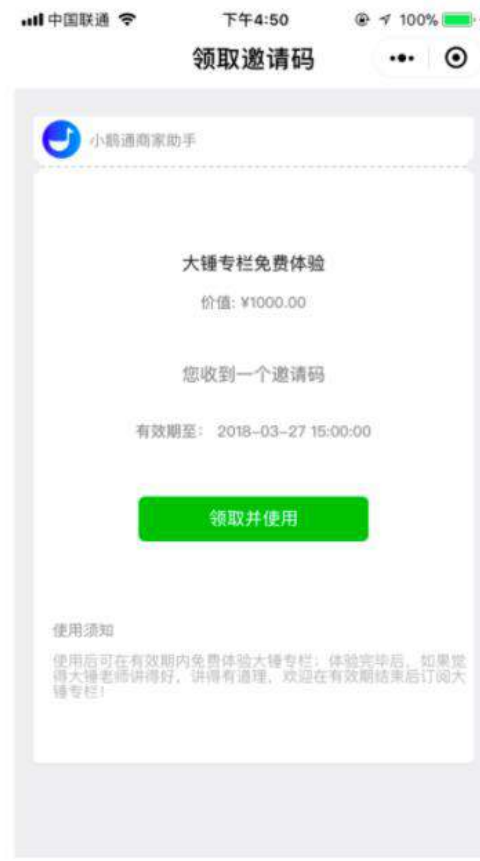
点击右上角“...”

然后点击“转发”将邀请页面发到用户群中

把页面转发到目标用户群中，会显示成小程序；用户点开来后会提示用户保存并使用；

分享出去后，会是一个邀请的小程序页面

用户打开后，点击“保存并使用”领取邀请码



最终效果：

用户点击后会提示“订阅成功”，此时用户点击“立即查看”即可马上进入该专栏/会员/课程。

点击后，会出现“订阅成功”提示

点击“立即查看”则会马上进入到邀请码对应的专栏/会员/课程中，此时用户在有效时间内可免费体验。

4.3.3-终止使用邀请码

什么时候比较适合终止?

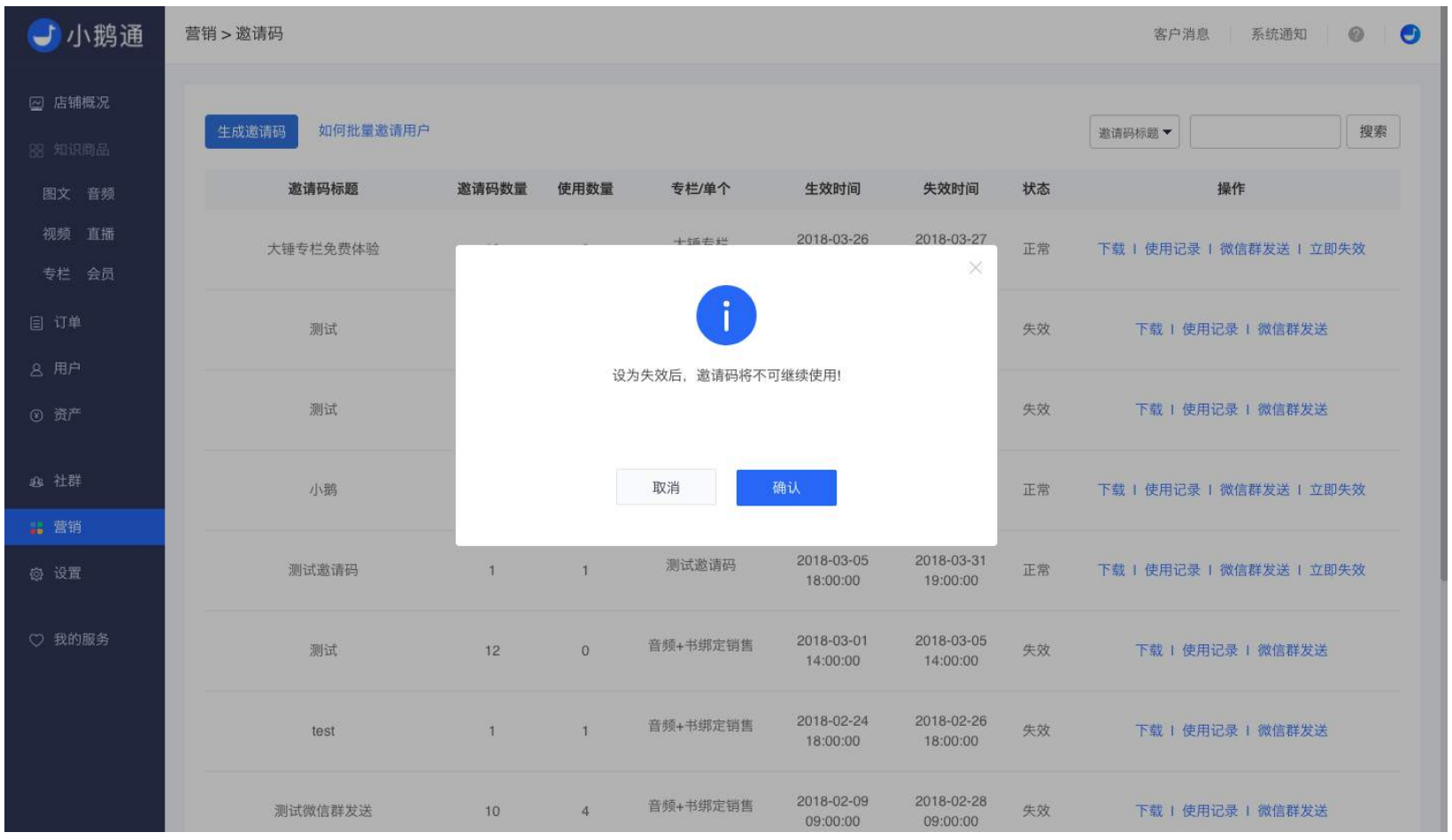
当您已经收集到足够的反馈、内容有缺陷/争议、或是其他各种理由不需要/不能再让用户免费体验该内容商品时，就需要终止使用邀请码。

终止使用后，已经领取的用户将不能继续免费体验；未领取的则无法领取邀请码。

怎样终止使用邀请码?

在邀请码列表中，找到对应的邀请码并点击“立即失效”；

如图所示，点击“确认”该邀请码就会失效。



最终效果：

商家在管理后台将该邀请码“立即失效”后，点开就会显示邀请码已经失效；继续点开页面，该内容商品就会显示正常的订阅价格。

商家在管理后台点击立即失效后，再次点开就会显示邀请码已经失效

此时，再点击“点击查看商品”进入专栏，就会正常显示订阅价格

4.4-请好友看（增值服务，¥388/年）

什么是“请好友看”？有什么好处?

已购买专栏/会员的学员，可以分享该专栏/会员内的其中一期内容给好友免费体验；

这样能让更多的用户免费试用内容商品，帮助您收集到更多对内容商品的意见反馈，还会扩大课程影响力和宣传面，刺激内容商品的销售。

4.4.1-开启”请好友看”

怎样开启“请好友看”？

登录管理后台，点击“营销”-“请好友看”，进入该功能页面；

选择对应专栏/会员，点击【设置】，开启“请好友看”并设置分享上限（已付费用户可以请好友看的最大单品数）和领取上限（已付费用户分享某个单品“请好友看”的名额数量）。

设置完成后点击【确定】，即可成功开启请好友看。

例如设置分享上限为 5，已购买该专栏的用户最多可将其中 5 期内容送给好友免费看。设置领取上限为 50，已购买该专栏的用户最多可将 1 期内容送给 50 个好友免费看。

附注解释：

1.分享上限是指已付费用户可以请好友看的单品数量限制。例如，设置分享上限为 5，已购买该专栏的用户最多可将其中 5 期内容送给好友免费看。

2.领取上限是指已付费用户请好友免费领取某个单品的人数限制。例如，设置领取上限为 50，已购买该专栏的用户最多可将 1 期内容送给 50 个好友免费看。

3.领取数量是指该专栏/会员成功领取“请好友看”名额的总用户数量。

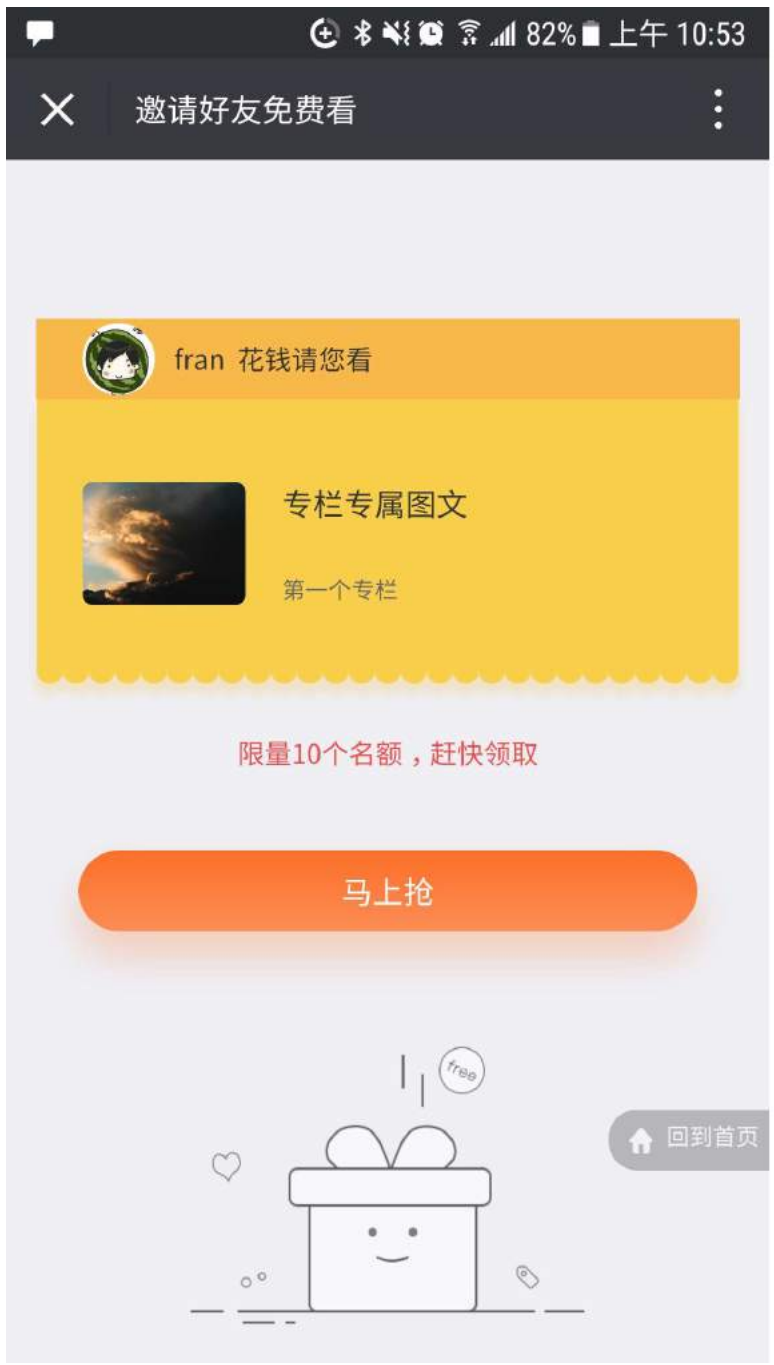
4.购买数量是指用户成功领取“请好友看”名额后，去购买该专栏/会员的总数量（包含直接订阅、买赠、会员续费），也即是查看“请好友看”功能带来的付费转化人数。

5.当老师把专栏内单品设置为单卖，用户不会看到“请好友看”的按钮。

4.4.2-用户如何请好友

商家开启“请好友看”后，在专栏/会员的内容页右下角会出现【请好友看】按钮，用户点击该按钮，手机页面提示右上角转发分享至好友或朋友圈，分享后前 n 名领取的好友即可免费查看该内容。

好友领取后，即可进入内容商品页面查看具体内容。

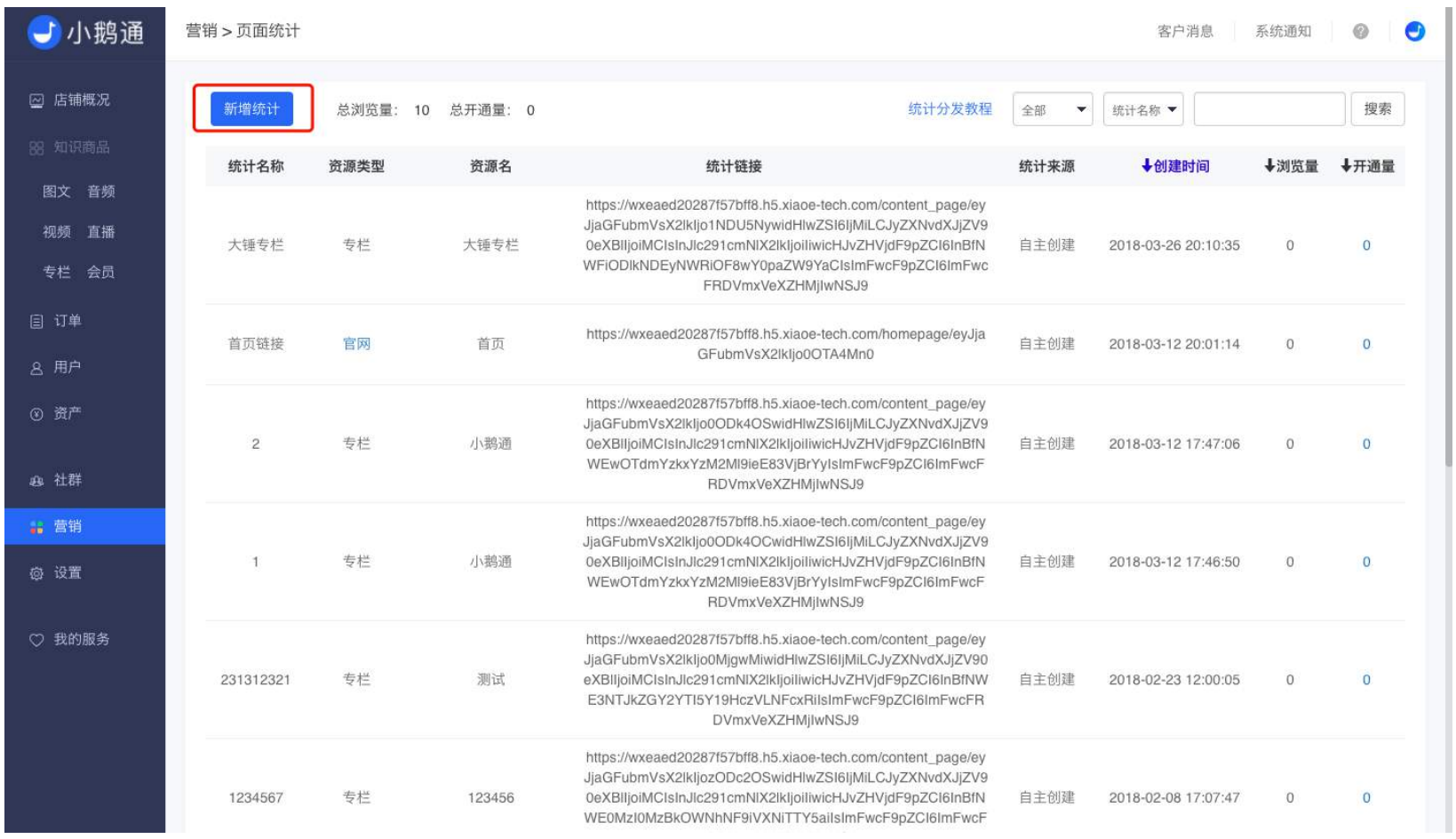


4.5-页面统计

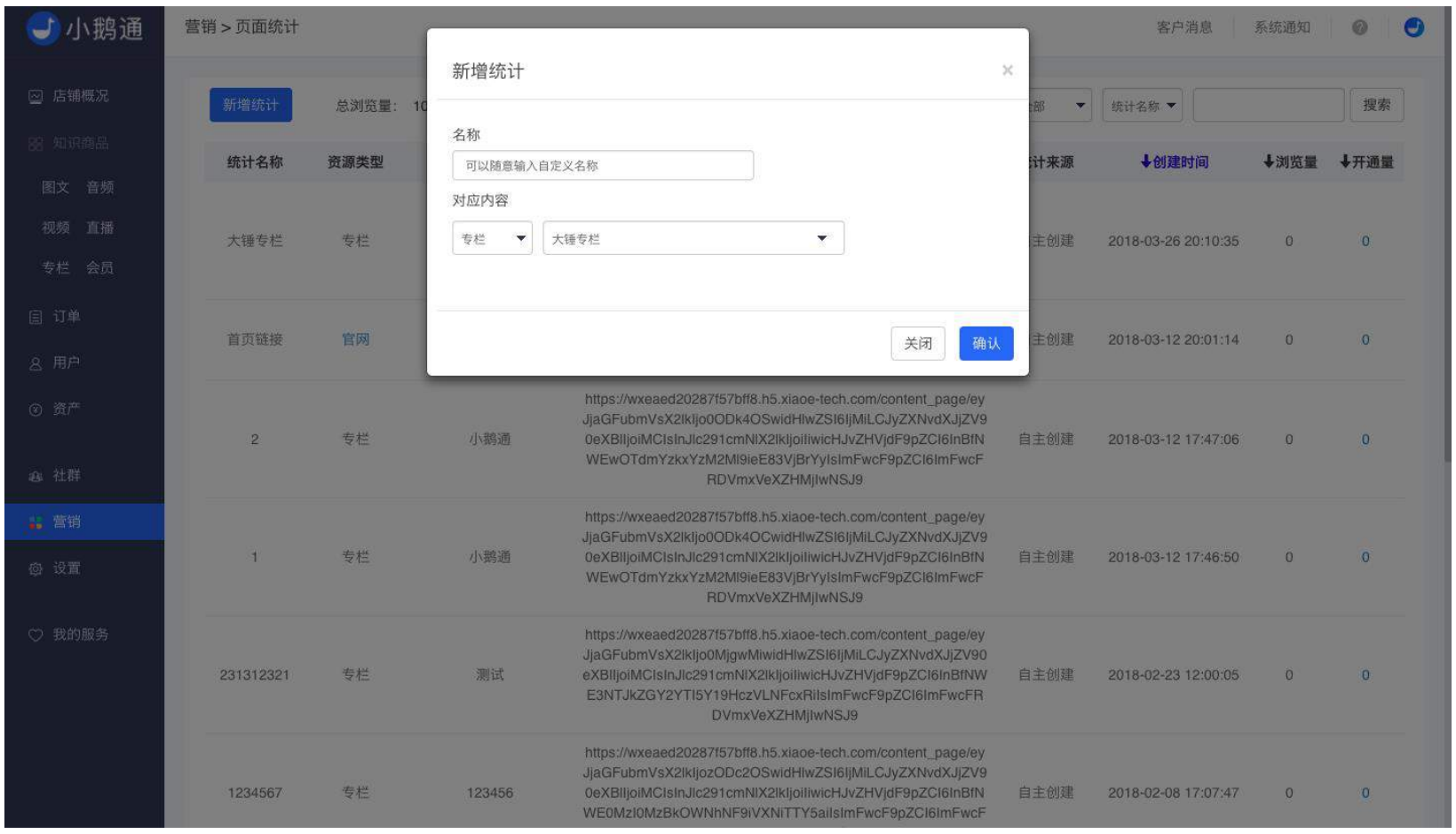
通过页面统计可以帮助老师监测页面流量效果；此处的页面统计，是统计某个内容商品开启分销功能后的浏览量和开通量；可以帮助老师在某个内容商品开启分销功能后，监测该商品的营销数据情况。

如何新增统计?

登录管理后台，点击左侧菜单栏“营销”-“页面统计”，随后在页面中点击“新增统计”



找到需要进行页面统计的内容商品，输入名字即可。



4.6-赠送好友

赠送好友是指用户对某个专栏/会员/课程付款后，将学习资格赠予另外一个人的功能；通常适用于亲人朋友之间的赠送，或是团体之间的福利赠送。

按钮位置：

已订阅内容的用户在“内容详情页”可以看到【送好友】按钮，

未订阅内容的用户可以在“购买页”可以看到【送好友】按钮。

操作教程：

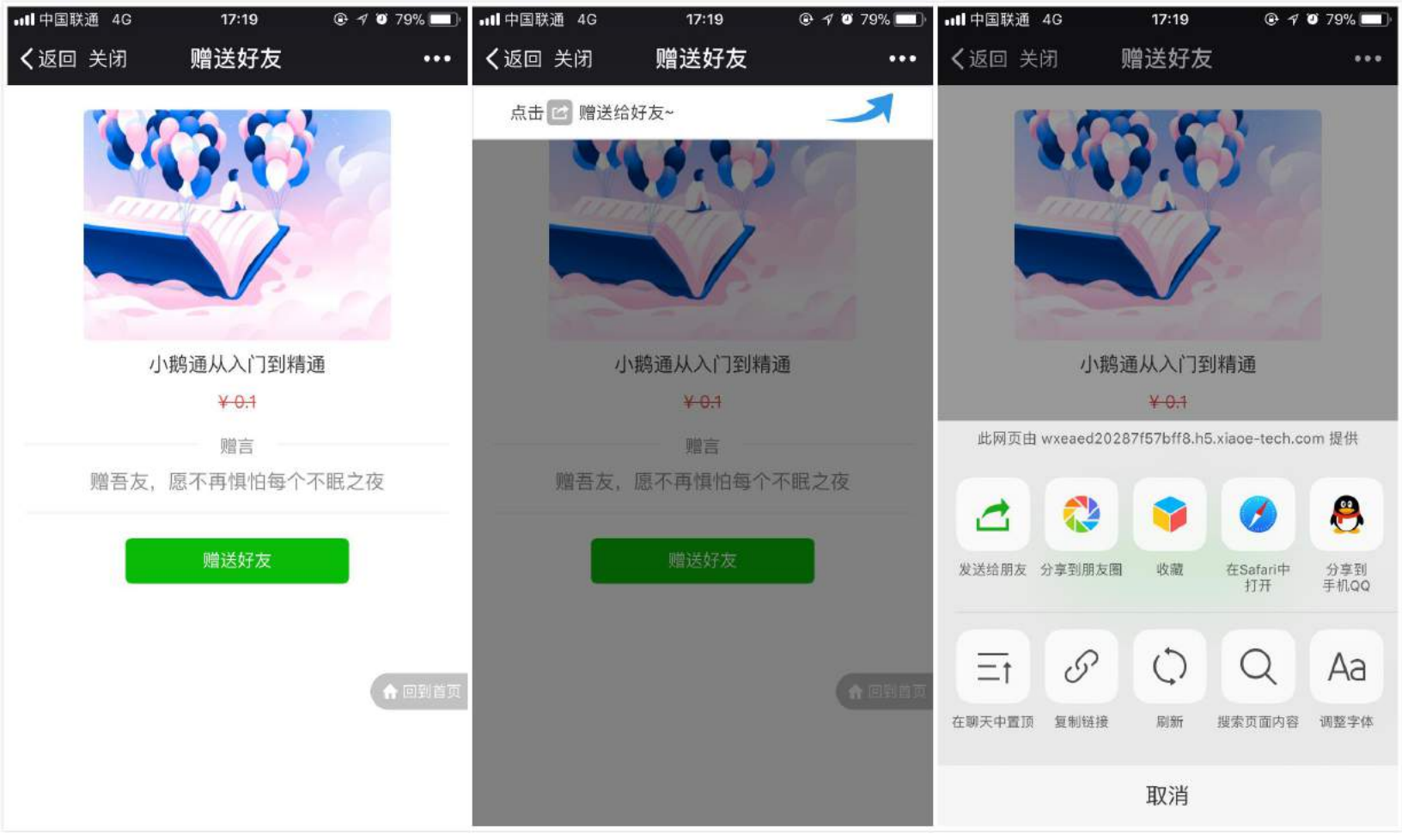
1.点击“送好友”

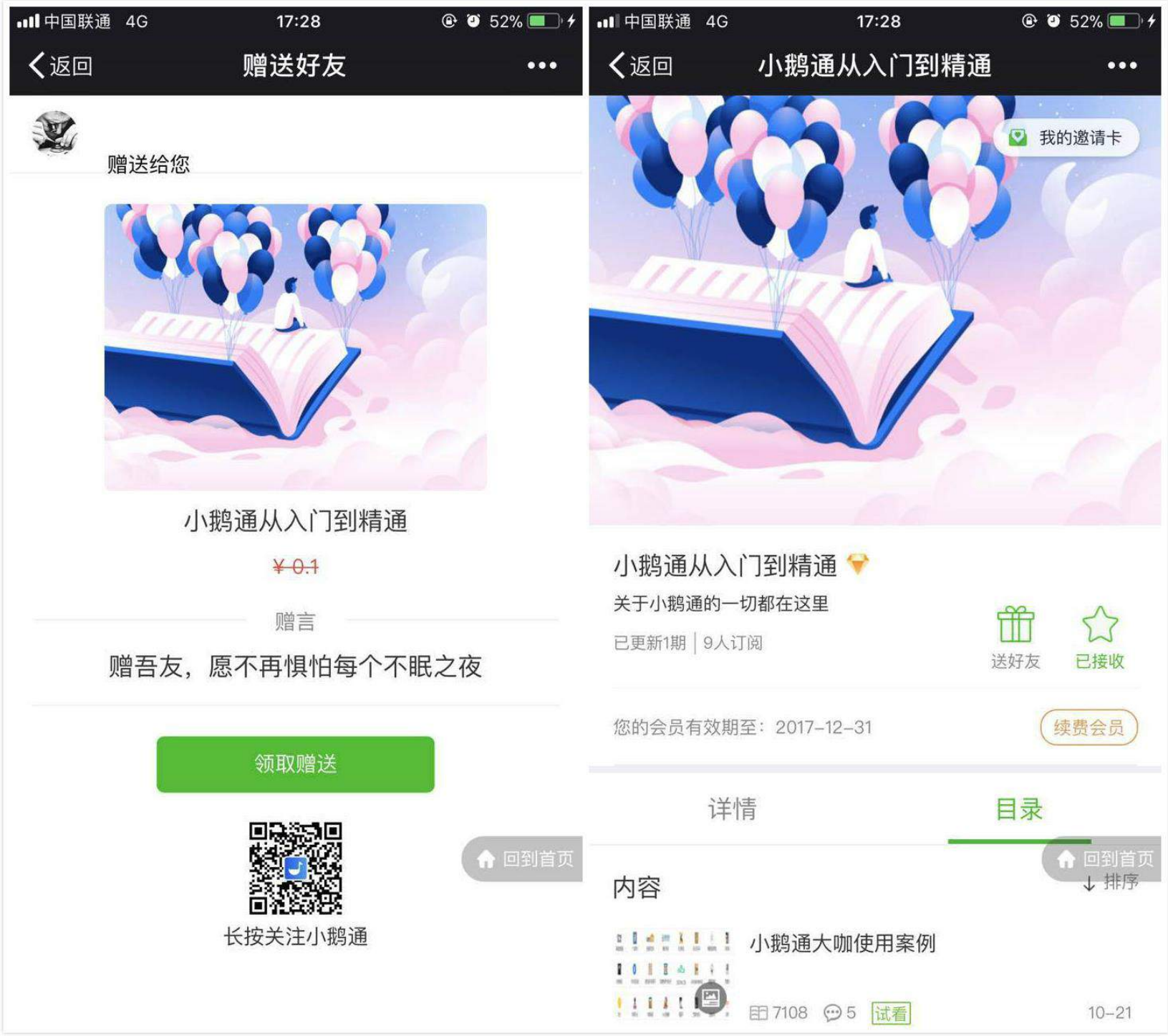
2.选择赠送数量并付款

3.付款后将进入赠送记录页面，点击【赠送】进入赠送操作页面

4.点击【赠送好友】，点击右上角【...】，点击【发送给朋友】

4.好友收到链接，打开后点击【领取赠送】即可获得使用该商品的权利





4.7-辅助工具：二维码生成+短链接生成

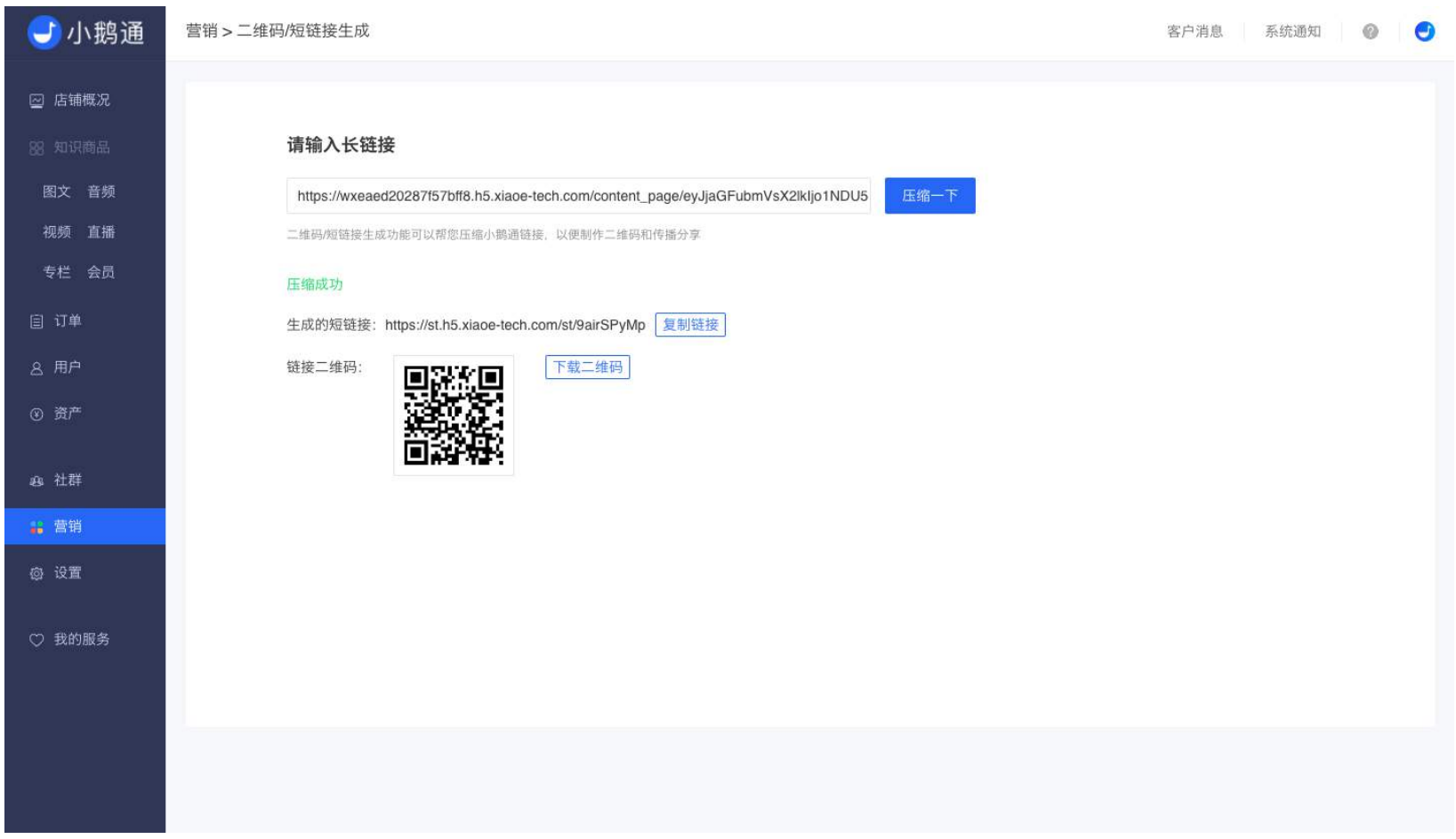
用二维码、短连接有什么好处?

使用短链接、二维码，能够让内容商品、店铺在传播时更加便利。比如用户想分享你的内容或是店铺，那么有个二维码和短链接就能很方便地发给其他人。

如何生成二维码和短连接?

登录管理后台，点击“营销”-“二维码/短链接生成”进入页面；然后将链接放在输入框中，点击“压缩一下”就会生成短链接和二维码了。

注意：仅支持小鹅通链接转换成短连接和二维码。



第五章-用户管理

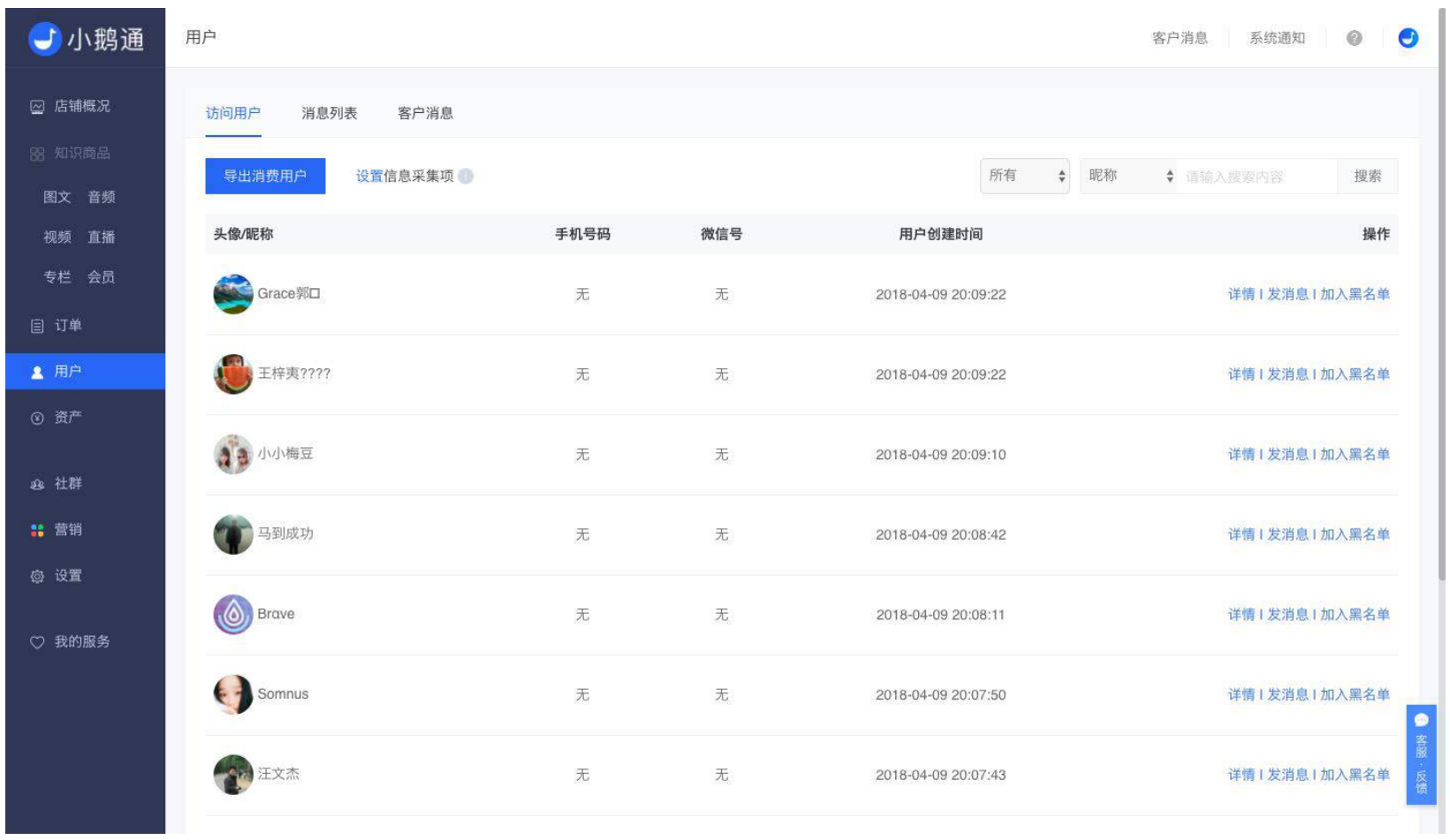
5.1-店铺访问记录

为什么要查看店铺访问记录?

通过查看店铺访问记录，能够看到哪些人来过你的店铺，哪些人付费购买了你的课程，还可以对这些用户发消息；本质上是用户管理工具，通过管理用户来促成转化或二次转化。

怎么查看店铺访问记录?

登录管理后台，在左侧菜单栏点击“用户”即可看到访问用户界面。



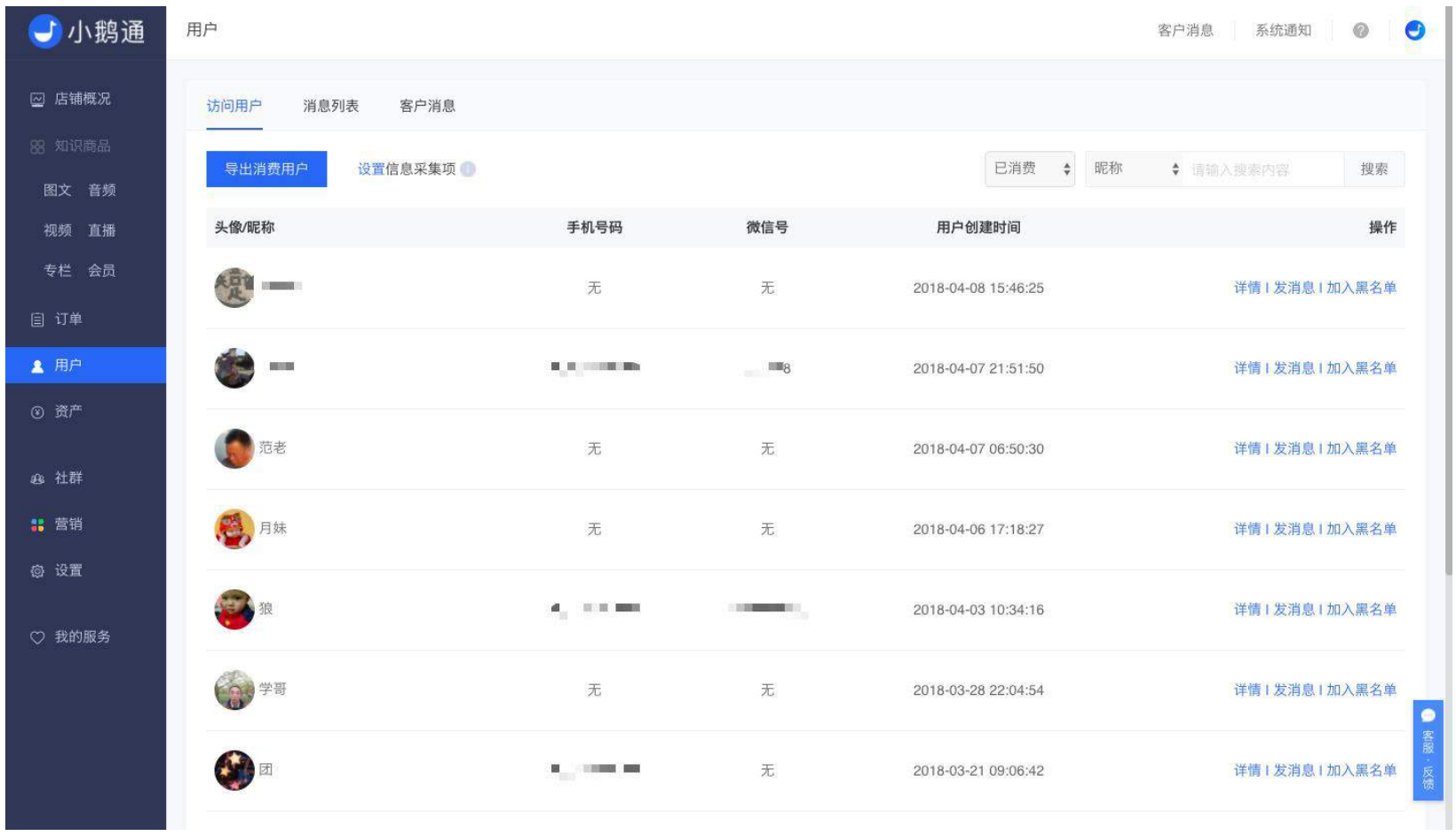
5.2-用户消费记录

为什么要查看用户消费记录

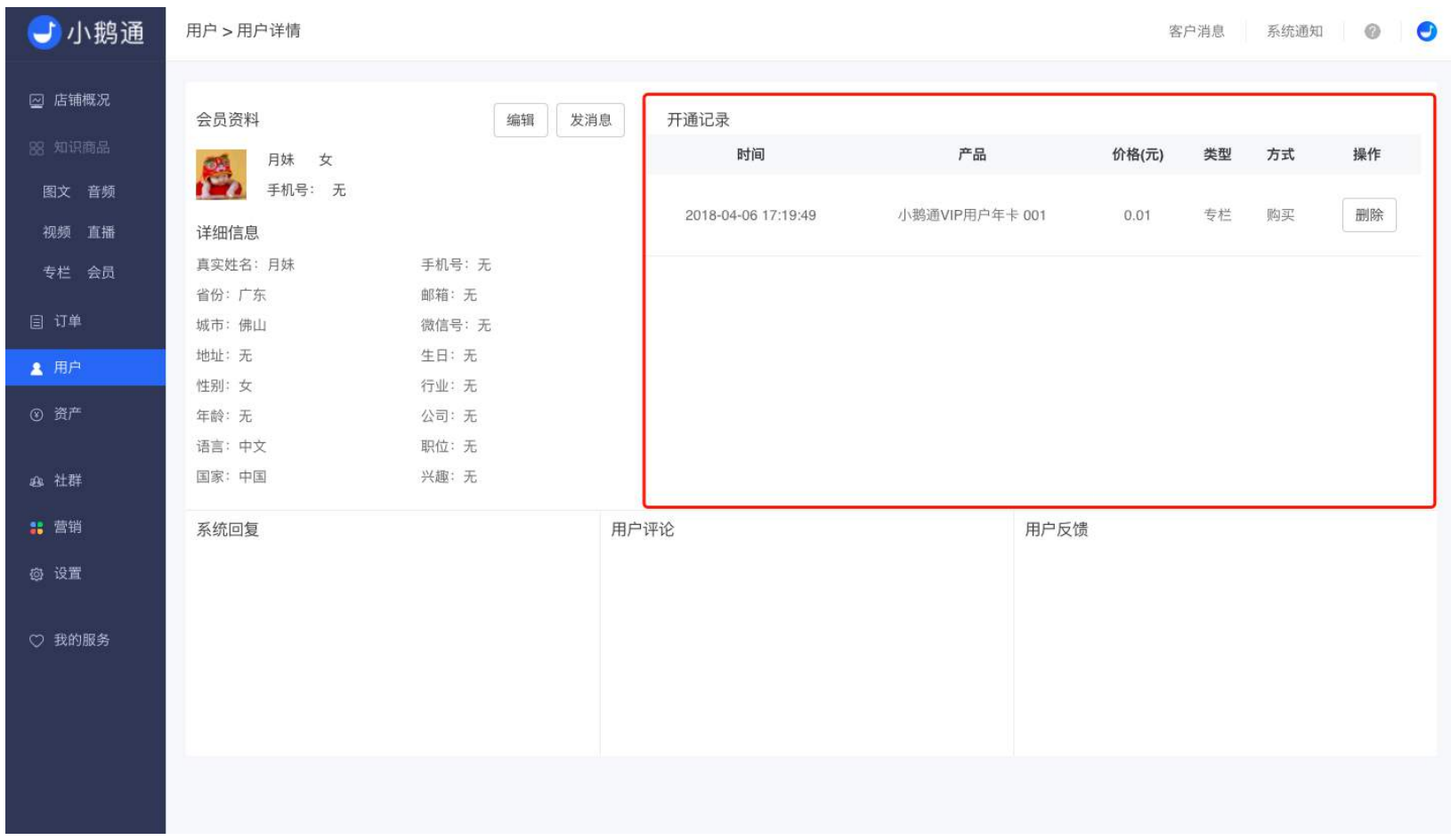
通过查看用户消费记录，能够帮你筛选出更有价值的用户。而且合适的用户管理方针，能够有效提高用户在你店铺的付费比例，帮助你对付费用户进行区分管理。

怎么查看用户消费记录

登录小鹅通管理后台，点击左侧菜单栏“用户”，然后在筛选栏选择“已消费”；



找到你想查看的学员后，点击“详情”，即可查看他的消费记录；



你也可以回到“访问用户”的界面，点击“导出消费记录”表格，来进行批量处理。

5.3-删除开通记录

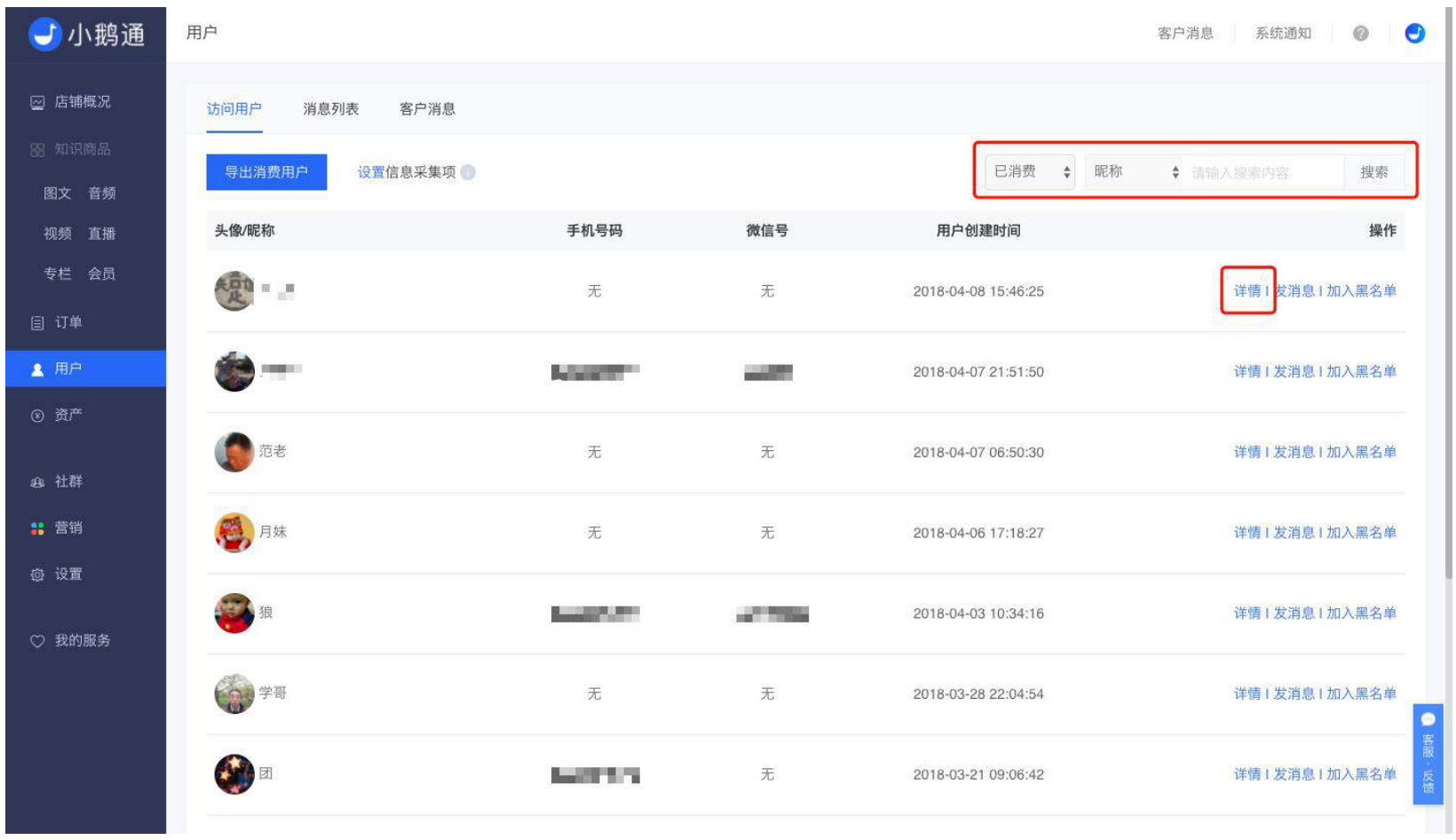
删除开通记录会怎么样?

删除开通记录后，该用户就没法再学习已经付过费的专栏、会员、课程，也就是开通无效了。一般适用于商家线下/私下给自己的学员办理退款后操作。

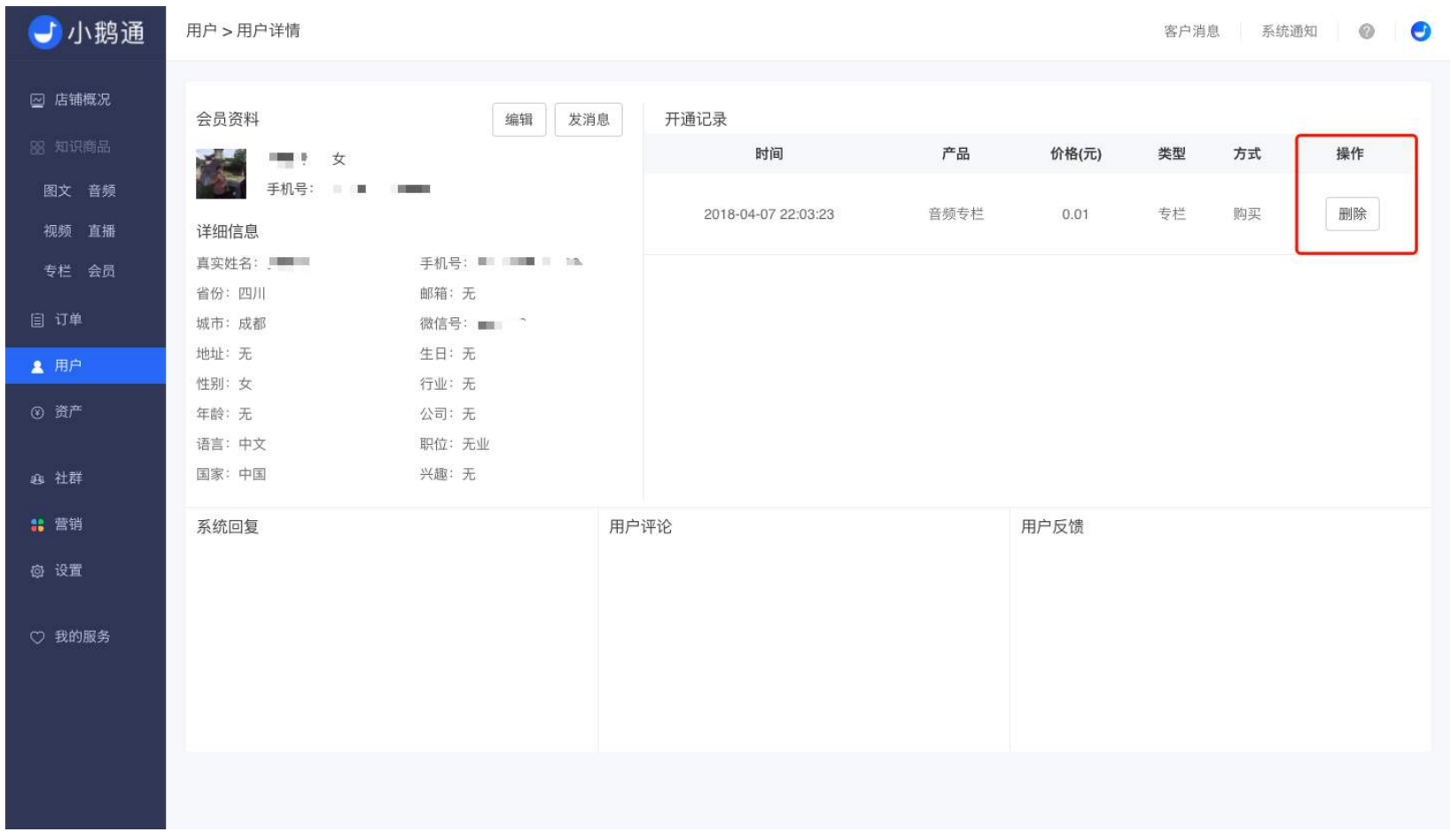
备注：小鹅通暂时不支持退款，如需给学员退款请线下联系。

怎么删除开通记录?

登录小鹅通管理后台，可通过搜索框搜索目标用户。先选择搜索昵称或是手机号码，然后输入对应的信息（昵称或手机号码）。



找到目标用户后，点击“详情”进入该用户的详情页面，如图所示点击“删除”即可。



5.4-消息推送

什么情况给学员推送消息?

你可以根据自己实际需要，编辑消息并发送给学员；

常见的有课程/直播调整、调价通知、减价营销等适用场景。

消息推送有哪几种类型?

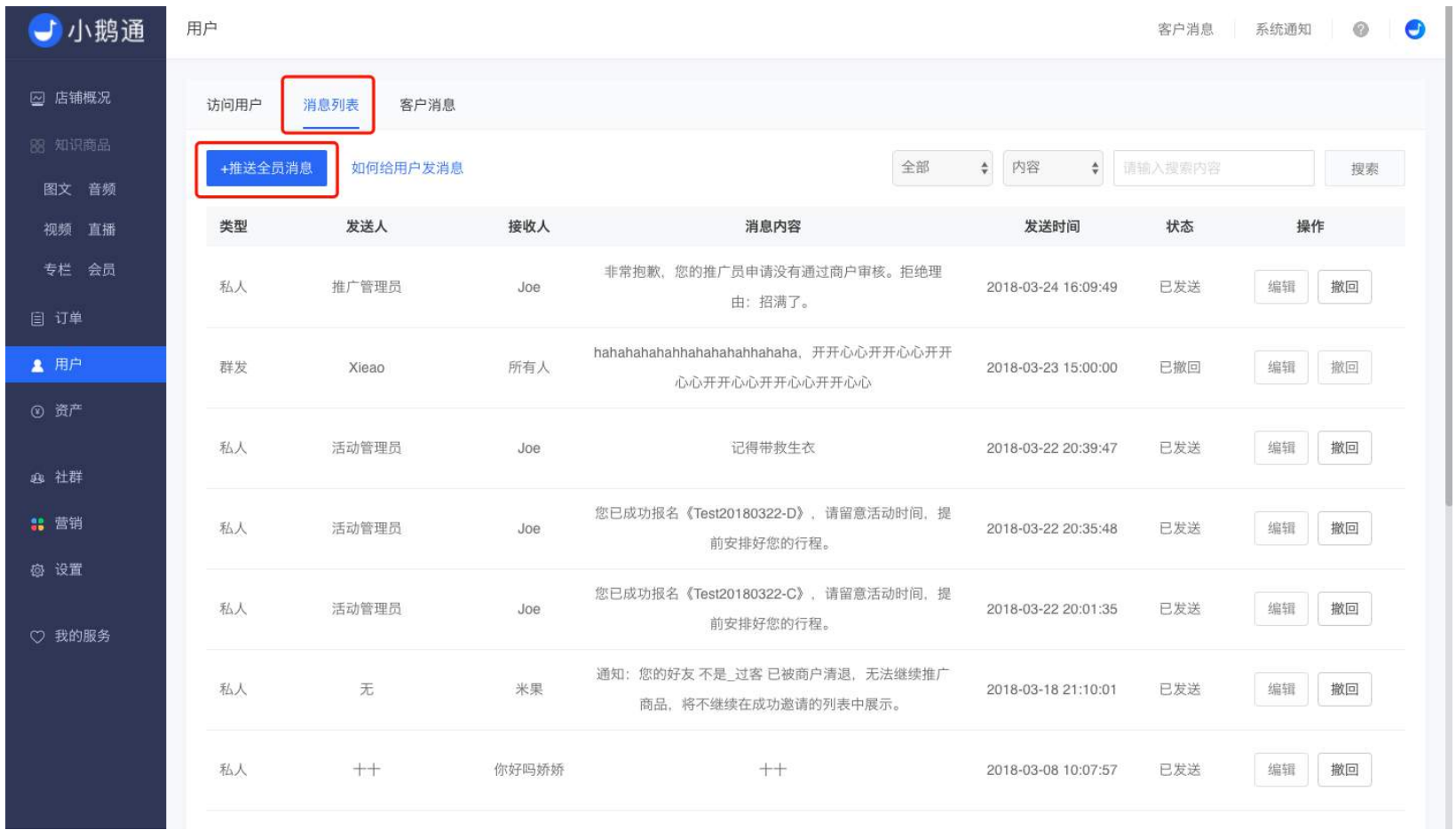
消息推送分 3 种类型，分别是发送全员消息、私人消息，以及服务号通知。服务号通知，是指通过微信公众号直接发送模板消息给用户。

备注：只有服务号类型的微信公众号才能使用服务号通知。

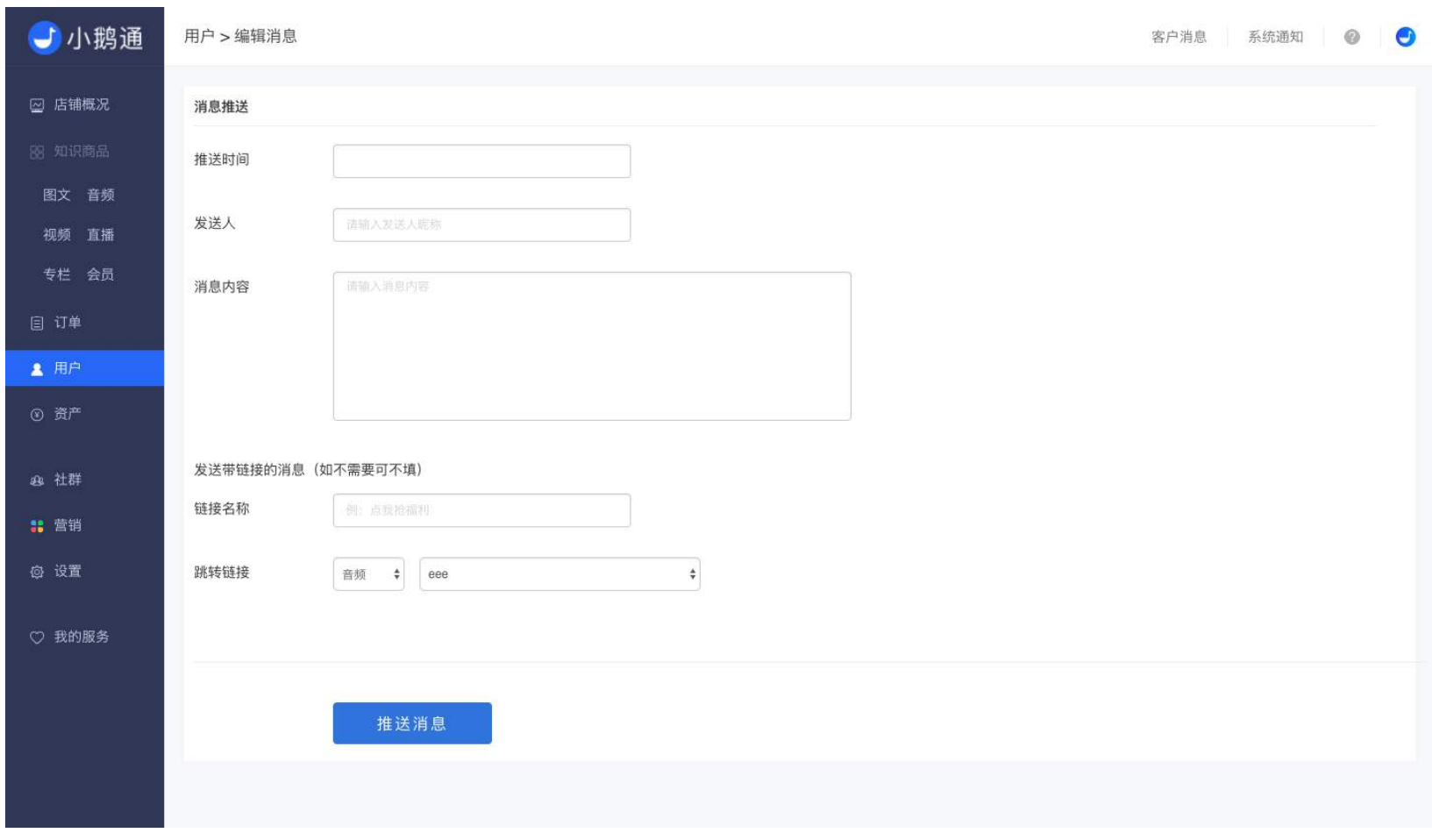
5.4.1-发送全员消息

怎么发送全员消息?

登录小鹅通管理后台，点击左侧菜单栏“用户”；进入页面后点击如图所示上方的“消息列表”，然后点击“+推送全员消息”即可开始编辑消息。



进入编辑页面后，输入推送时间、发送人名称、消息内容，点击“推送消息”按钮即可发送给全部用户。如果你希望在内容里面添加带链接，可输入链接名称，并选择对应的内容商品或外链。

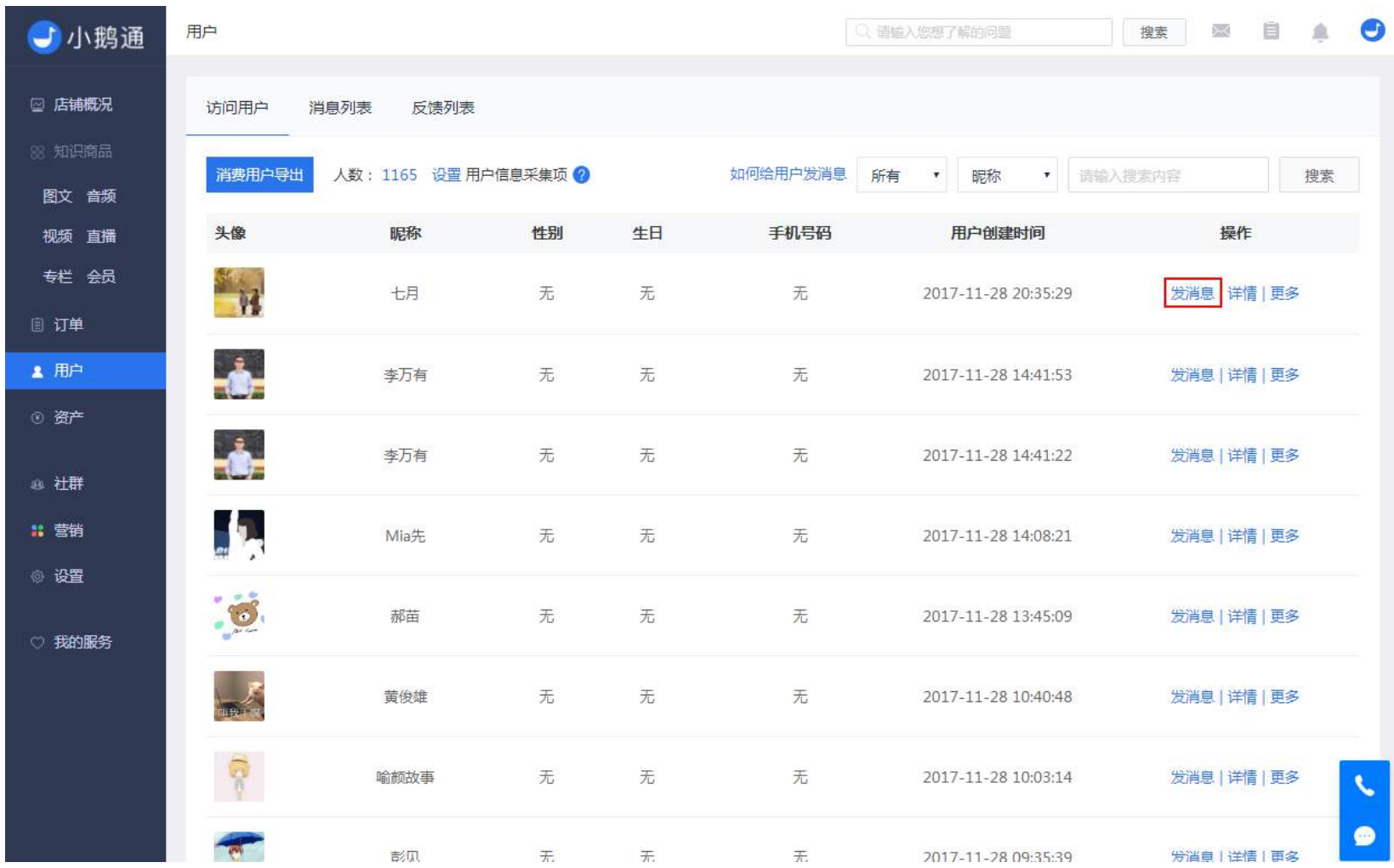


5.4.2-发送私人消息

私人消息只有用户自己才能看到；当消息发送成功，用户进入你的知识店铺即可看到推送消息。

操作方法

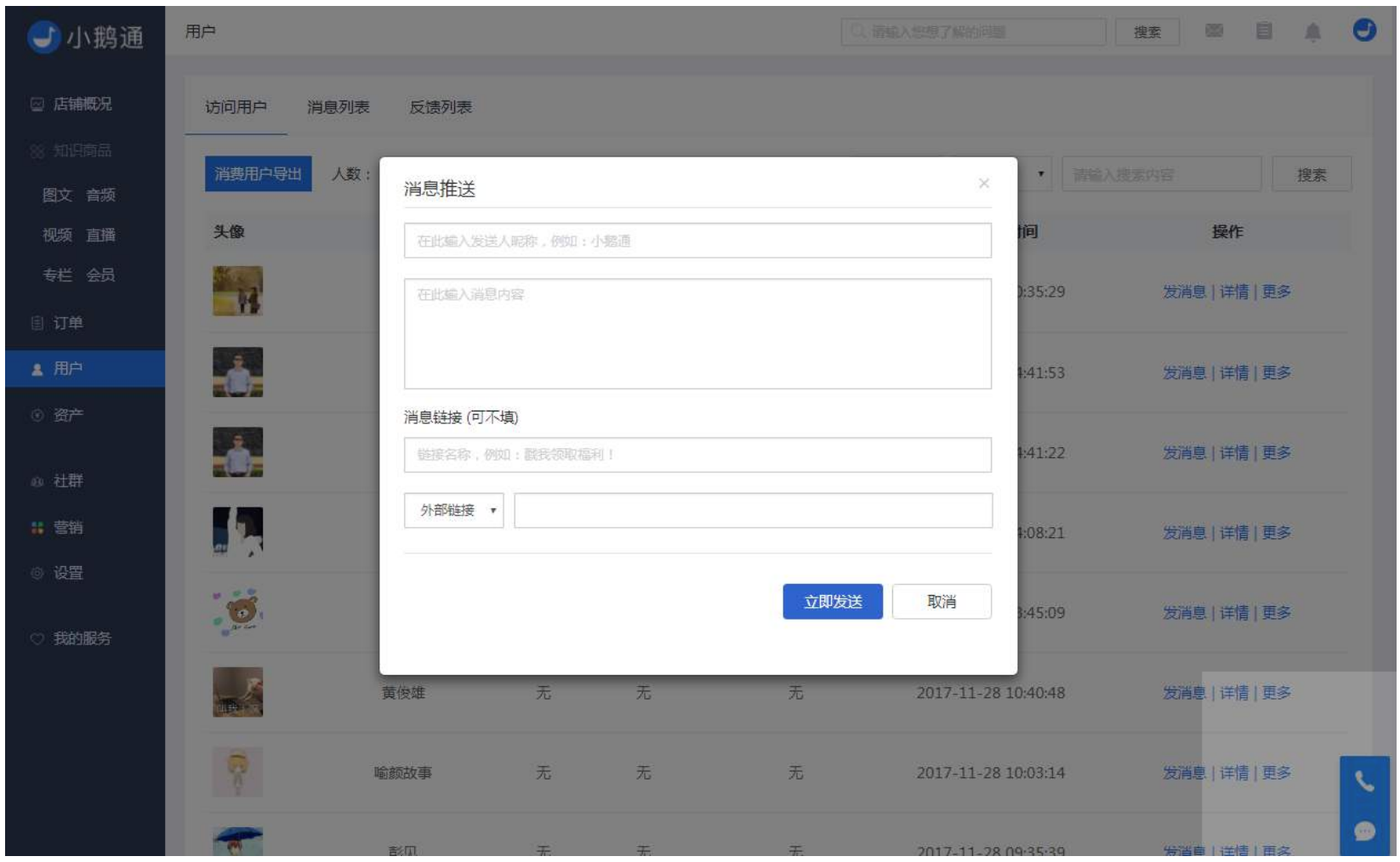
登录管理台，按照以下路径分别点击【用户】→【用户列表】，搜索推送目标用户，点击【发消息】进入消息编辑页面。



填写推送信息，包括发送人昵称、消息内容、链接，填写完成后点击【立即发送】即可。

目前私人消息无法再次编辑，只能进行撤回操作。

PS：群发和私人消息内容限制为 512 个字



5.4.3-发服务号通知

什么是服务号通知?

用户通过你的微信公众号接收到模板消息，就是服务号通知

服务号通知能显示在用户的微信首页中，非常显眼。

需要注意，只有服务号类型的公众号才能发送服务号通知;

以下是两种服务号通知的情况:

自动发送情形 1-内容上架了

在专栏/会员内的内容上架时，通过服务号向订阅了该专栏/会员的用户发送内容更新提醒;

自动发送情形-直播即将开始了

在创建直播时，设置开课提醒，订阅了直播的学员在直播开始前可以收到提醒。

（除直播外的内容更新提醒）

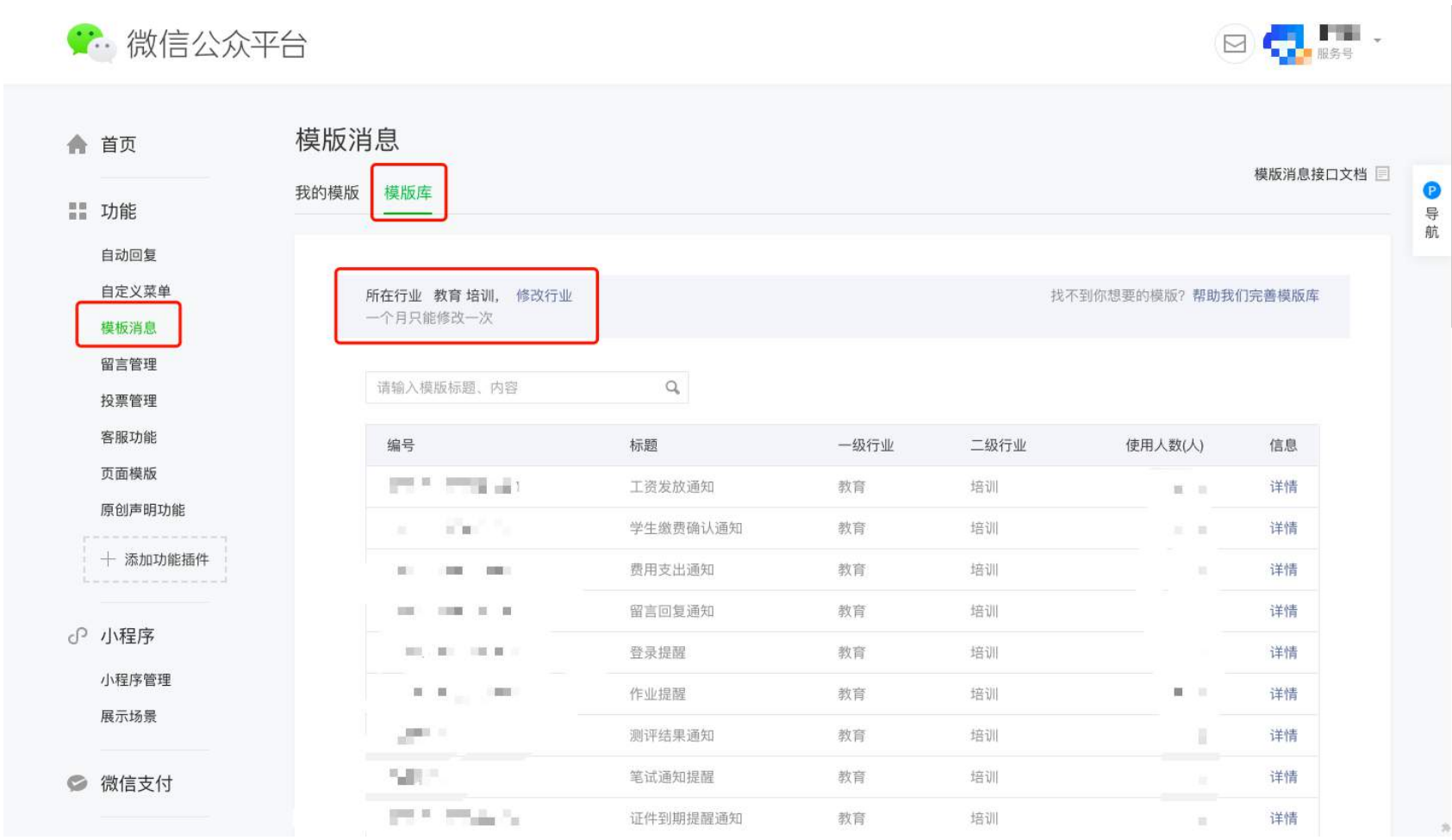
（直播开课提醒）

怎么设定模板消息，发送服务号通知?

第一步-设置微信公众号

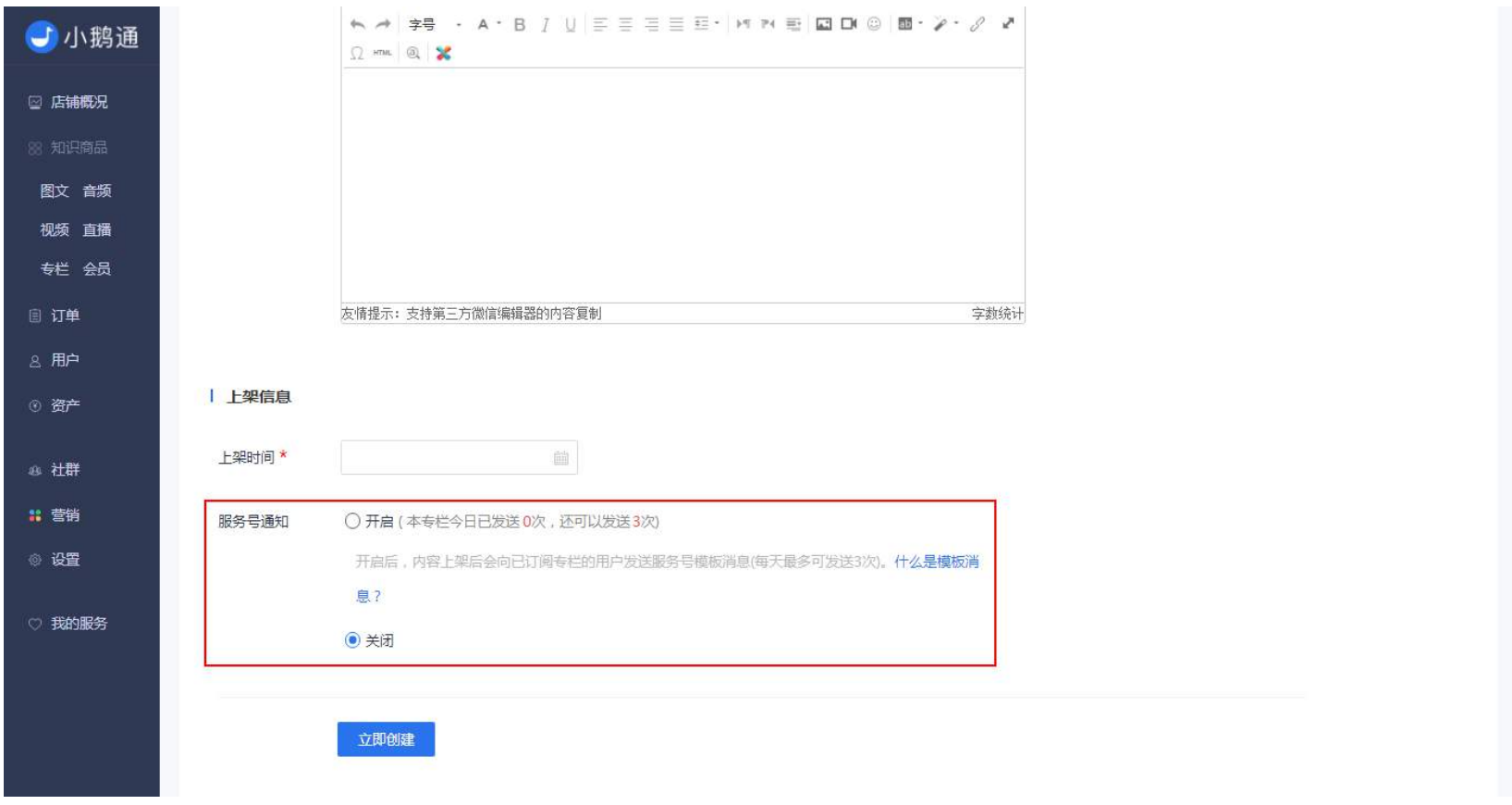
1.登录服务号的公众平台：https://mp.weixin.qq.com/，点击左侧菜单栏的“模板消息”。

2.在“模板库”中将所在行业设置为“教育 培训”。



第二步-设定发送时间：

1.在专栏/会员内添加内容(除直播以外)时，可以看到“服务号通知”选项，开启后订阅了该专栏/会员的用户即可在内容上架时收到提醒。

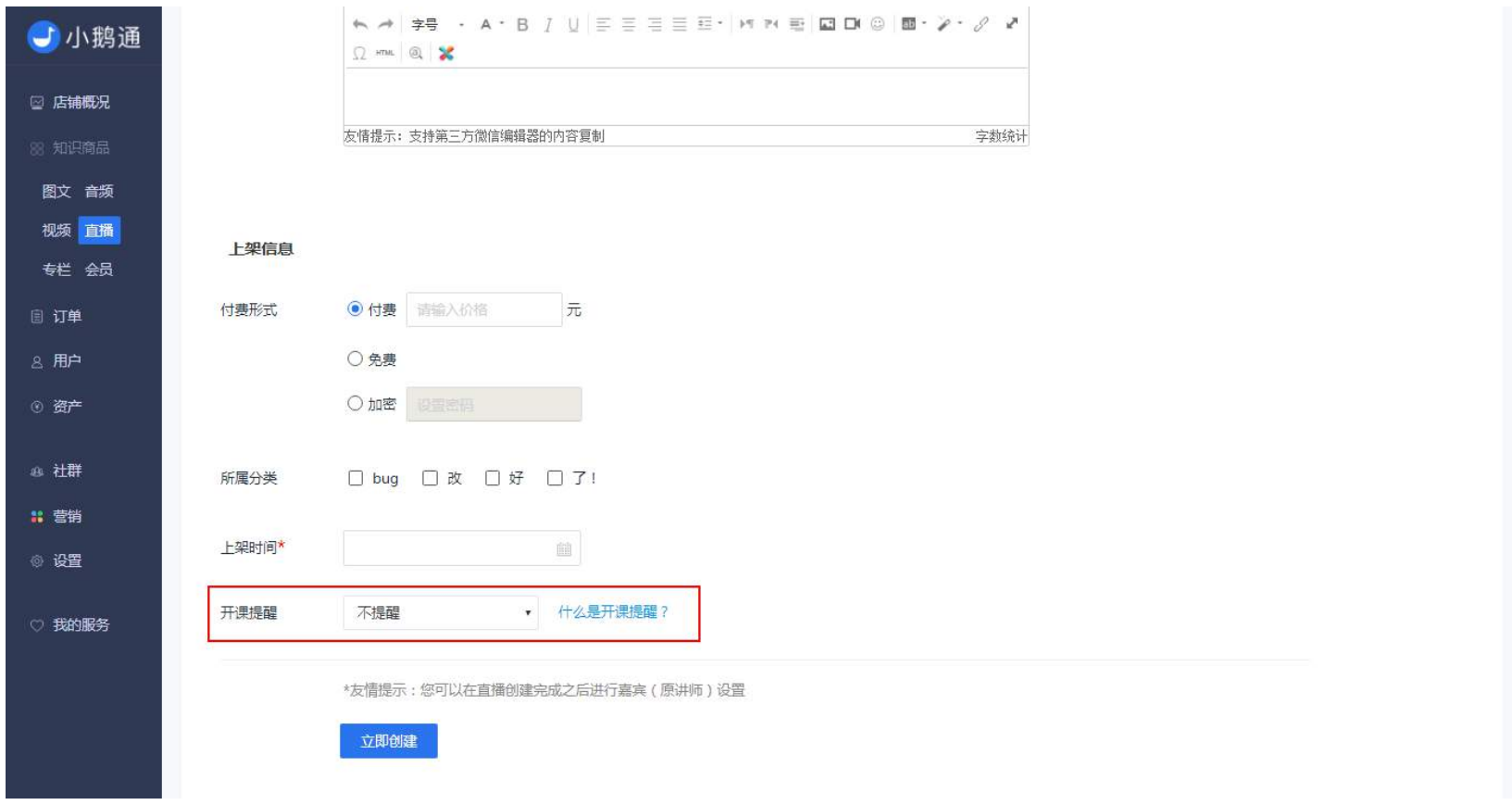


特别注意：

（1）只有付费专栏内的内容设置了服务号通知，用户才会收到通知，免费专栏则不能。

（2）每天单个专栏/会员更新的服务号通知最多发送三次。

2.您在小鹅通管理台创建直播的时候，可以看到“开课提醒”选项，选择提醒时间后，用户即可在设定的时间收到提醒。



特别提醒：您在设置了“服务号通知”或“开课提醒”之后，会在服务号微信后台的“我的模板”当中看到标题为“订阅课程开课提醒”的模板，**切勿删除这个模板，否则您的用户将无法收到通知。**

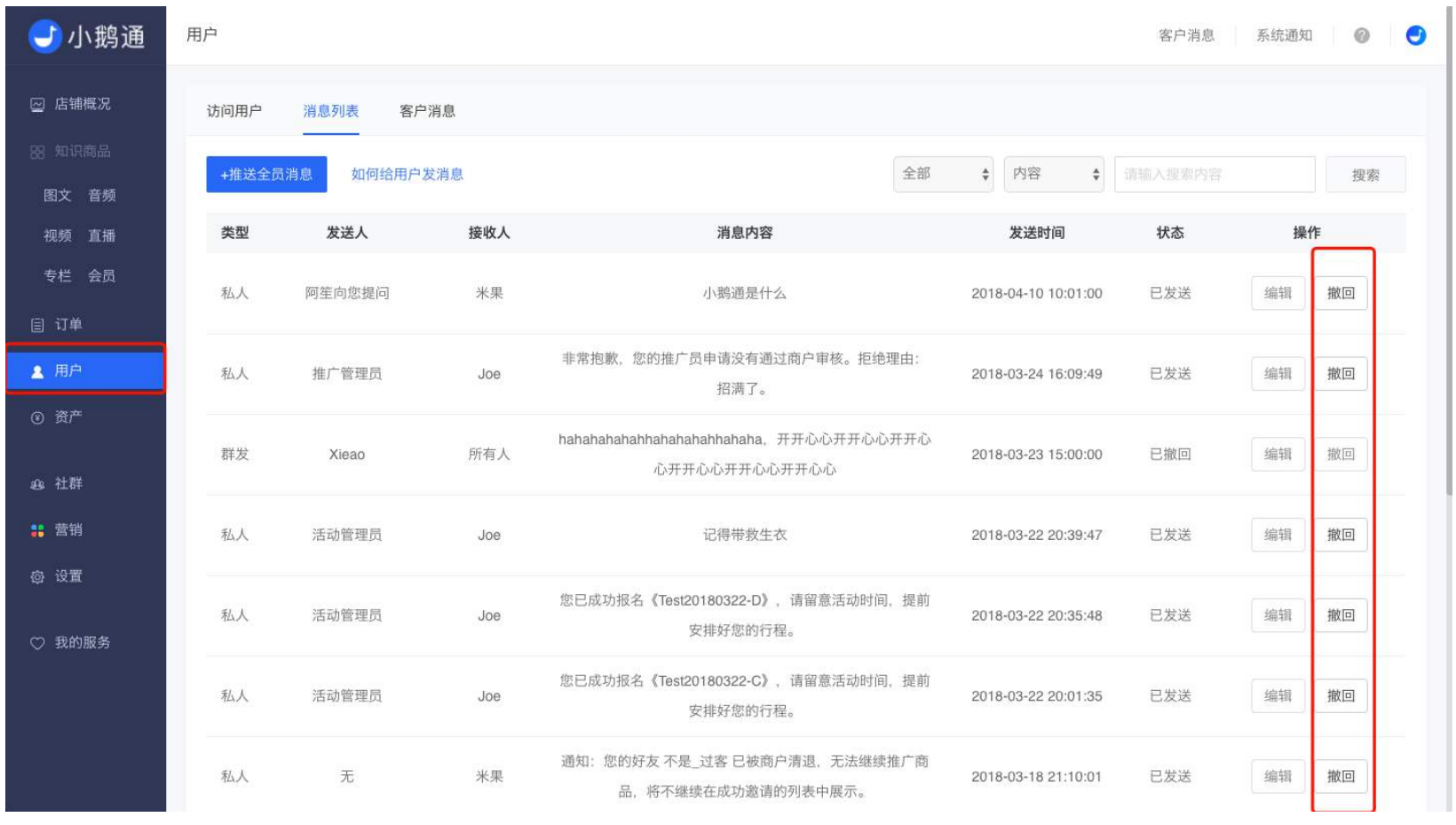
5.3.4-消息撤回

消息撤回有什么用?

通过撤回消息，学员进入您的知识店铺将无法查看到该消息。

怎么撤回消息?

登录小鹅通官网，点击左侧菜单栏“用户”-“消息列表”，点击“撤回”即可



5.4-查看用户反馈

用户会反馈什么?

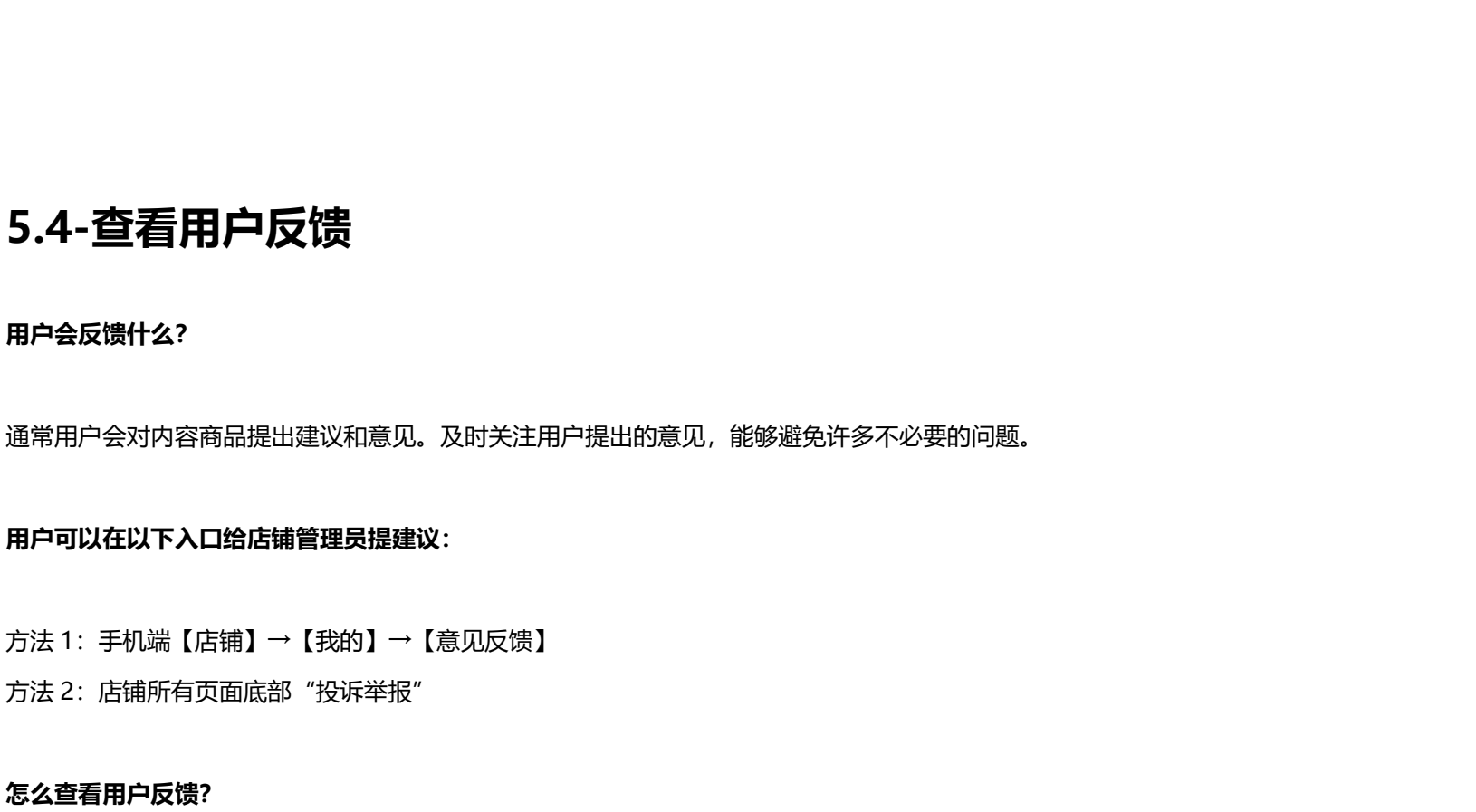
通常用户会对内容商品提出建议和意见。及时关注用户提出的意见，能够避免许多不必要的问题。

用户可以在以下入口给店铺管理员提建议：

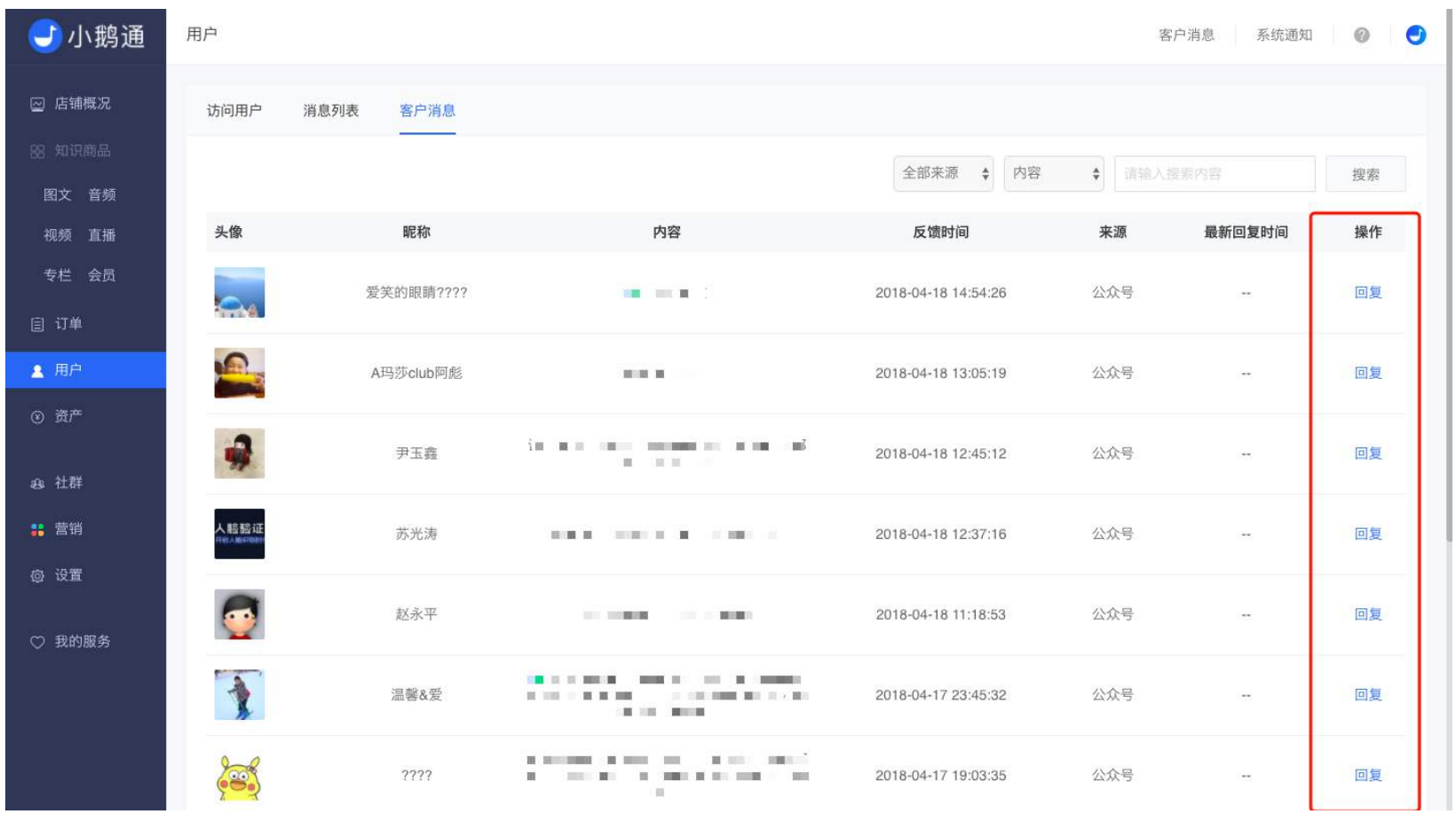
方法 1：手机端【店铺】→【我的】→【意见反馈】
方法 2：店铺所有页面底部“投诉举报”

怎么查看用户反馈?

登录小鹅通后台，点击右上角的“客户消息”即可看到查看用户反馈



点击右侧“回复”即可对该用户回复私人消息



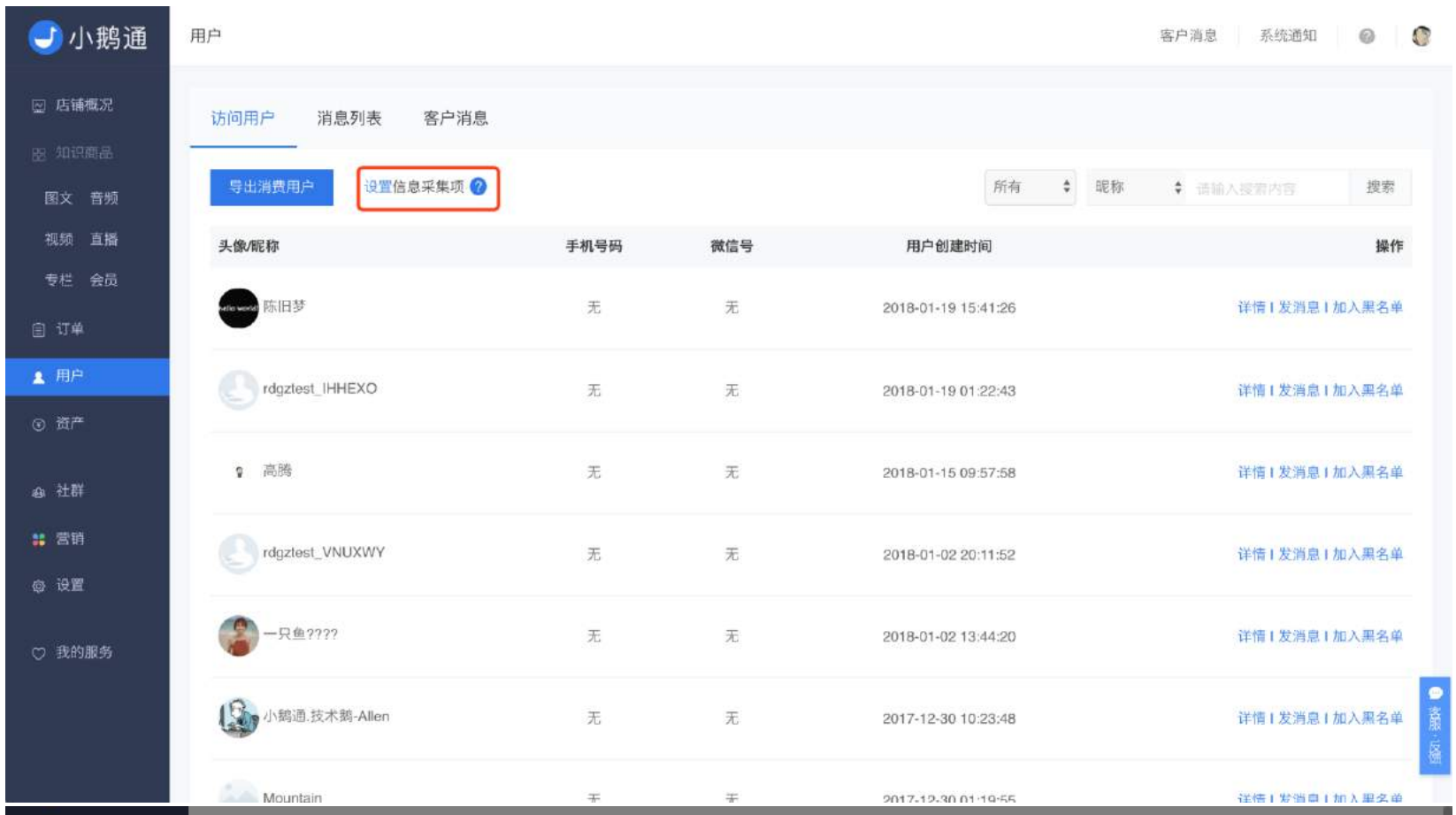
当您回复用户后，用户进入您的知识店铺即可看到您的回复消息。

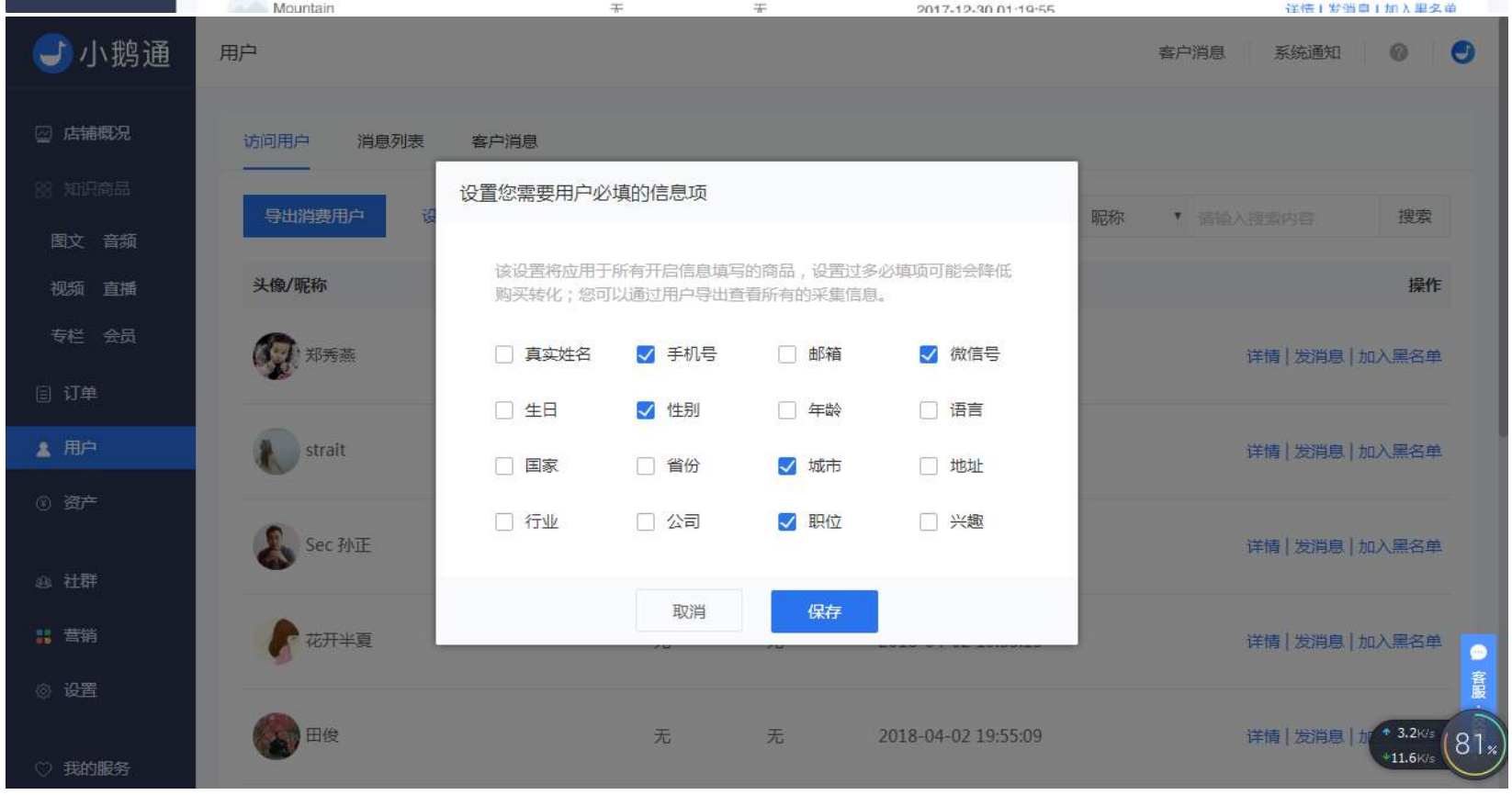
5.5-用户信息采集（增值服务，¥588/年）

功能说明：采集您的用户的信息，可以帮助您深化运营和联系。用户信息采集功能旨在帮助店铺运营方依据运营需要采集到一些用户的基本信息，包括联系方式，基本个人资料等 15 项常用字段，方便运营者获取用户相关信息及联系用户，强化与用户之间的联系。

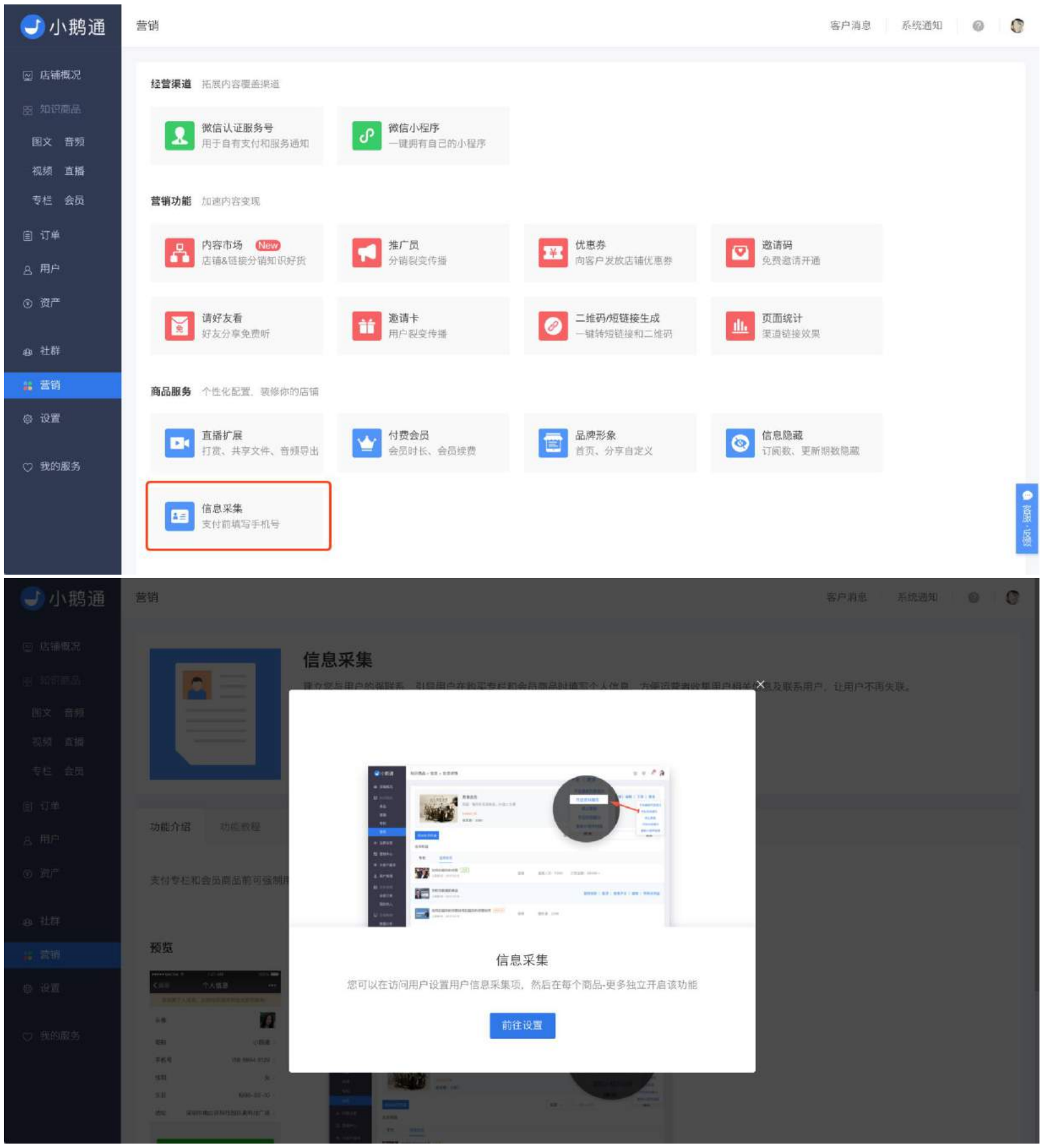
如何设置用户必填项?

您可以在【用户-访问用户-设置信息采集项】设置您需要用户必须填写的设置项。目前所有商品为统一设置，暂不支持单个商品单独设置。





您也可以在【营销-信息采集】入口访问介绍页，快捷跳转至访问用户页进行设置。



如何开启信息采集功能?

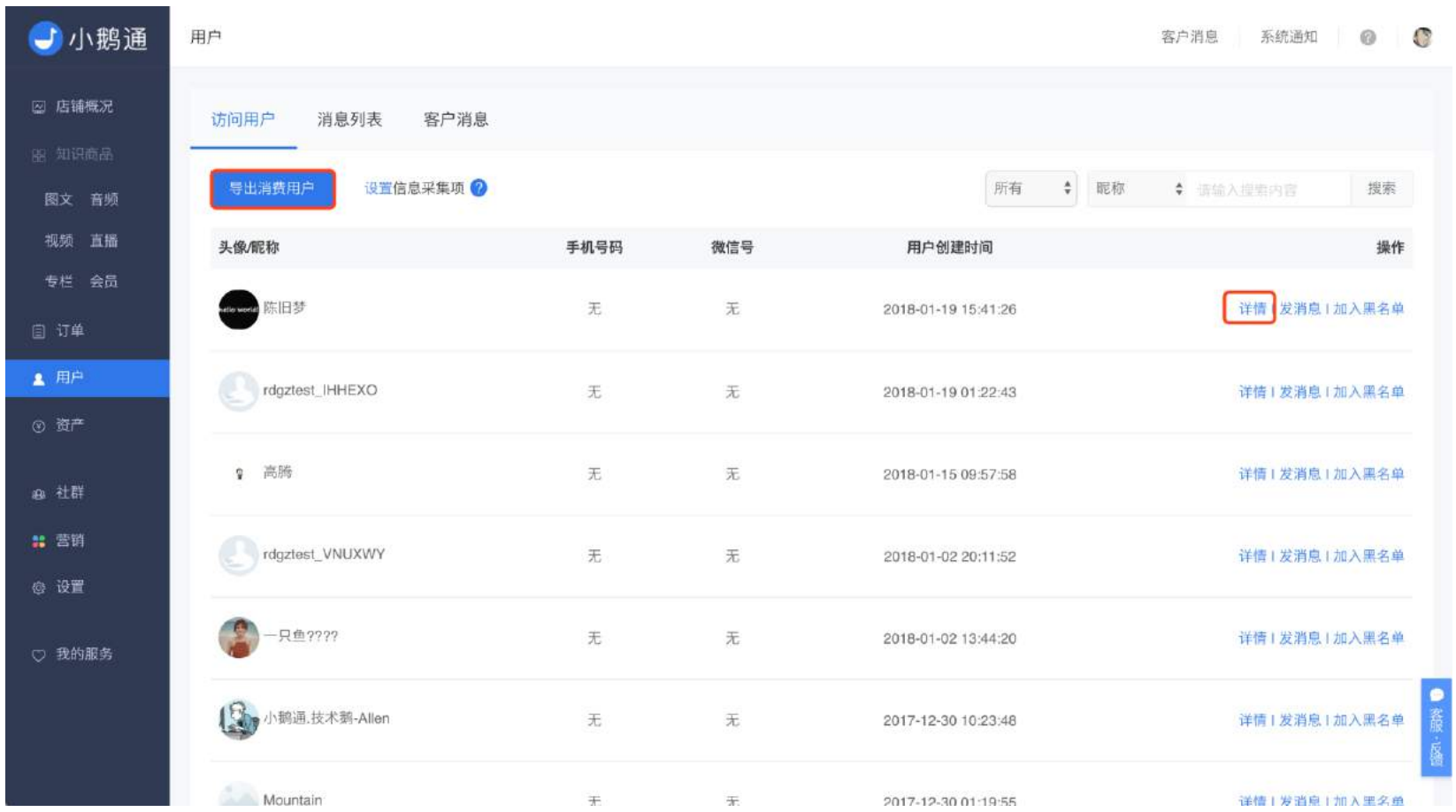
每个商品（包括单品、专栏、会员）可以单独开启信息采集。您只需要在【目标商品-（详情）-更多-开启/关闭信息采集】进行操作，即可开启或关闭目标商品的采集功能。开启后，用户在购买目标商品前需要填写您设置的必填项后方可进行购买。

友情提示：设置过多的必填项可能会降低购买转化。

如何查看和下载采集到的用户信息?

点击【用户-访问用户-用户详情】可以查看到单个用户的所有采集信息；

点击【用户-访问用户-导出消费用户】可以完整下载所有已消费的用户的相关信息。



第六章 财务管理

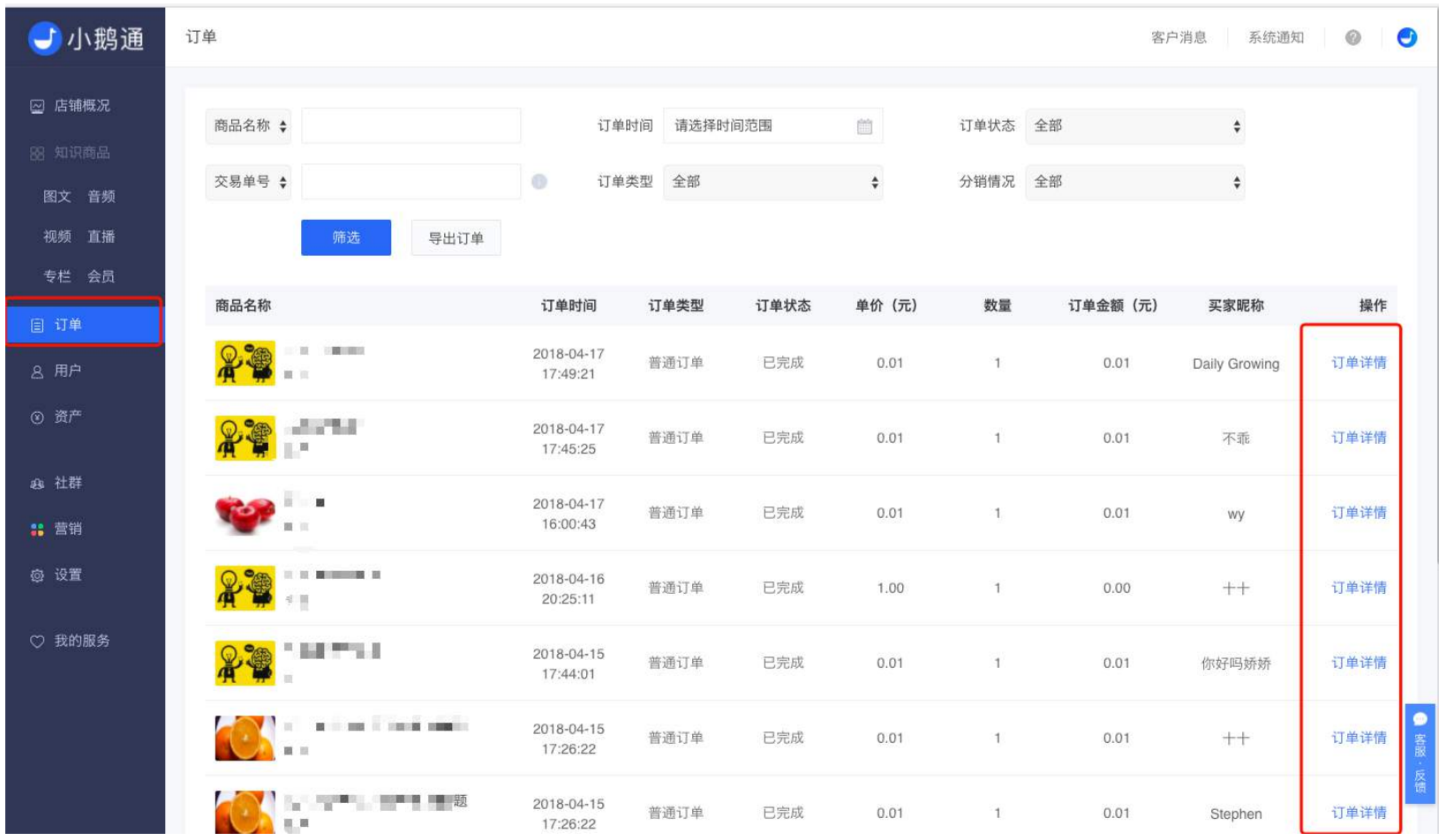
6.1-查看订单记录

1.查看单个商品的订单记录

登录小鹅通管理后台，点击左侧菜单栏“订单”；

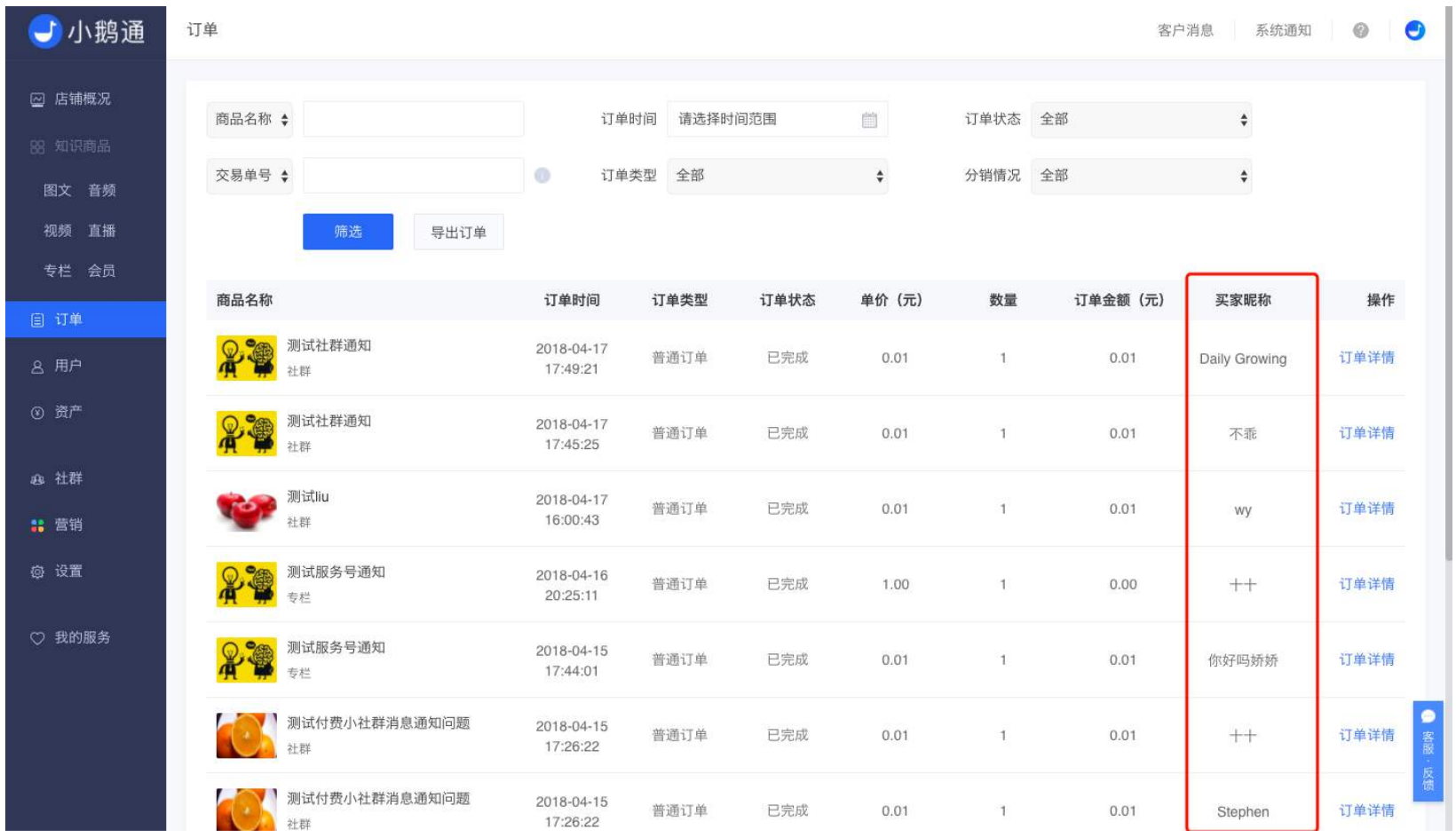
然后，如图所示点击“订单详情”即可查看单个上商品的订单记录

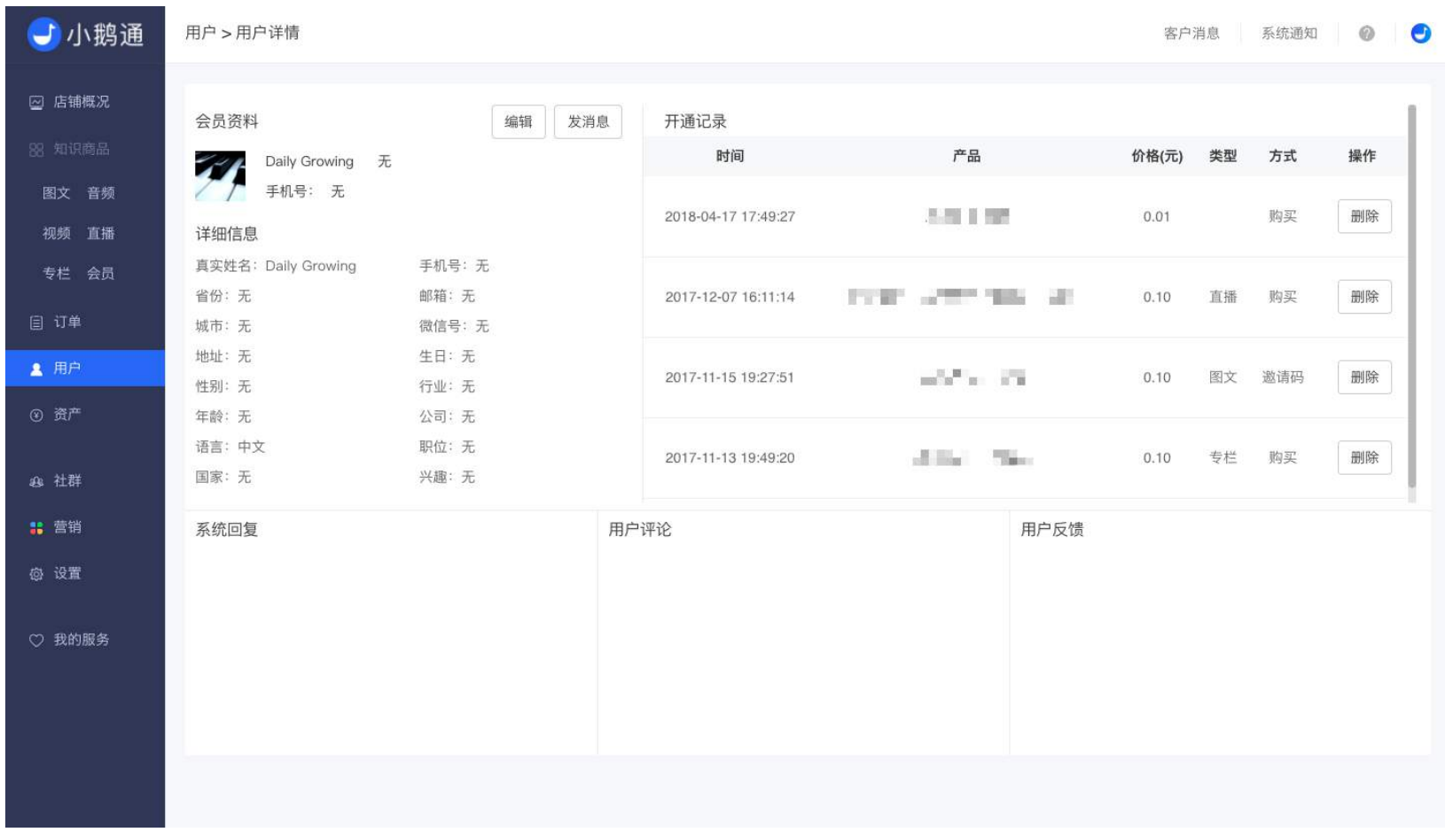
注意，该页面下“导出订单记录”导出的是店铺内指定月份所有商品的订单记录。



2.查看用户详情

点击用户头像或昵称，进入该用户详情页面，查看该用户的基本信息、商品、开通记录、系统回复、评论、反馈，也可以给用户发送消息。



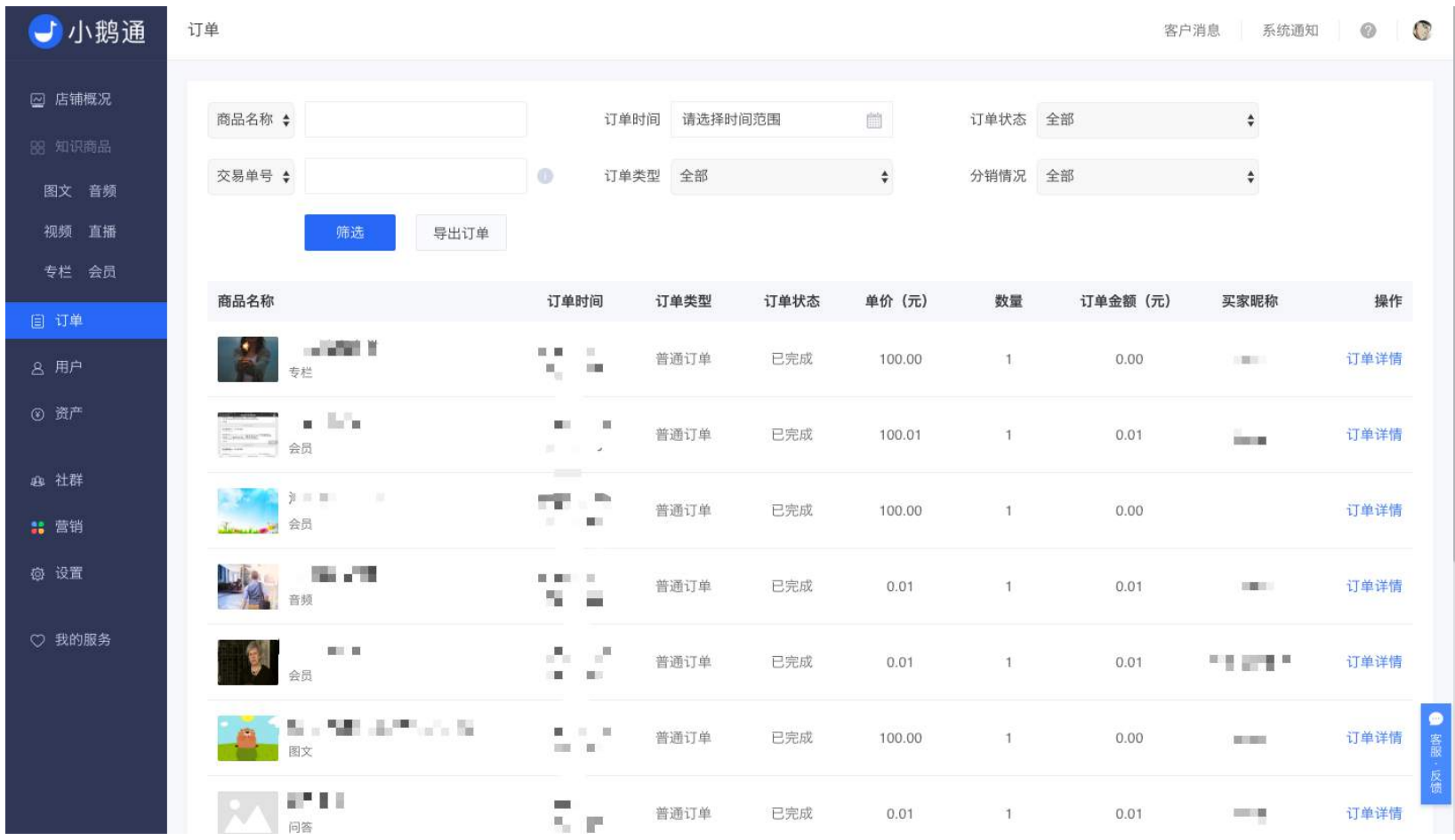


6.2-导出订单记录

导出订单记录可将订单记录保存为本地表格，便于数据分析。

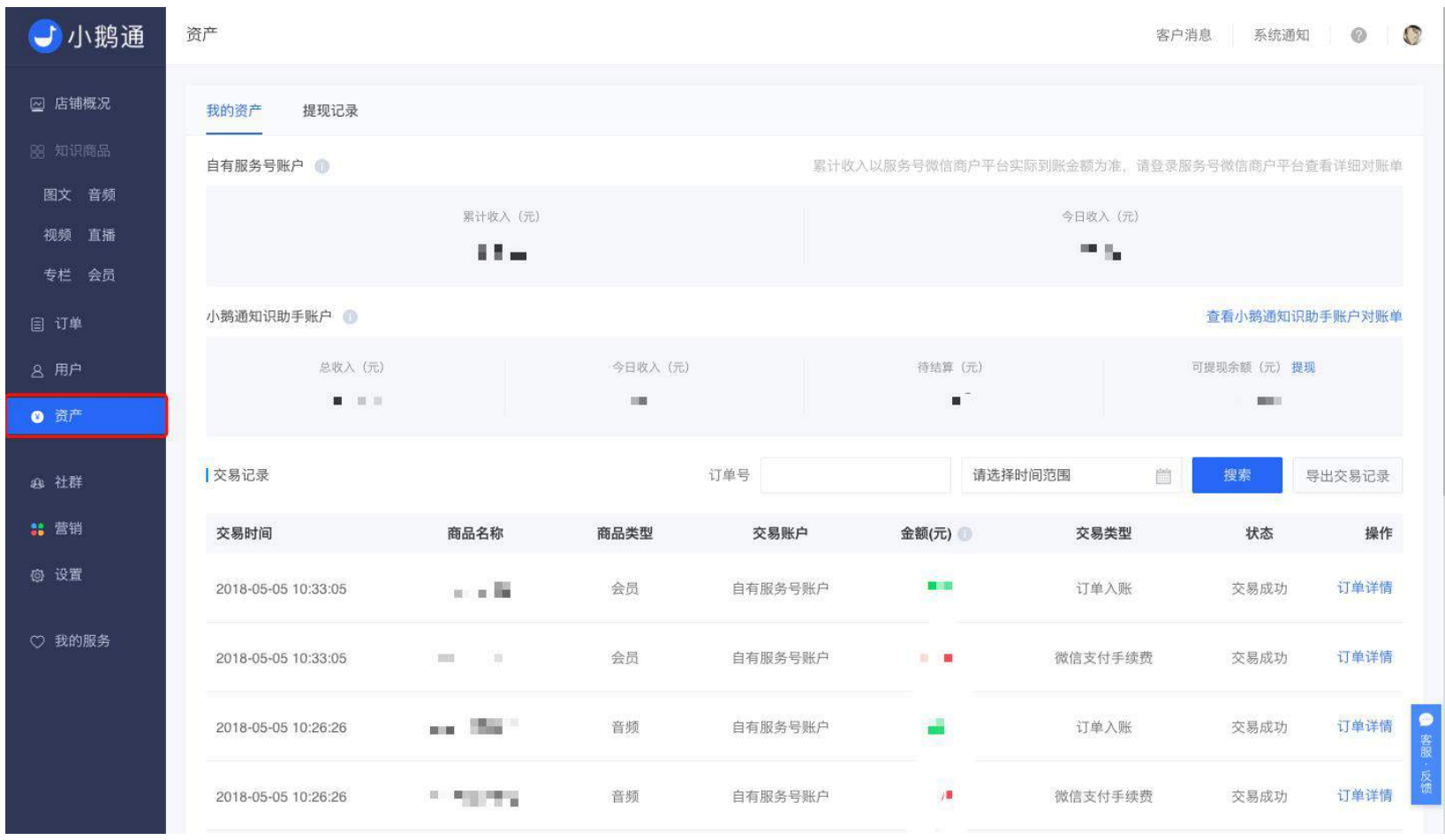
点击“导出订单记录”按钮，按月选择“订单生成时间”；

选择“office 使用版本”，点击【确定】即可导出相应月份的订单记录。



6.3-查看店铺收入

登录小鹅通管理后台，点击左侧菜单栏“资产”即可查看店铺收入



6.3.1-自有账户

什么是自有账户?

自有账户就是您自己的微信公众号的账户。收入会直接存入您的服务号微信支付对应的账户，包含除去小鹅通知识助手账户收入的其他收入。

登录微信商户平台，即可查看对应账户收入

6.3.2-小鹅通知识助手账户

什么是小鹅通知识助手账户?

使用小鹅通知识助手账户，您的收入暂存于小鹅通知识助手账户，您可随时进行提现。

小鹅通知识助手账户收入包含以下部分：

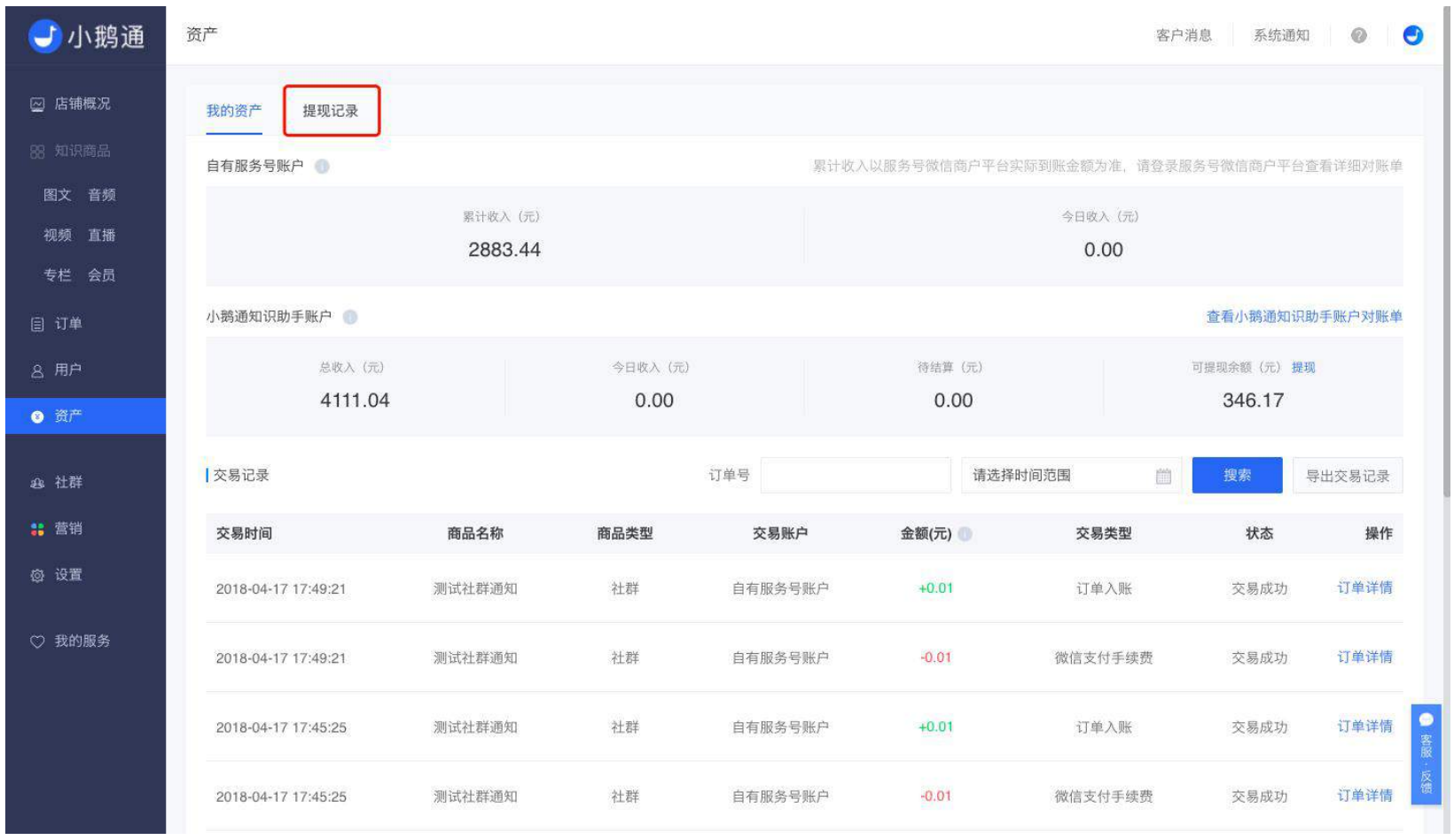
（1）您开通自有支付前的全部收入
（2）用户通过推广员推广购买产生的收入
（3）付费问答产生的收入
（4）拼团产生的收入
（5）内容市场产生的收入

每笔订单产生后，微信官方会自动收取 0.6%的手续费，小鹅通不加收任何手续费

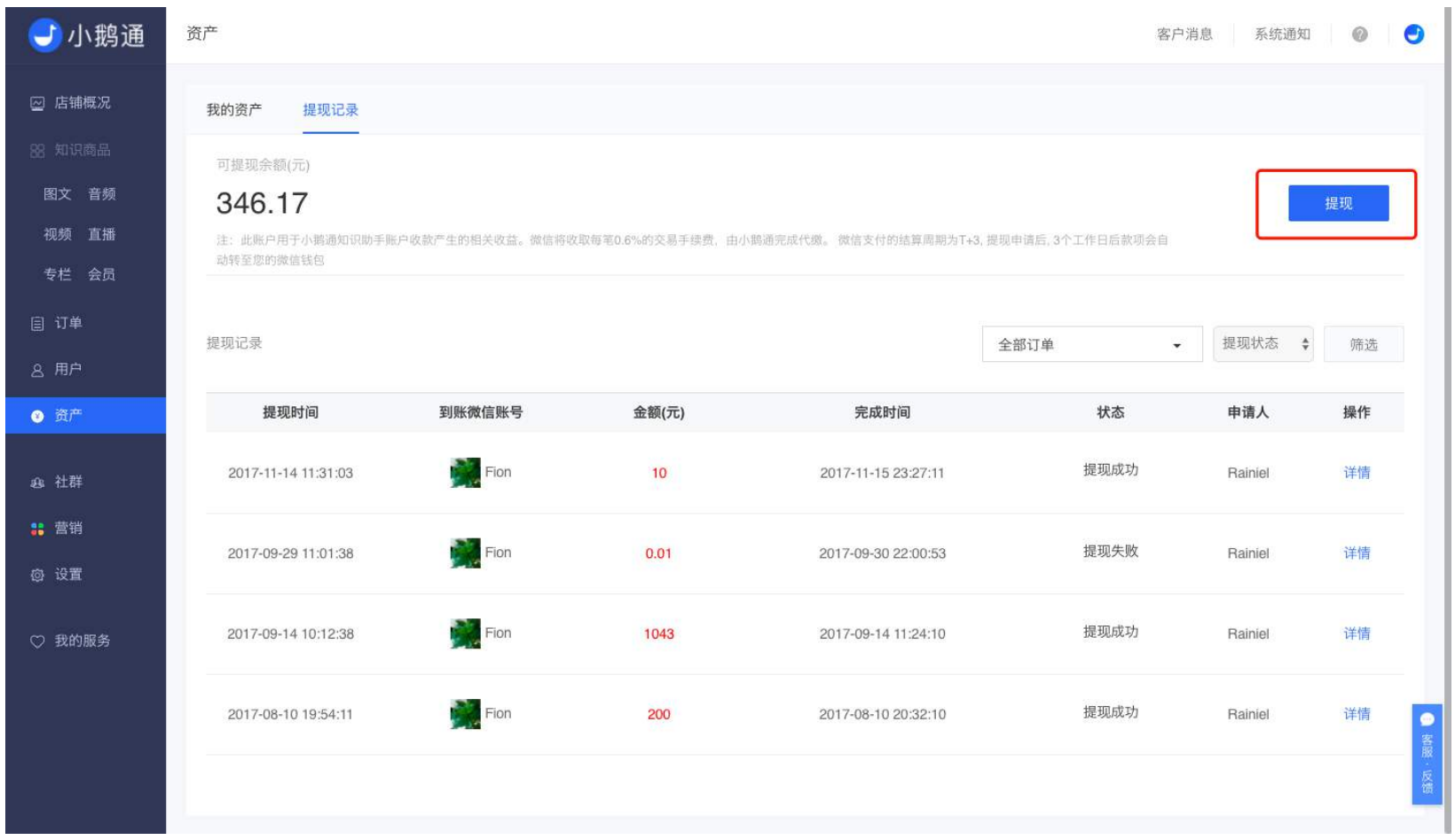
6.3.3-收入提现

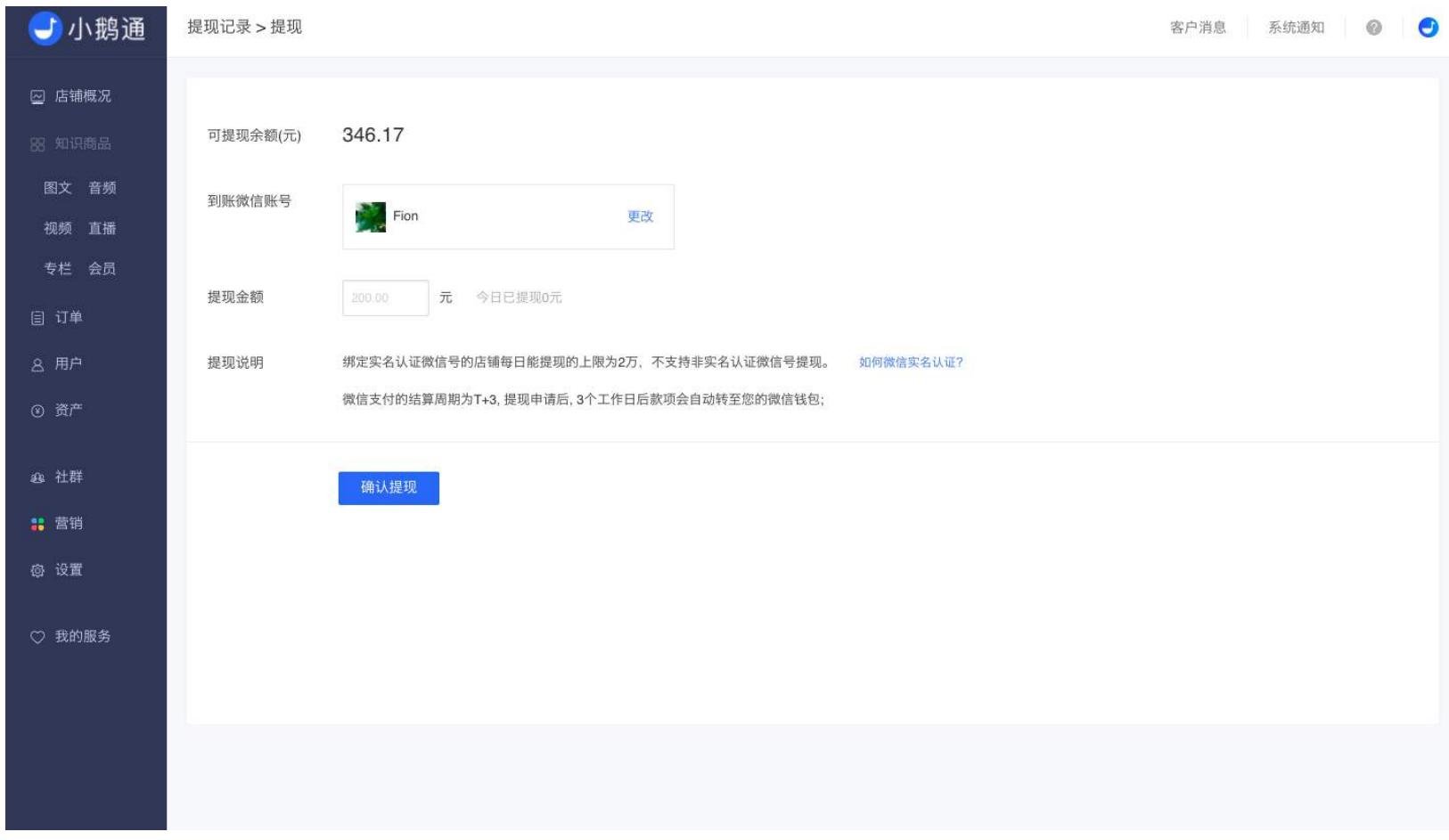
如果是自有账户，收入会直接存入您的服务号微信支付对应的账户，无需在小鹅通管理后台提现；

如果是小鹅通知识助手账户，登录小鹅通管理后台并点击左侧菜单栏“资产”-“提现记录”



进入提现记录页面后，点击“提现”按钮，并输入需要提现的金额，点击“确认提现”即可。





附加备注：

提现金额不得少于 1 元，小鹅通知识助手账户用于由小鹅通代收产生的相关收益。

提现前需先绑定到账微信，微信实名认证后每日能提现上限 2 万，未认证每日提现上限 2000 元，余额大于 0 元即可提现。微信将收取每笔 0.6%的交易手续费，由小鹅通完成代缴。

6.3.4-提现微信实名认证

为什么要提现微信实名认证?

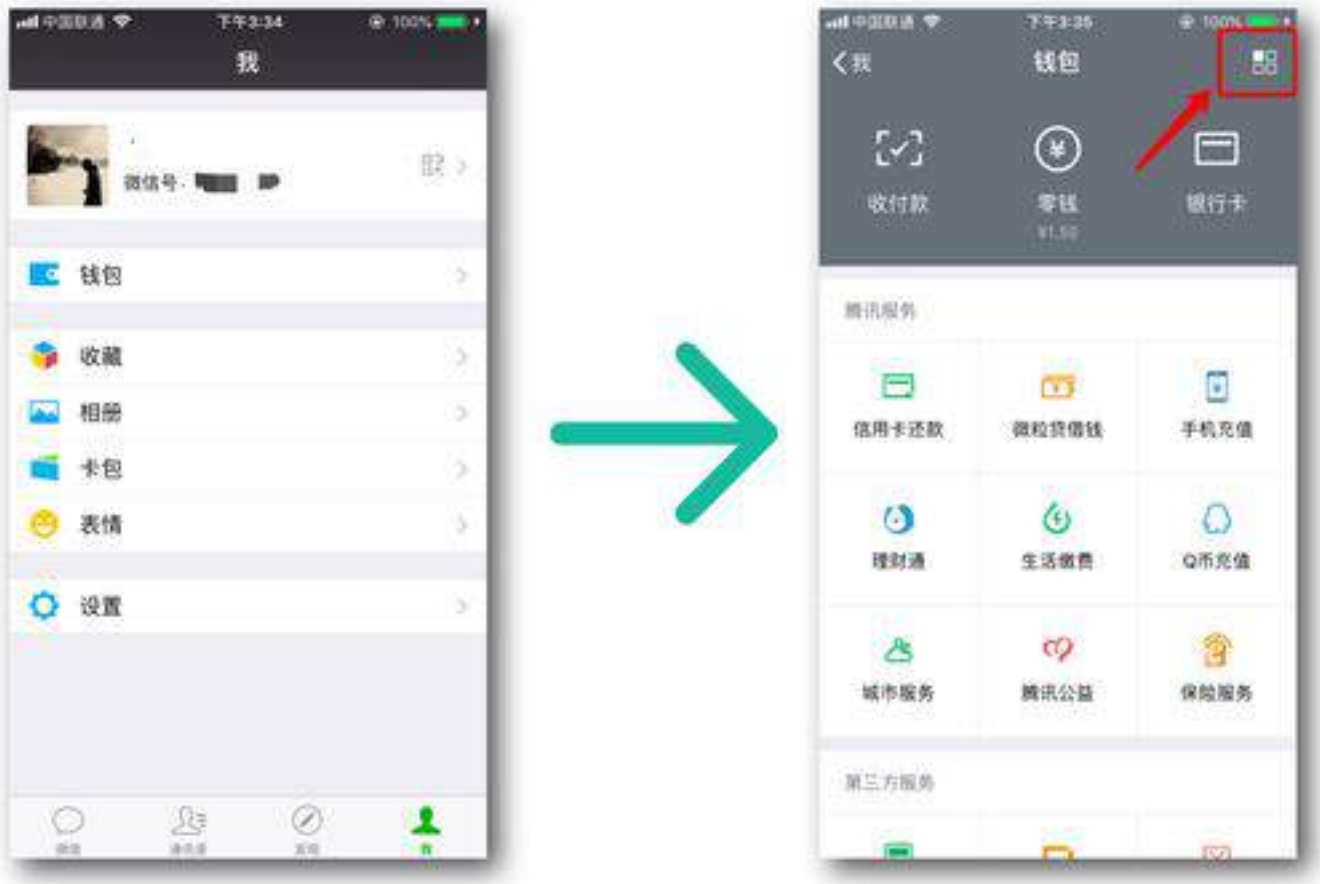
不实名认证，无法支持微信号提现。

当您使用小鹅通知识助手账户时，您销售内容商品的货款将由小鹅通代收，
可通过发起提现申请，将所得收入提现至已绑定的提现微信号。

因此需要确认自己的微信号是否已经实名认证了，
实名认证后才能把小鹅通知识助手账户的余额提现到您的微信号。

怎么知道有没有实名认证?

在您自己的微信上，点击“我”-“钱包”，



然后点击右上角的按钮，再点击“支付管理”-“实名认证”

即可看到有没有进行实名认证。

没有实名认证怎么办?

没有实名认证，您就需要进行实名认证。

选择“绑定银行卡”认证，并填写相关认证资料。

接下来就是“银行卡信息验证”和“身份证认证”资料的输入

填写完相关资料后点击完成，返回看到“实名认证”状态变成了“已认证”，

说明您的微信实名认证已成功。

现在您可以回到小鹅通管理后台继续进行提现操作，

提醒：根绝微信官方规定，实名认证微信号每日提现金额不可超过 2 万

6.4 其它财务管理相关问题

6.4.1 微信支付是否可以绑定多个平台?

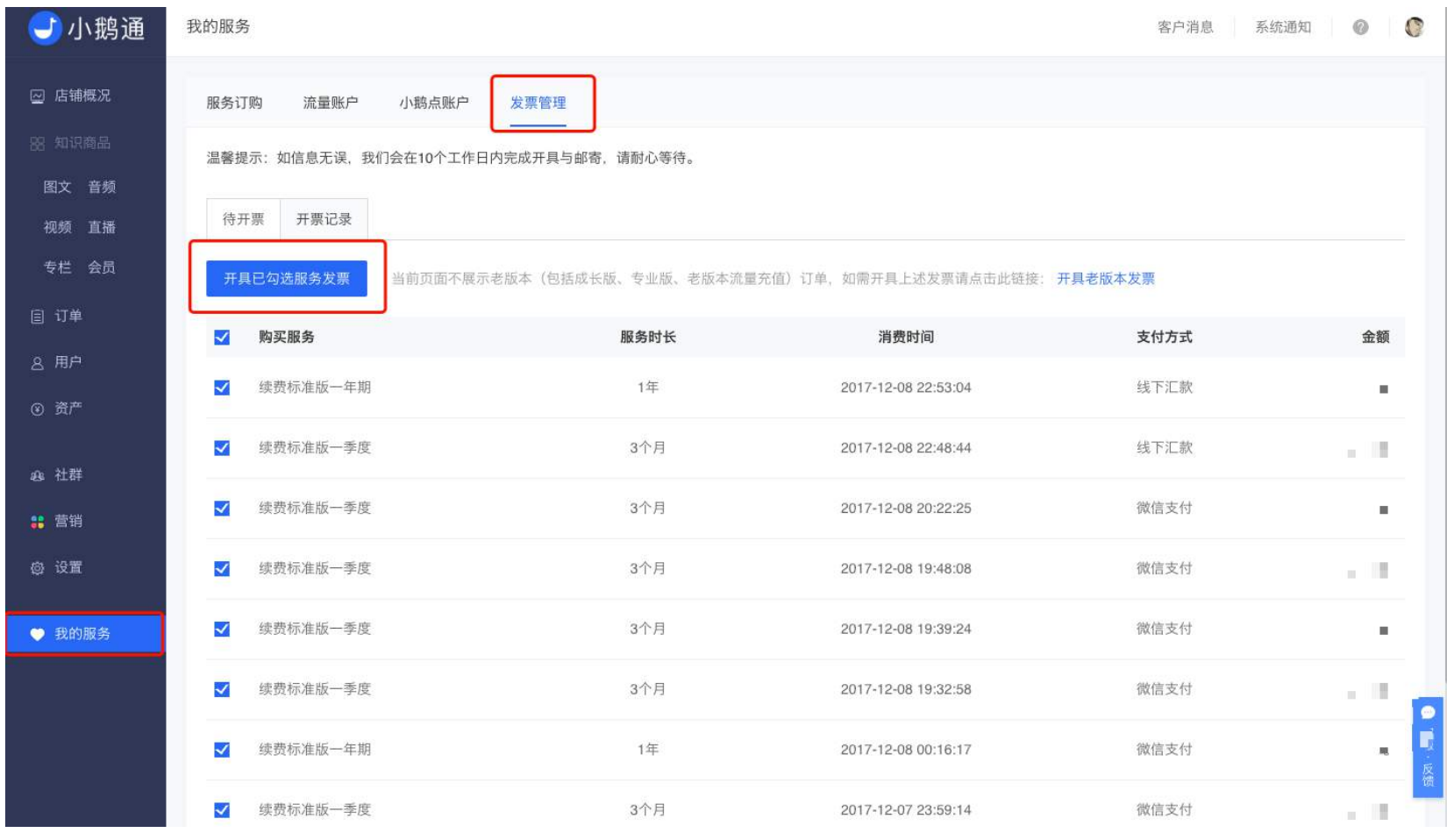
微信支付授权目录可以同时设置多个，

只要把小鹅通填在其中一栏就可以了，不影响其他绑定的支付接口。

6.4.2 发票问题

登录小鹅通管理后台，在左侧菜单栏点击“我的服务”-“发票管理”

进入发票管理页面后，点击“开具已勾选服务发票”



输入发票抬头、纳税识别号等要求的信息，点击“申请开票”即可开具

发票将在您提交发票信息后 20 个工作日内寄出，

如有问题，请联系产品鹅初号机：exiaomei1994（微信号）

附注开票链接：https://admin.xiaoe-tech.com/manage_invoice

6.4.3 付费页面点击支付没有反应

一般情况下是“商户 API 密钥”填写出错。

登录小鹅通管理后台，点击左侧菜单栏“设置”-“支付设置”

然后在自有账户那一栏中，点击“查看配置”

随后，把页面拉到最底部，即可查看和编辑微信商户 API 密钥

如图中所提示，您可以点击“如何获取商户秘钥”参考流程检查自己的商户 API 秘钥

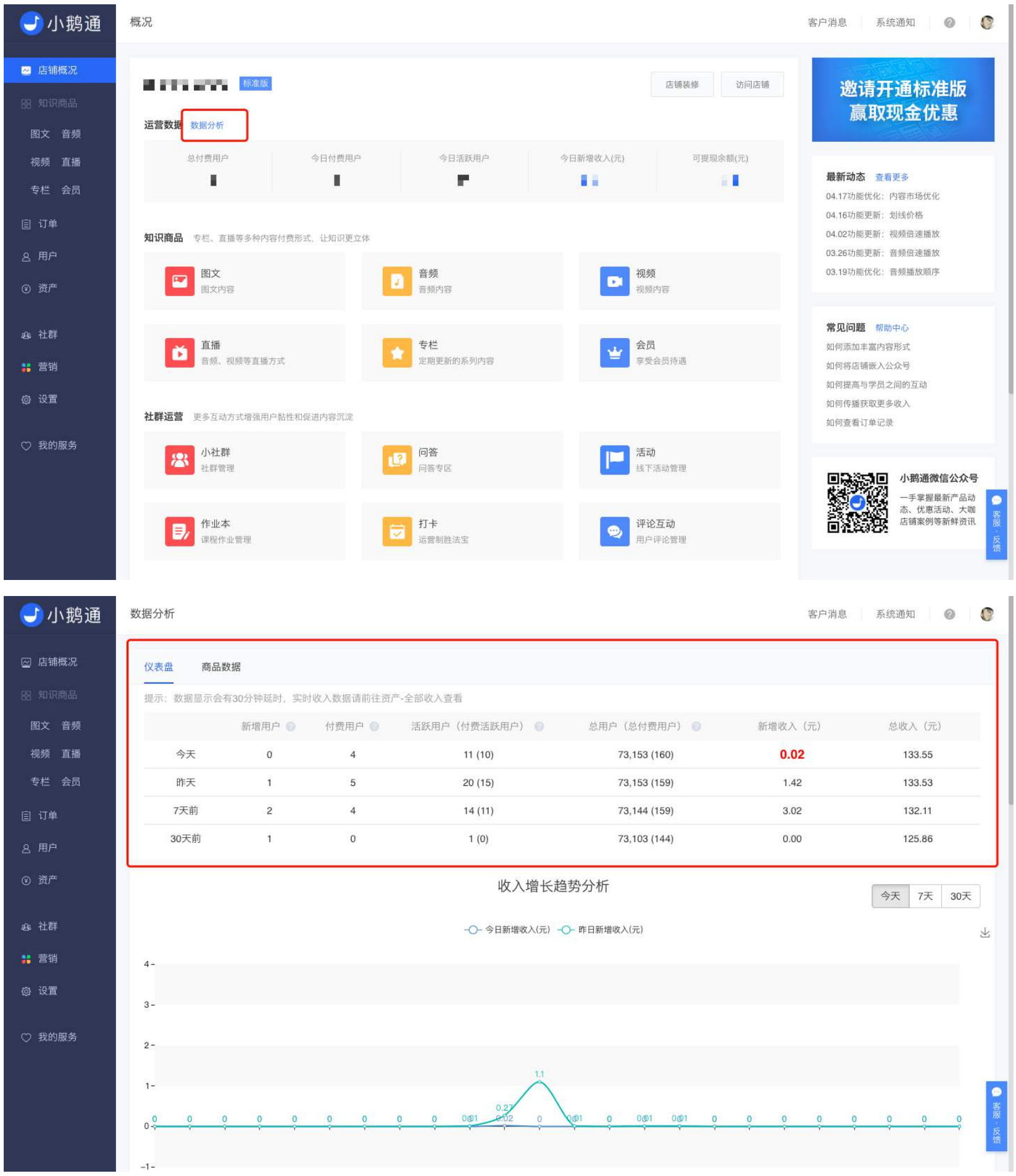
第七章 数据分析

7.1-数据分析各指标含义

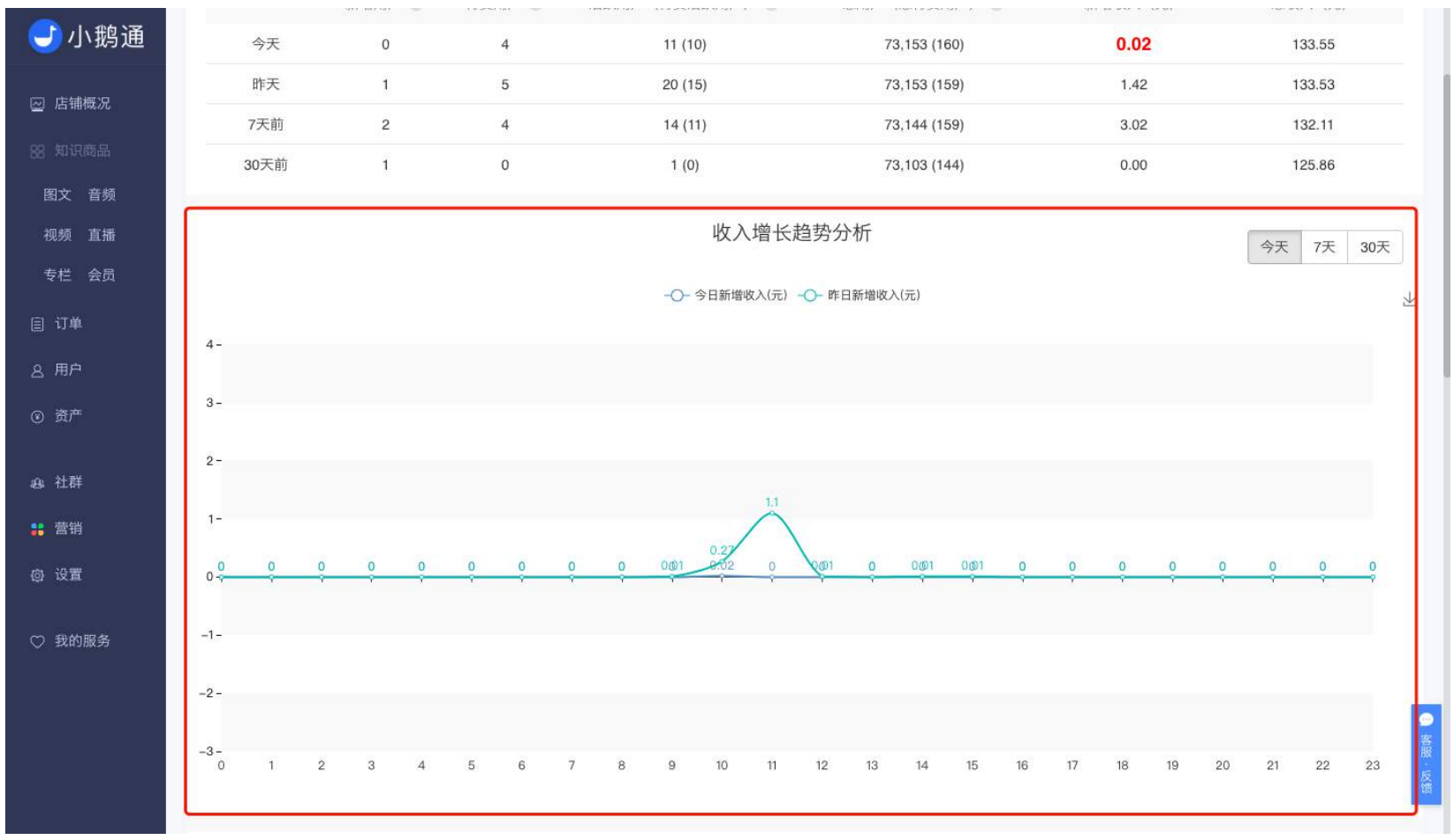
1.仪表盘

查看不同时间的用户增长、活跃及收入数据变化。

- 新增用户：初次访问店铺的用户
- 付费用户：当天在店铺内产生消费的用户（包含新老用户）
- 活跃用户：当天访问店铺的用户
- 付费活跃用户：当天访问店铺的付费用户
- 总用户：截止当天访问过店铺的全部用户
- 总付费用户：截止当天在店铺内有消费的全部用户



2.收入增长趋势分析：记录店铺不同时间段的新增收入，在图表中呈现收入的增长趋势。



3.用户增长趋势分析：记录店铺不同时间段新增的付费用户人数（即购买内容商品的新增用户数），在图表中呈现付费用户的增长趋势。

4.用户活跃趋势分析：记录店铺不同时间段访问小鹅通手机端店铺页面的付费用户数，在图表中呈现活跃付费用户的增长趋势。

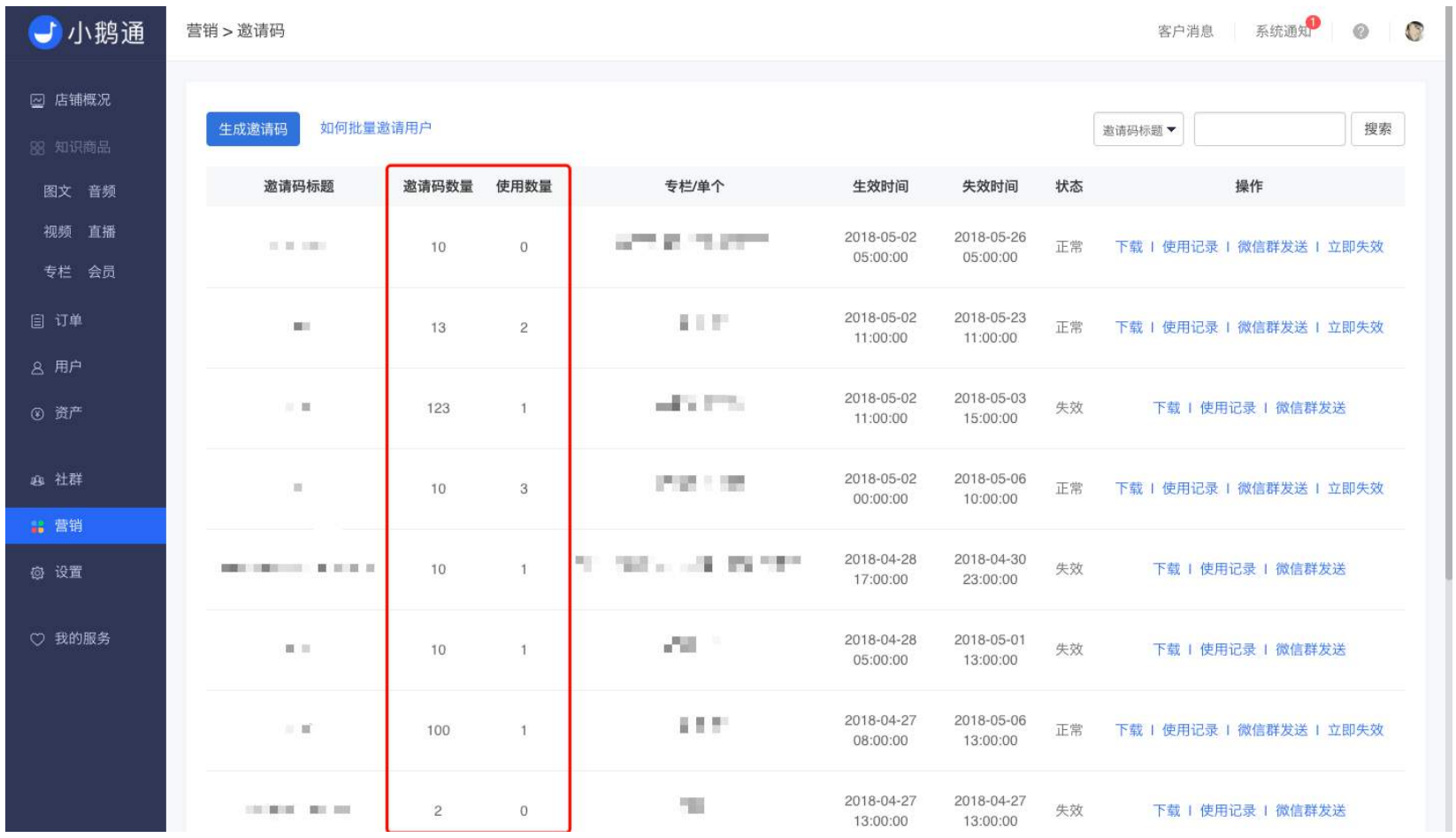
7.2-常见问题

1.为什么数据分析跟财务管理数据不同步?

数据分析数据会延迟 30 分钟，而财务管理数据是实时数据。

2.为何付费用户人数与新增收入不匹配?

付费用户统计包含正常付费用户以及免费码开通的用户，在【财务管理】→【开通记录】中可以查看邀请码开通记录。若发现收入与用户数对账不准确，请查看是否有邀请码、免费码开通的用户。

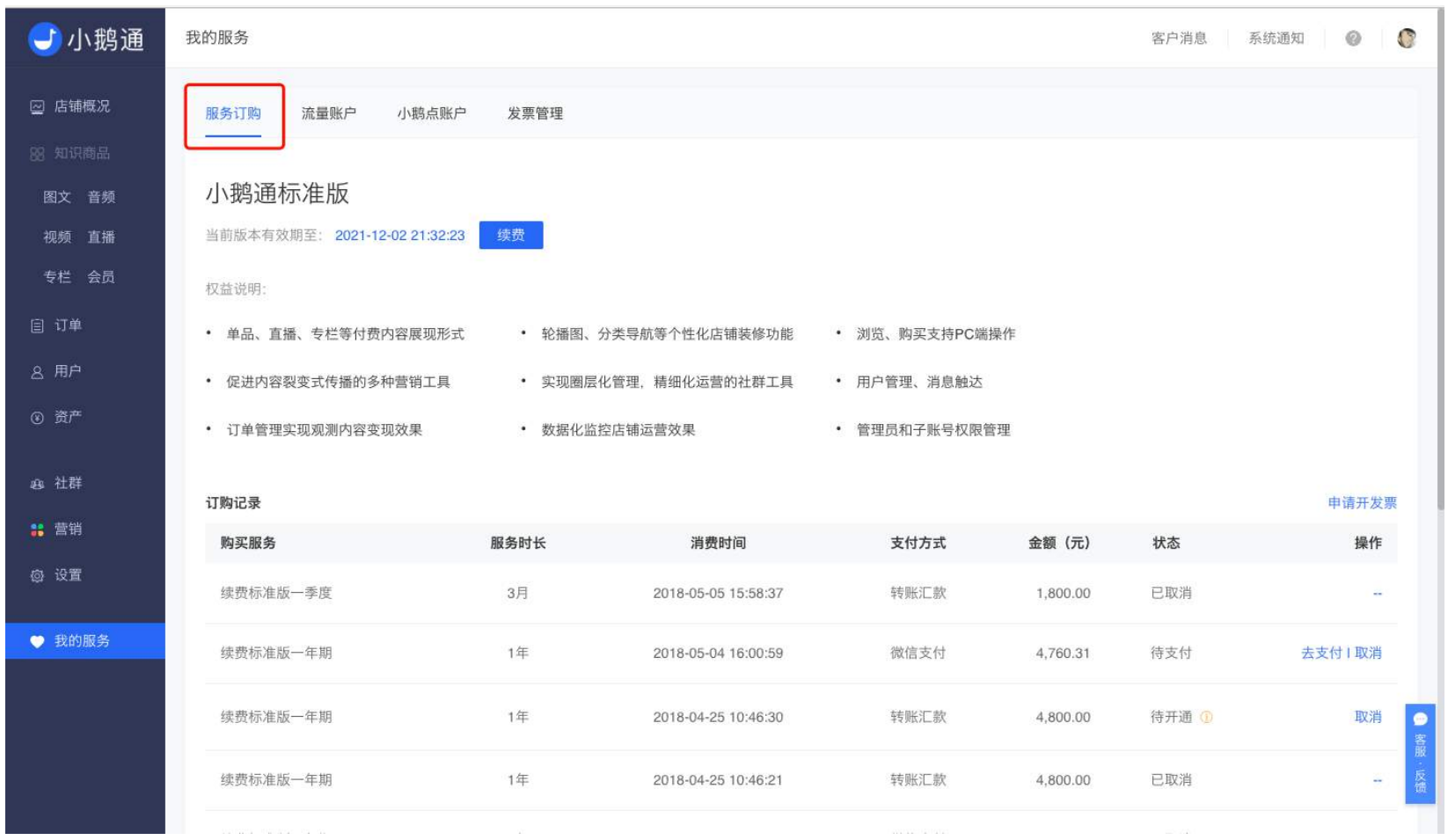


第八章 我的服务

登录管理后台，进入“我的服务”界面，您可以分别查看服务订购、小鹅点账户、发票管理。

8.1-服务订购

点击“我的服务”，即可进入服务订购页面，查看店铺版本到期时间、版本权益详情、服务订购记录。也可以在这个页面中进行版本服务的续费。



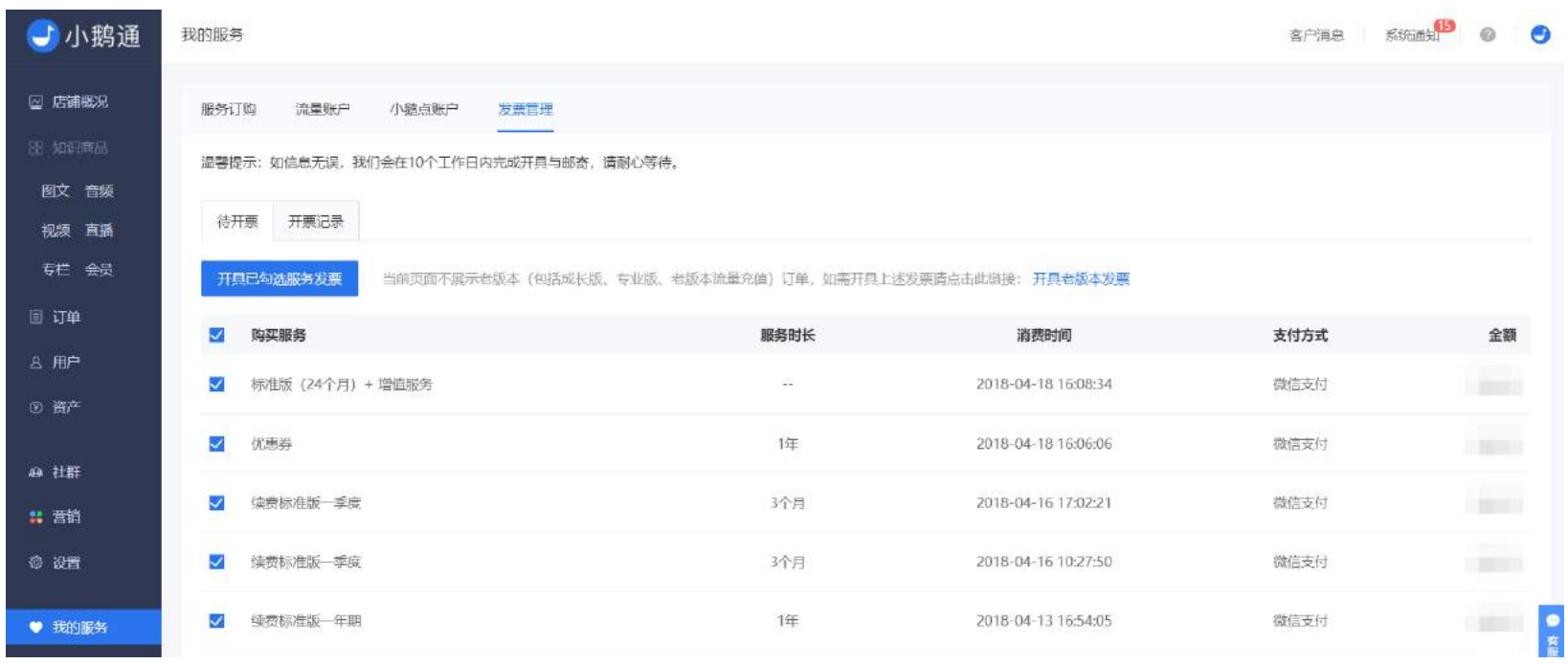
8.2-小鹅点账户

小鹅点是小鹅通推出的，用于在开通/续费小鹅通标准版或者购买其他增值服务时抵扣现金使用的优惠形式。

小鹅点可以在购买小鹅通服务时，直接抵扣现金（1 小鹅点可抵扣一元）。您可以通过小鹅通推出的活动赚取小鹅点。小鹅点长期有效，不支持提现。

8.3-发票管理

在发票管理页面，您可以申请开具订购小鹅通服务的发票，并可以查看历史开票记录。



勾选需要开具发票的订单，点击“开具已勾选服务发票”，进入发票申请页面提交相关开票信息。（为保证您顺利收到发票，请仔细阅读发票申请页面中的全部文字说明）

发票申请信息

Hi 亲爱的鹅粉：

感谢您使用小鹅通为您提供的技术服务

1、请仔细确认您提供的开票信息， 一经确认，开票信息将无法修改，因客户原因导致发票信息有误，将无法重开；
2、小鹅通于2月24日起启用增值税电子普通发票；专票仍将以纸质发票的形式，于申请后的10个工作日内统一寄出；
3、单张开票金额总计须大于500元。
说明：
1、受春节假期、开票系统调整影响，2月发票开票时间可能会出现延迟，给您带来不便敬请谅解；
2、2月2日起申请开具的普通发票，均将以电子发票的方式开出，通过邮件的形式发送至您邮箱；
3、2月2日-2月24日期间，已提交开票申请但未提供邮箱的客户，我们将于2月24日-25期间，通过电话外呼的方式与您取得联系，请您保持通讯畅通 。

发票类型 *　(●) 普票（请填写抬头、发票金额和电子邮箱）

( ) 专票（请填写除备注外全部信息）

基本信息

发票抬头 *

开票金额 *　开通信息采集

开通信息采集

续费标准版二年期

第九章 设置

在管理台“设置”选项中，您可以进行店铺设置、账号设置和支付设置。

店铺设置：

1.您可以使用品牌形象自定义功能，帮助您在内容变现的过程中塑造机具标识度的品牌形象，包括轮播图、内容分类导航功能，首页模块、内容、名称自定义，分享语自定义，实现高端定制化。

2.您可以使用信息隐藏功能，包含隐藏订阅数、隐藏更新期数、隐藏浏览量/播放量、隐藏直播人次/打赏显示等功能。

账号设置：您可以对您的小鹅通账号进行管理，包括设置账号管理员及运营者等。

支付设置：如果您想用自有账户直接收取店铺收入，您可以在支付设置中进行配置。

9.1 店铺信息

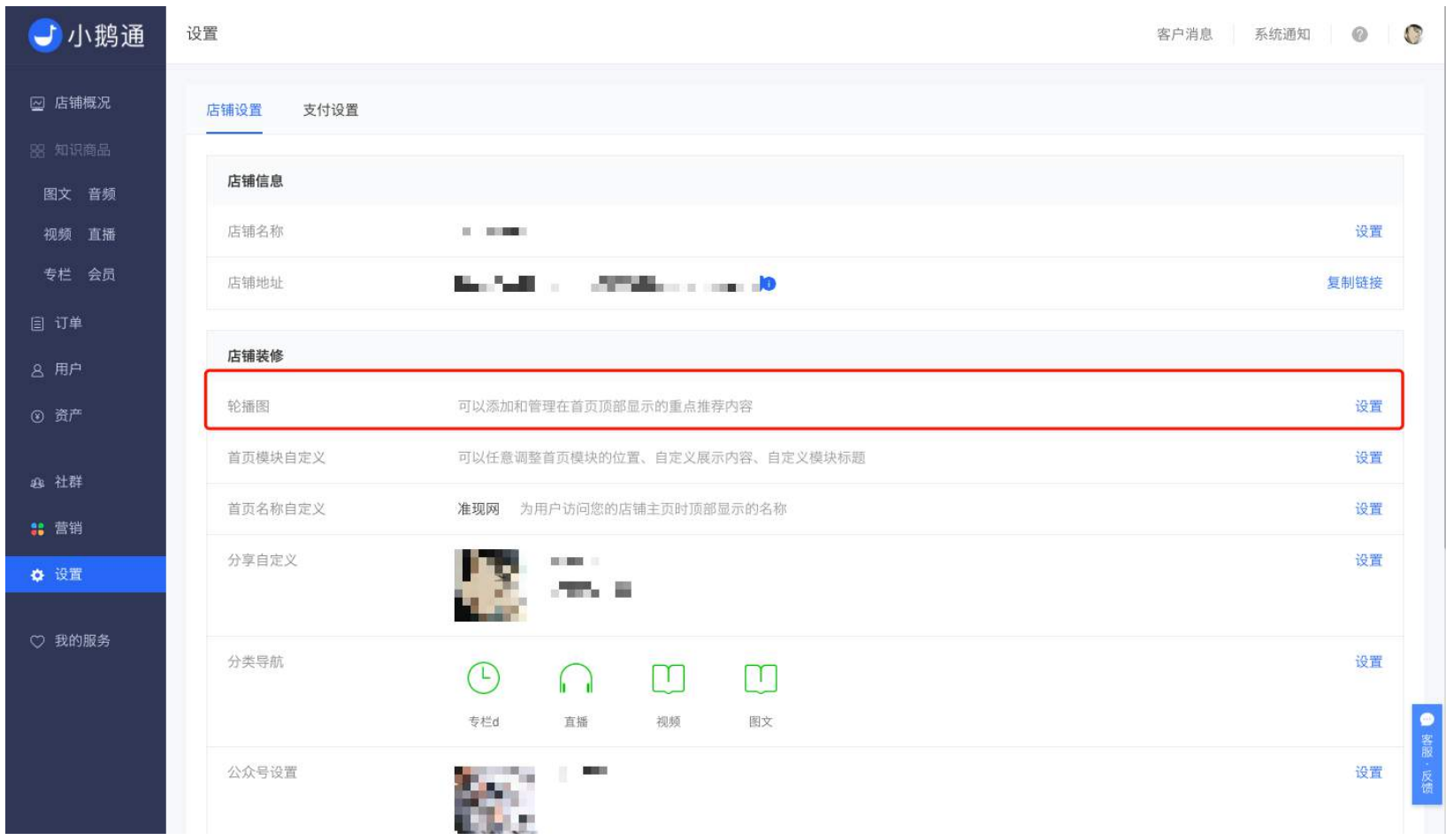
店铺信息”包含店铺名称和店铺地址，您可以自定义店铺名称，便于同事识别。

点击“复制链接”即可获取店铺地址，随后把链接嵌入公众号菜单栏，或者微信发送到私聊、微信群或朋友圈当中。

9.2 轮播图设置

轮播图是展示在手机端店铺首页最上方的宣传图片，滑动可以切换图片，点击图片可跳转到指定页面。

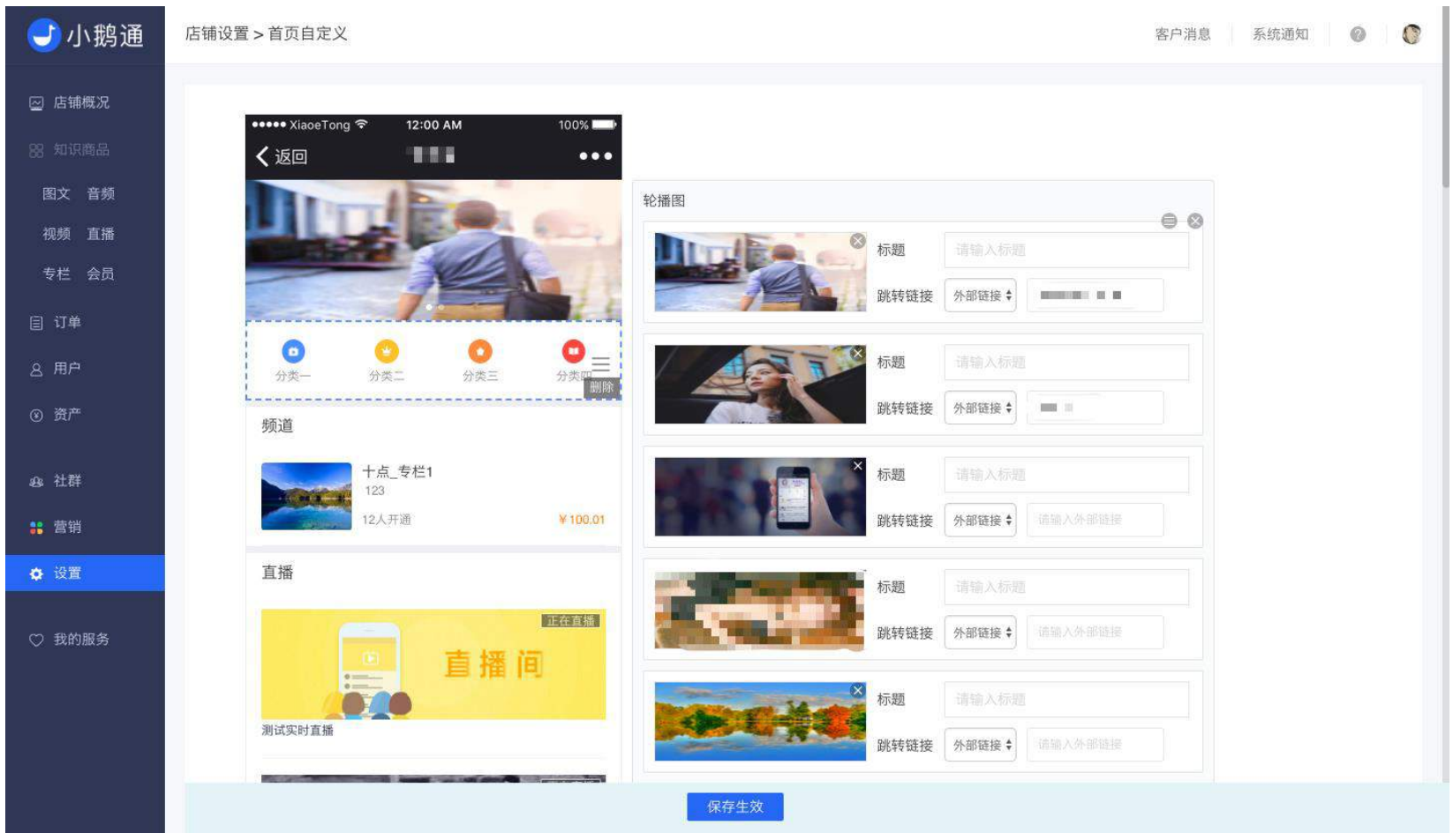
登录管理台，点击左侧 【店铺设置】-【轮播图】，点击“设置”添加轮播图模块。



点击左侧轮播图区域，右侧会显示相应的编辑区域，填写轮播图标题、选择跳转链接、并上传尺寸为 **750*280** 的轮播图封面。最多添加 12 张轮播图，点击【保存生效】即可创建成功。

跳转链接可指向店铺内的内容商品，也可以添加任意外部链接，

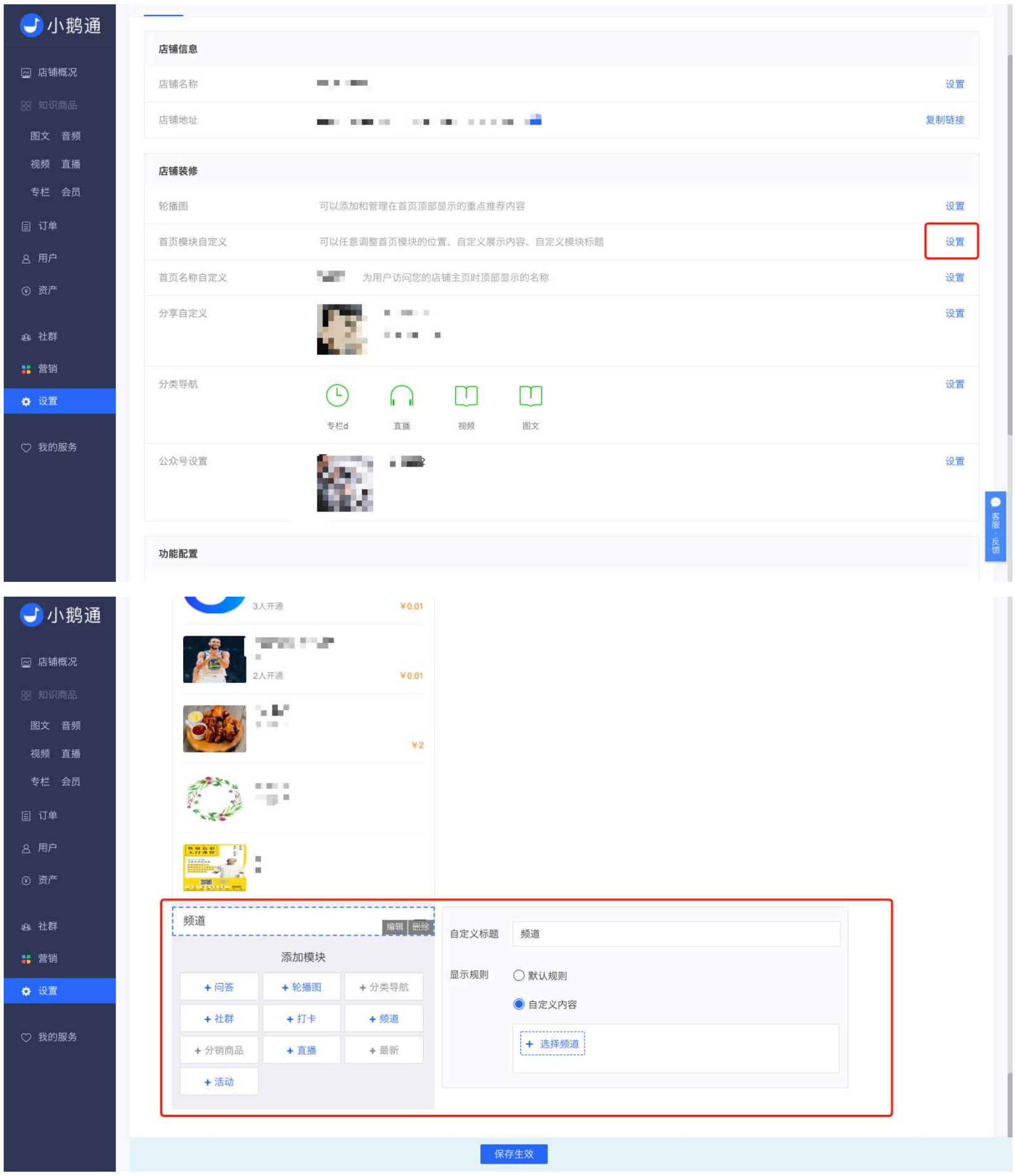
点击跳转链接下拉按钮即可选择。

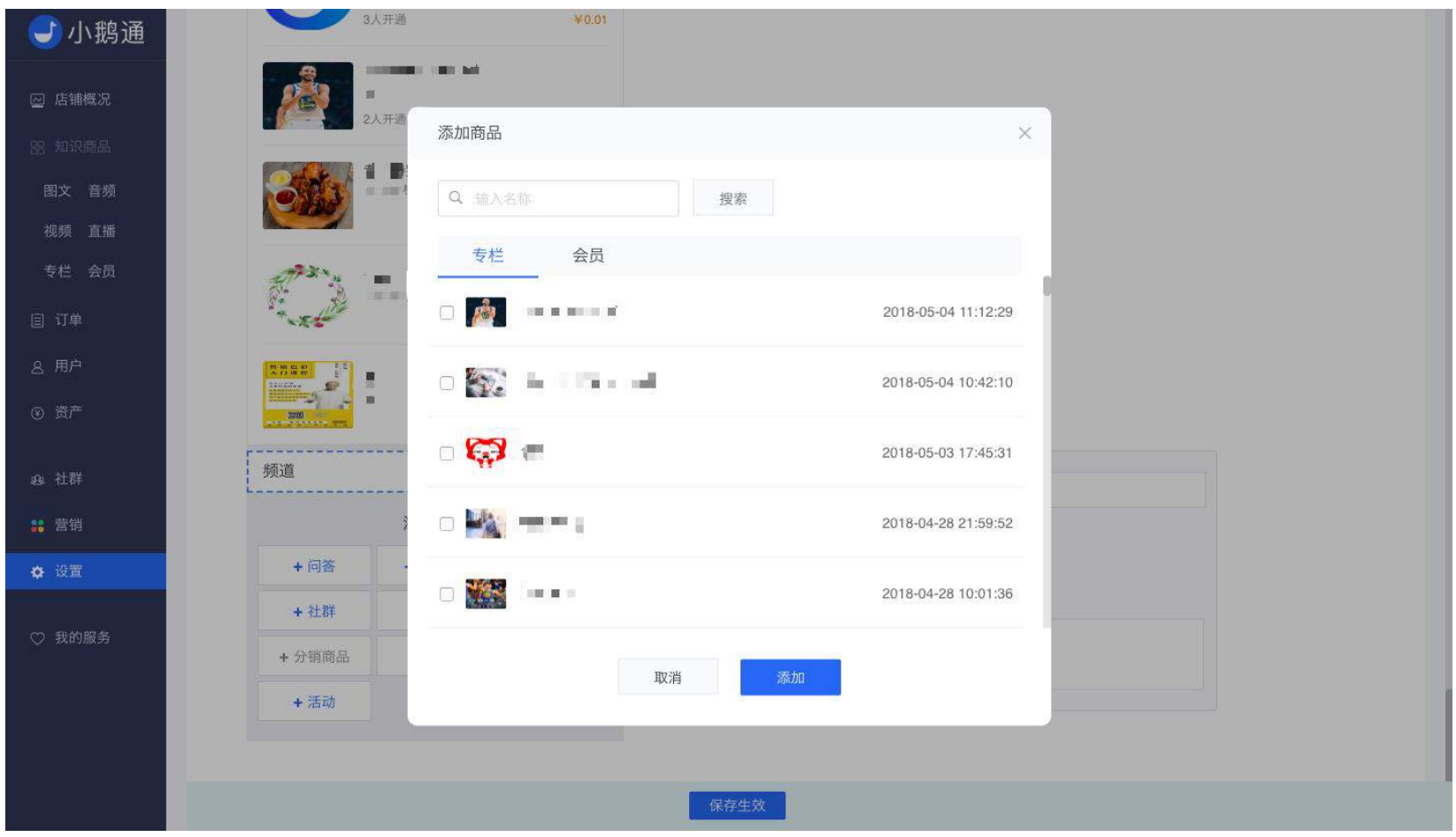


9.3 首页模块自定义

小鹅通店铺首页有多个模块，支持您展现丰富的内容商品，模块包括轮播图、分类导航、社群、问答、直播、最新商品、活动、打卡以及自定义频道，您可以任意调整首页模块的位置、自定义展示或隐藏任何模块、自定义模块标题。

- 添加模块：在“添加模块”区域，点击任意模块，即可添加相应内容模块，按照提示编辑即可
- 更换顺序：点击指定模块，长按并拖动该模块，即可调整模块在首页的展示顺序。
- 添加新频道：在“添加模块”区域，点击“+频道”，首先修改频道标题，然后点击“自定义内容”，您可以往该频道内添加任意专栏和单品，组成全新频道。

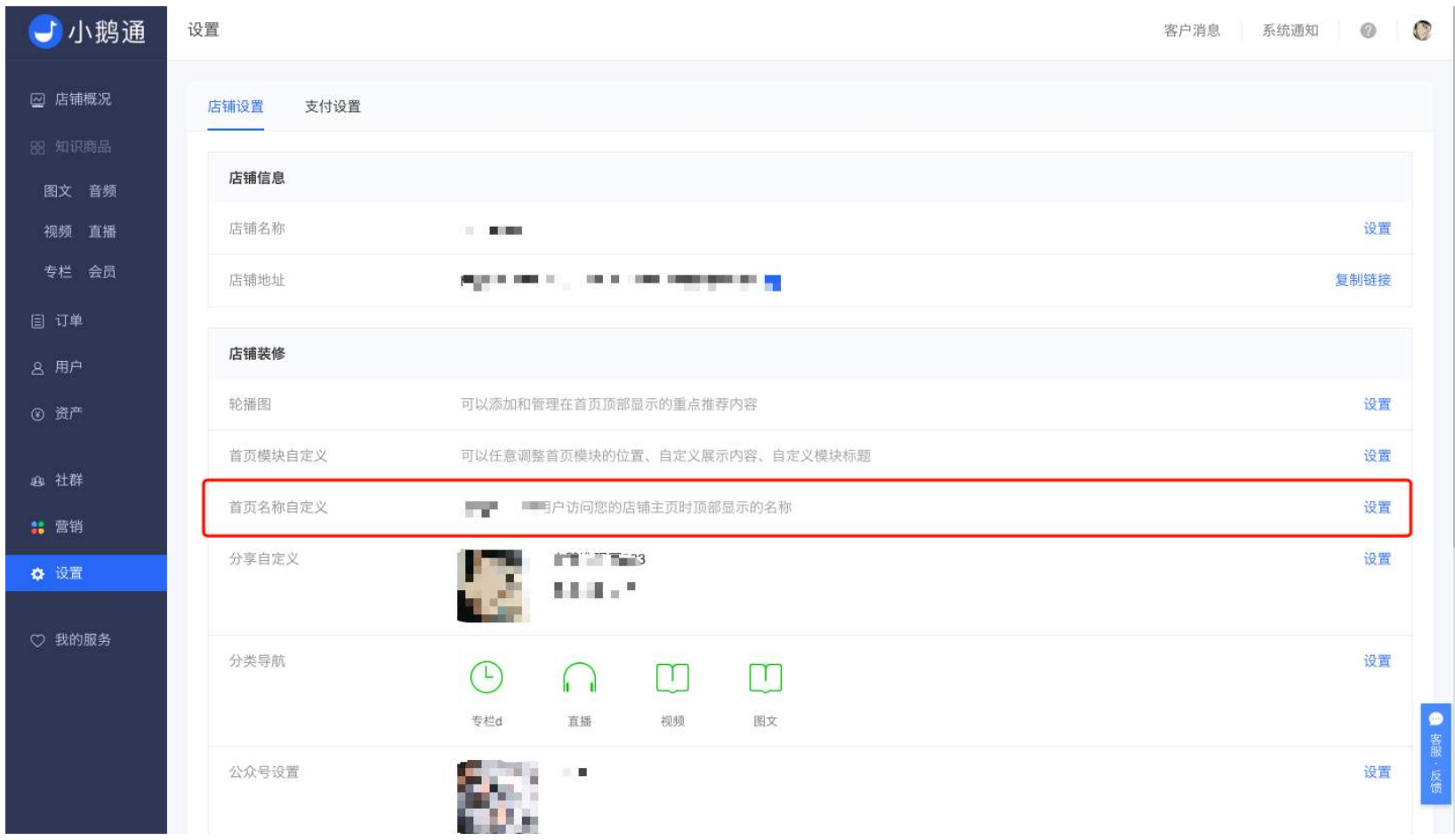


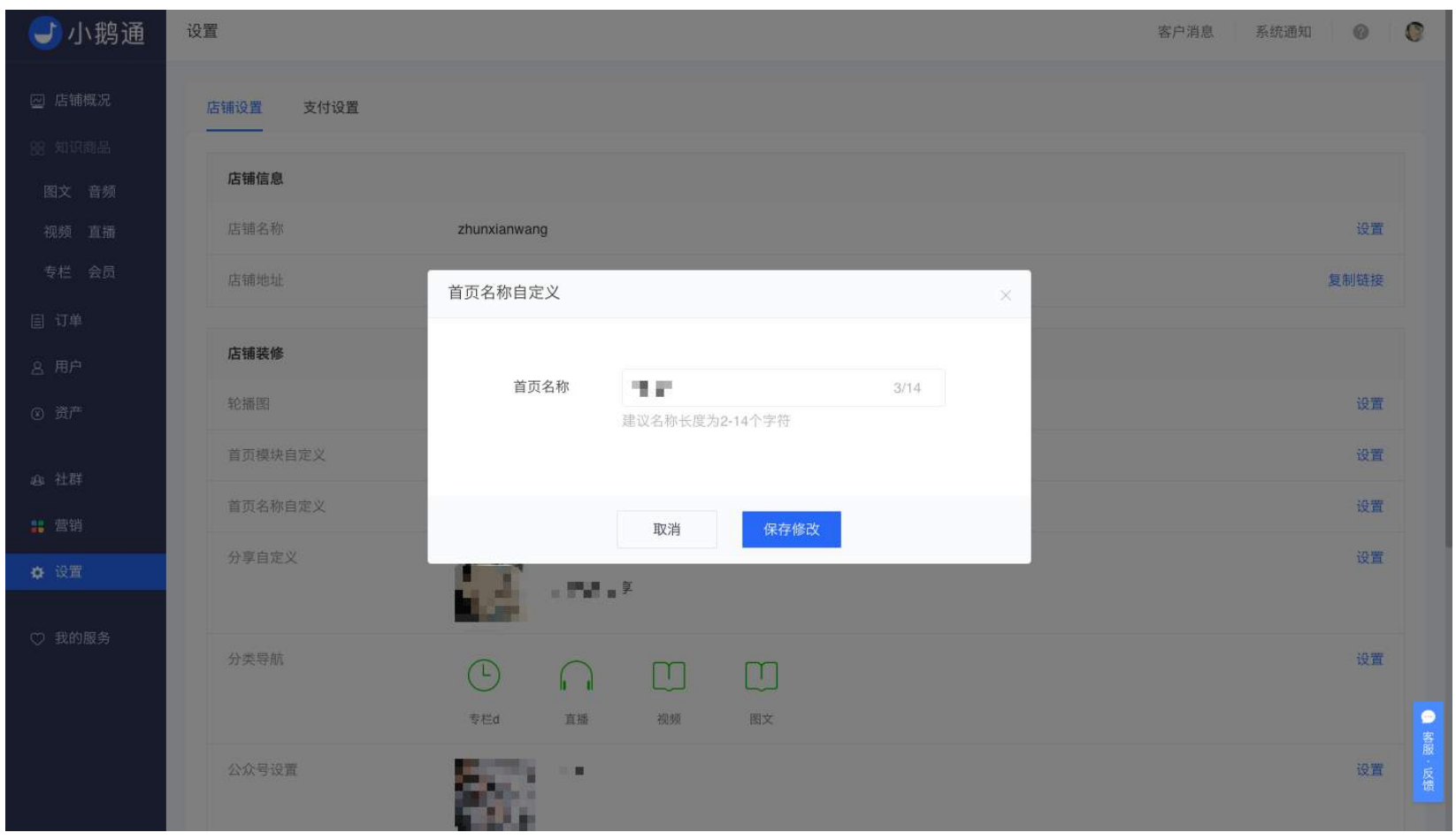


9.4 首页名称自定义

使用“首页名称自定义”功能，可以自由设置店铺首页顶端的名字，强化品牌露出。

点击【店铺设置】→【首页名称自定义】，点击设置进行修改即可。

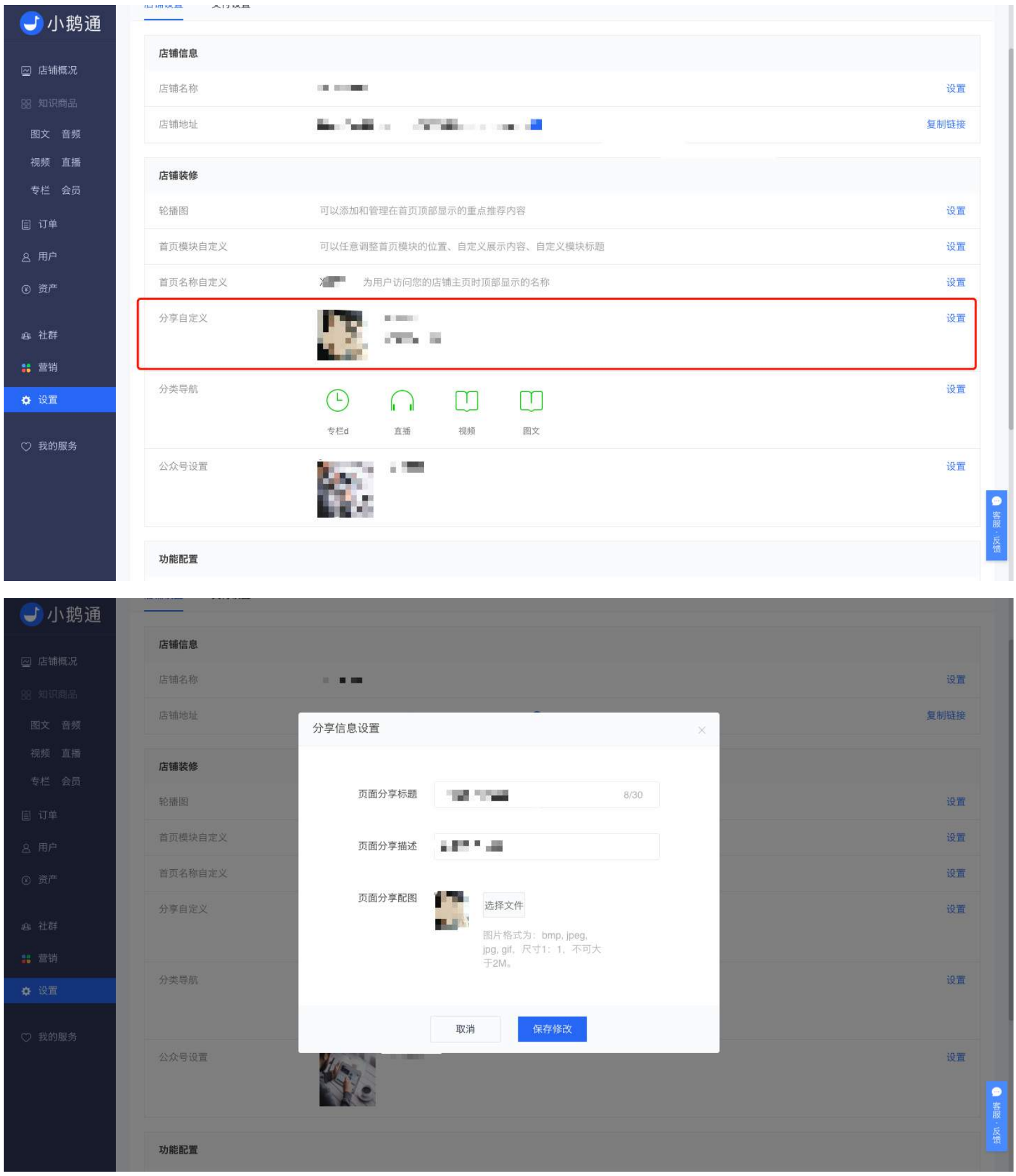




9.5 分享自定义

知识店铺分享到微信私聊或群聊的链接，可自定义的内容包括标题、描述及配图。

点击【店铺设置】→【分享自定义】，点击设置进行修改即可。



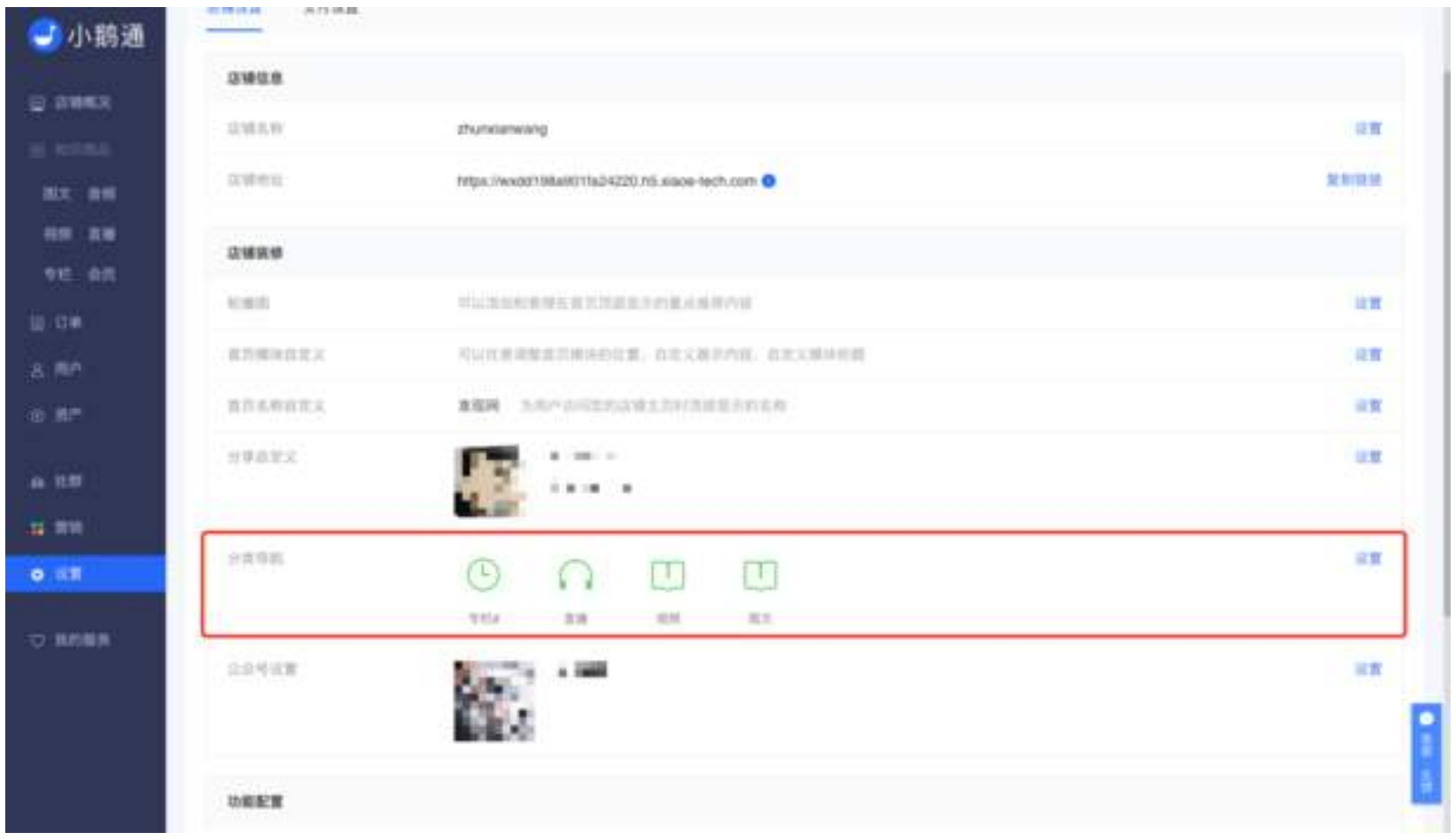
9.6 分类导航

用首页分类导航功能，您可以在首页自定义设置一个导航栏，将内容分类，提供快速跳转入口。

设置方法

Step1.进入分类导航编辑页面

在管理台左侧菜单选择【店铺设置】→【分类导航】，点击设置按钮进行分类导航设置。



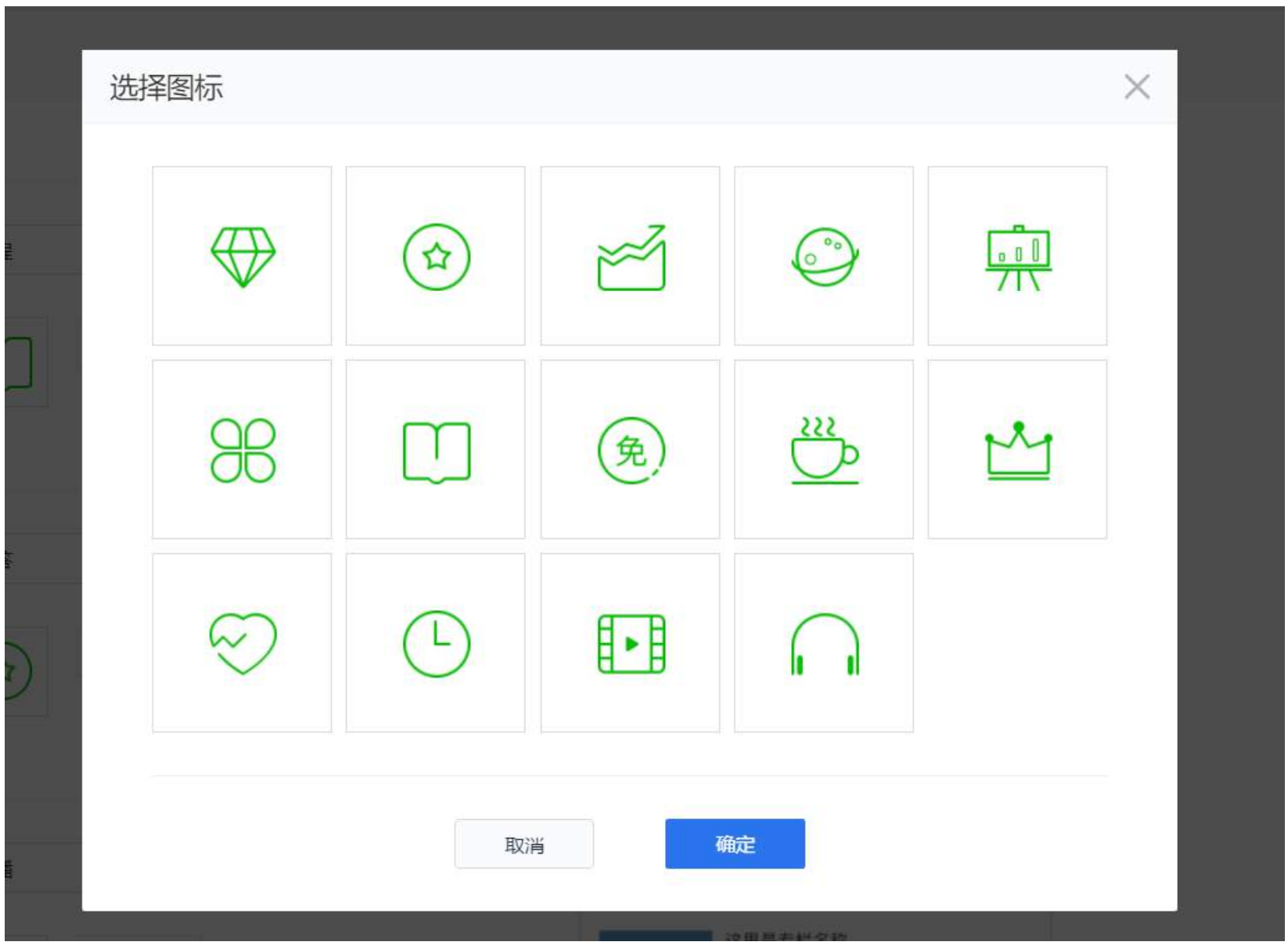
Step2.设置分类名称

在分类编辑页面中填写分类名称，可以设置四个分类导航。

Step3. 设置分类图标

分类图标您可以选择使用我们系统提供的图标或者自定义上传。

填写完分类名称后选择相应图标。点击【更换图标】，在系统图标库中选择分类图标，选好后点击【确定】。



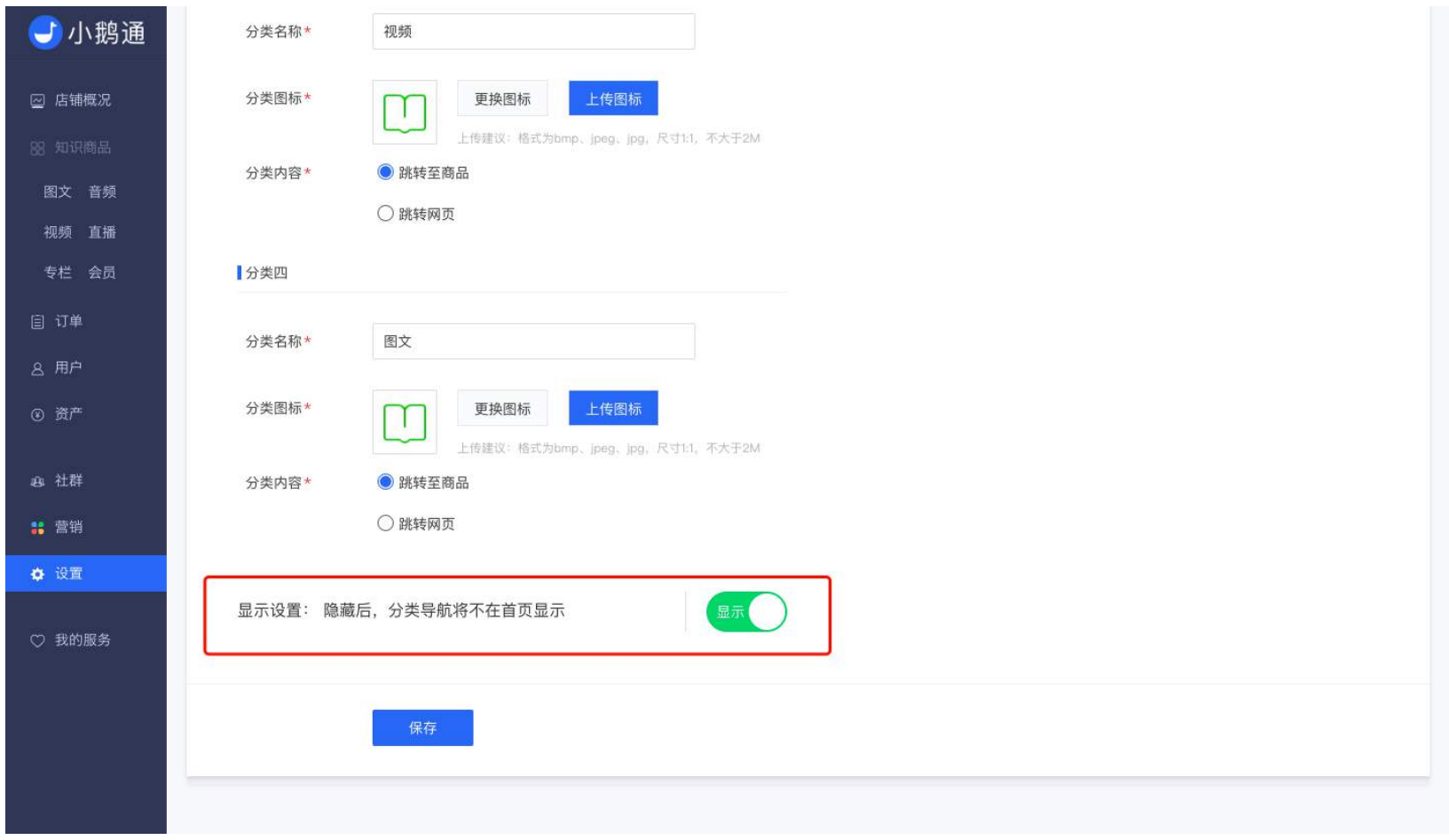
点击【上传图标】，您可以上传图标定制您的店铺分类导航。

Step4. 设置分类内容

小鹅通为您提供两种导航分类内容路径，一种是跳转到商品，需要您在编辑专栏或会员商品时选择相关分类，另一种是直接跳转到指定网页，直接输入网页地址即可。

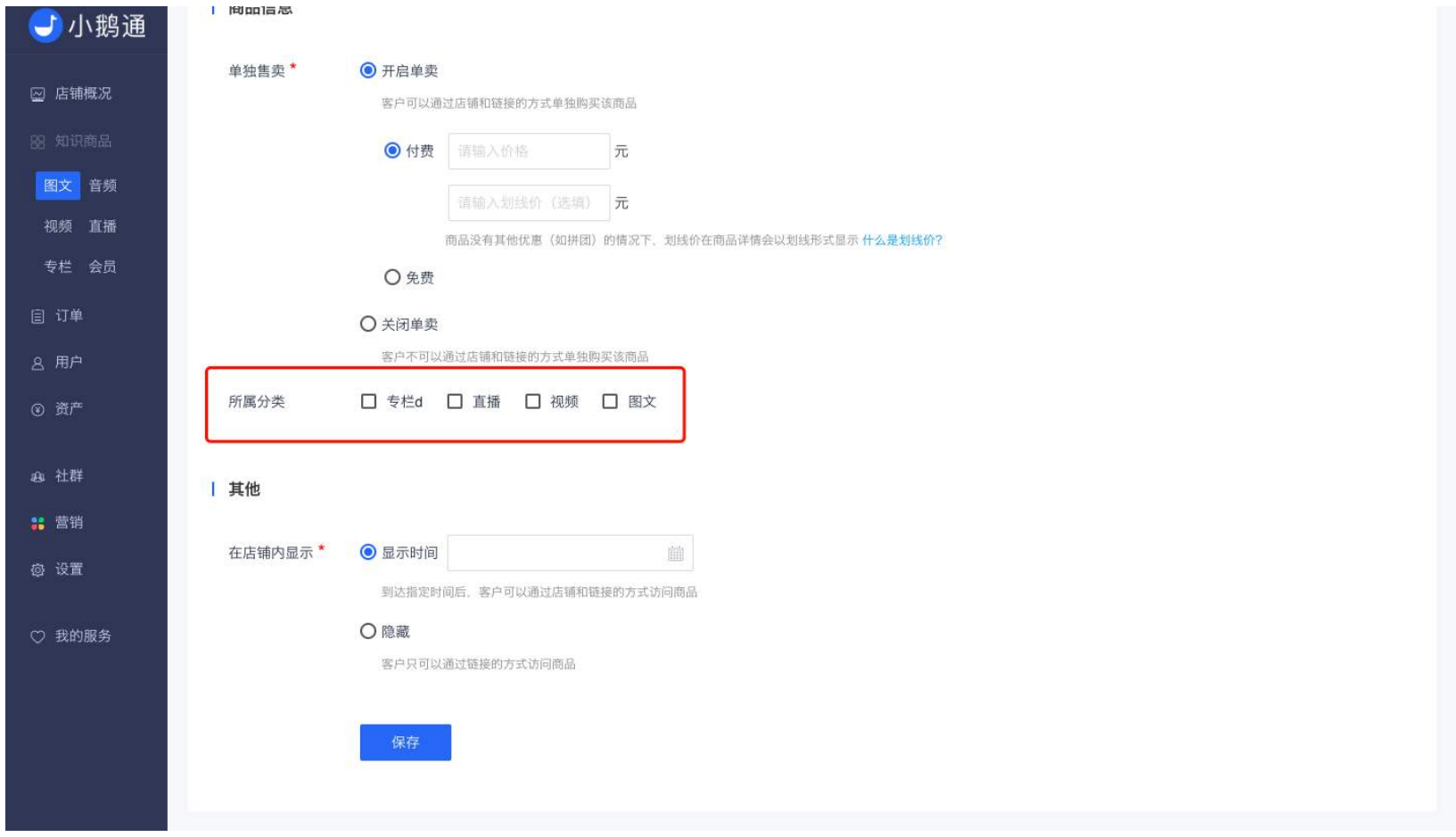
所有信息填写完毕后点击【保存】。

注意：四个分类全部配置完成开启首页分类导航显示设置，功能呈现【显示】状态。



Step4.新建/编辑专栏或会员时选择所属分类

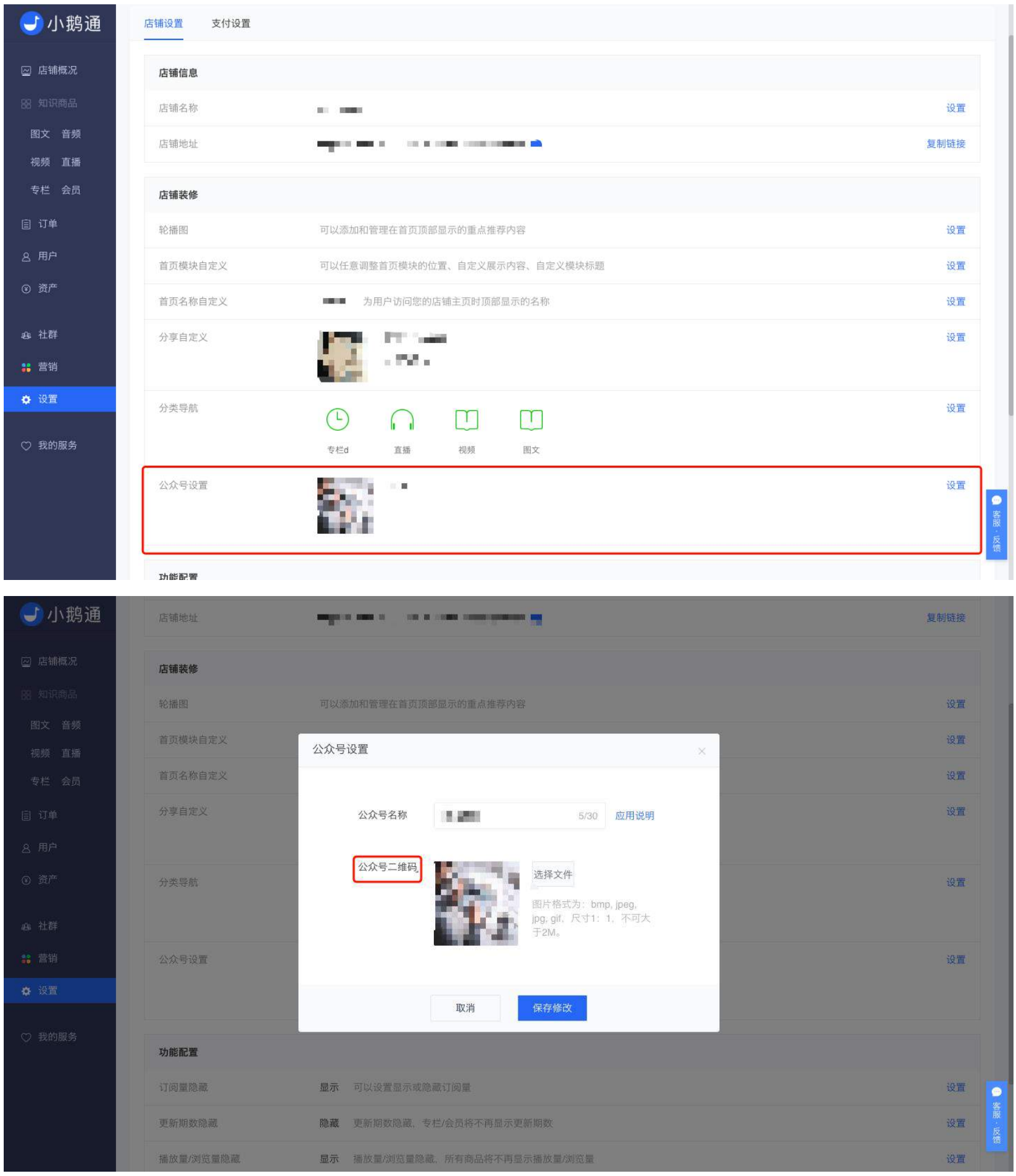
开启首页分类导航功能后，即可在新建/编辑专栏或会员时选择所属分类。

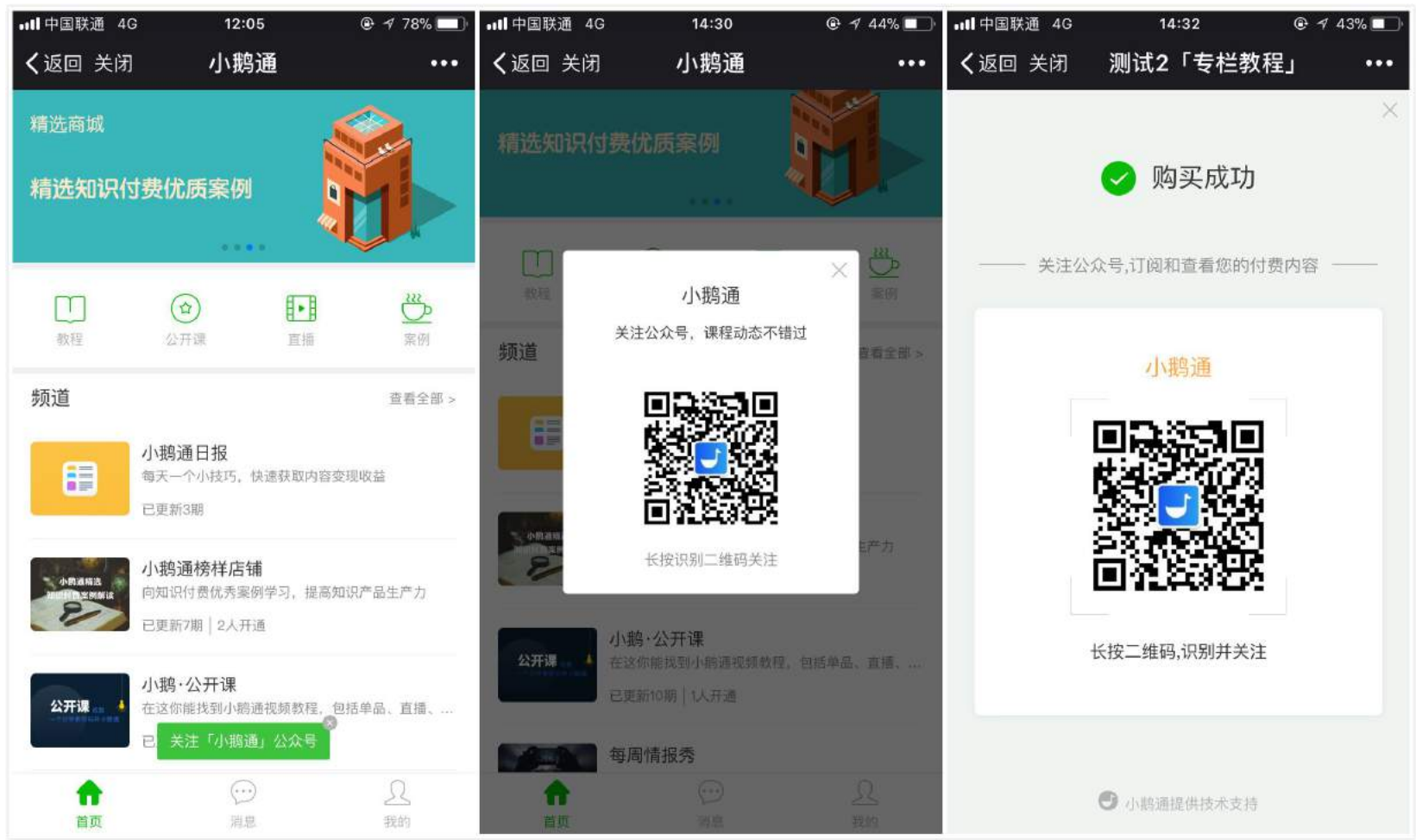


设置完成后即可在店铺首页的分类中查看到对应的专栏或会员。

9.7 公众号设置

在【店铺设置】中设置公众号，填写公众号名称，上传公众号二维码。用户在首次进入店铺时，底部会有绿色长形图标提示关注公众号；购买商品/接受赠送/使用邀请码开通后，手机页面会弹出公众号二维码引导关注；也可在手机店铺【我的】右上角显示公众号关注按钮。


小鹅通
店铺概况
知识商品
图文 音频
视频 直播
专栏 会员
订单
用户
资产
社群
营销
设置
我的服务
店铺设置
支付设置
店铺信息
店铺名称
设置
店铺地址
复制链接
店铺装修
轮播图
可以添加和管理在首页顶部显示的重点推荐内容
设置
首页模块自定义
可以任意调整首页模块的位置、自定义展示内容、自定义模块标题
设置
首页名称自定义
为用户访问您的店铺主页时顶部显示的名称
设置
分享自定义
设置
分类导航
设置
专栏d
直播
视频
图文
公众号设置
设置
客服·反馈
公众号设置
公众号名称
5/30
应用说明
公众号二维码
选择文件
图片格式为：bmp, jpeg, jpg, gif，尺寸1：1，不可大于2M。
取消
保存修改
功能配置
订阅量隐藏
显示
可以设置显示或隐藏订阅量
设置
更新期数隐藏
隐藏
更新期数隐藏，专栏/会员将不再显示更新期数
设置
播放量/浏览量隐藏
显示
播放量/浏览量隐藏，所有商品将不再显示播放量/浏览量
设置


中国联通 4G 12:05 78%
返回 关闭 小鹅通
精选商城
精选知识付费优质案例
教程
公开课
直播
案例
频道
查看全部 >
小鹅通日报
每天一个小技巧，快速获取内容变现收益
已更新3期
小鹅通榜样店铺
向知识付费优秀案例学习，提高知识产品生产力
已更新7期 | 2人开通
小鹅·公开课
在这你能找到小鹅通视频教程，包括单品、直播、...
关注「小鹅通」公众号
首页
消息
我的
中国联通 4G 14:30 44%
返回 关闭 小鹅通
精选知识付费优质案例
小鹅通
关注公众号，课程动态不错过
长按识别二维码关注
每周情报秀
中国联通 4G 14:32 43%
返回 关闭 测试2「专栏教程」
购买成功
关注公众号,订阅和查看您的付费内容
小鹅通
长按二维码,识别并关注
小鹅通提供技术支持

9.8 订阅量隐藏

在【店铺设置】中设置订阅数隐藏，手机端店铺将不再显示商品的订阅数。

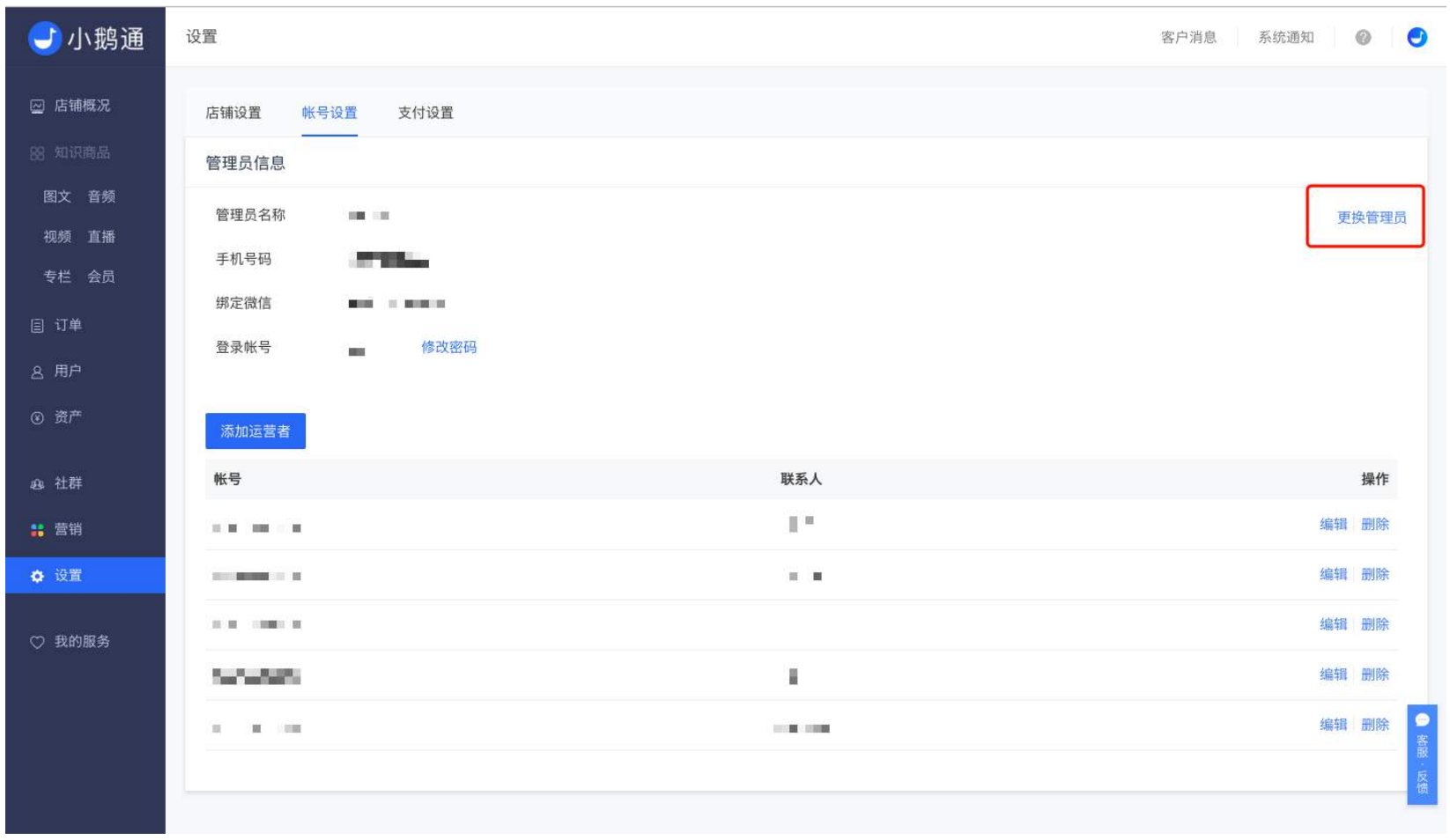
9.9 更新期数隐藏

在【店铺设置】中设置更新期数隐藏，手机端店铺将不再显示商品的订阅数。

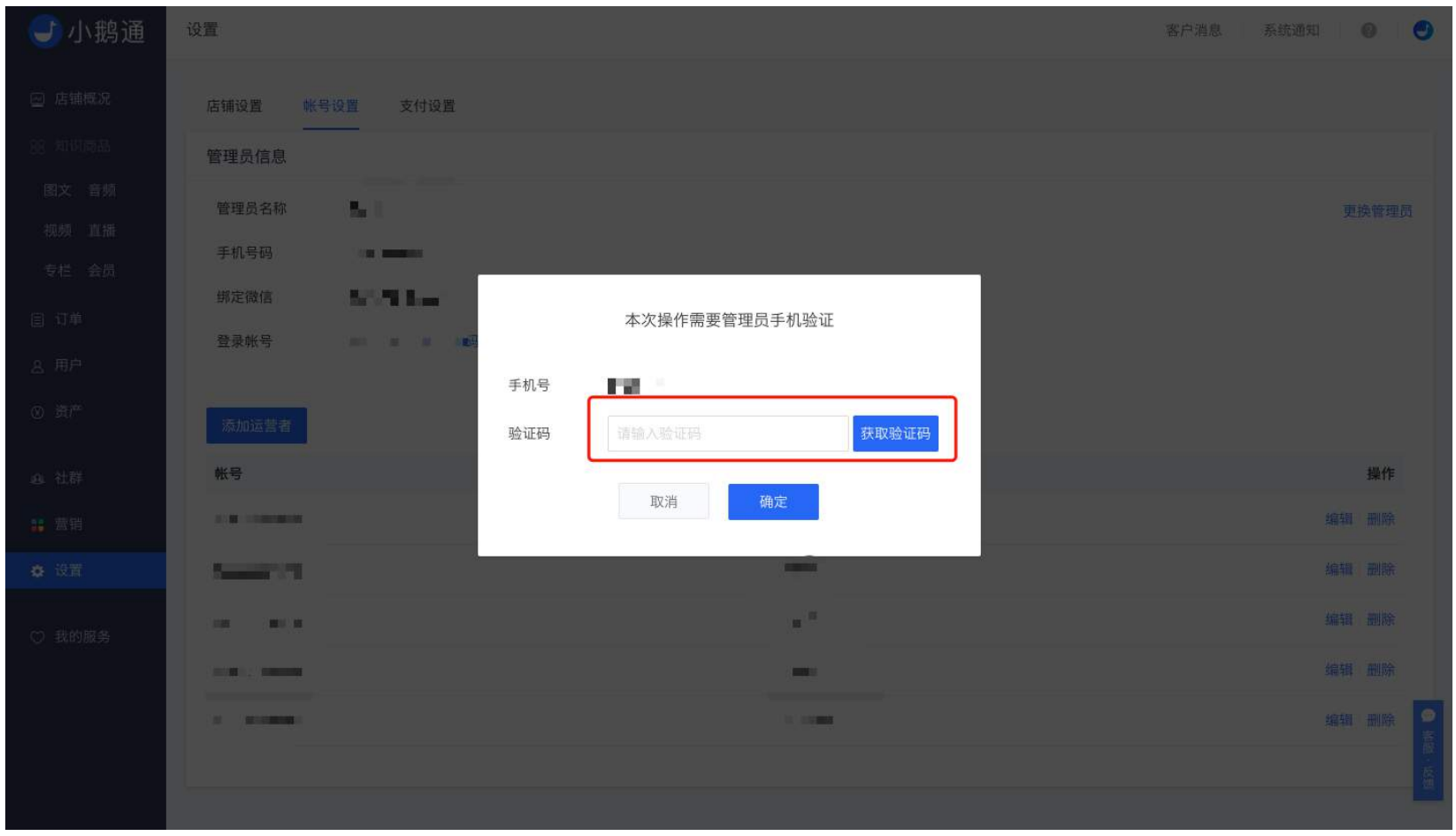
9.10-账户设置

9.10.1-更换管理员账号

Step1：登录小鹅通管理台，左侧菜单栏点击【账户管理】→【账号管理】→【更换管理员】。

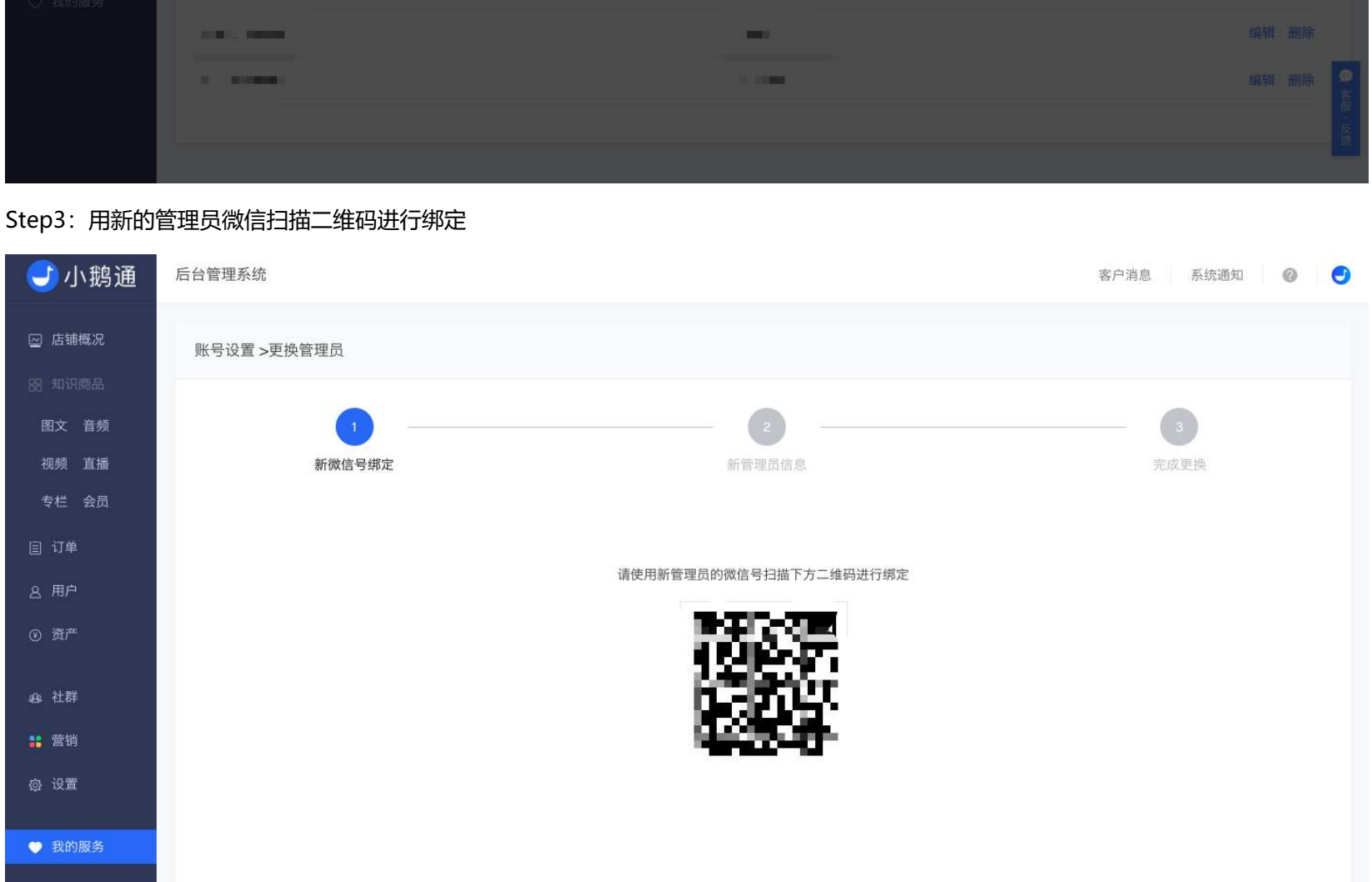


Step2：在弹出窗口中点击【获取验证码】，然后填写手机上面收到的验证码，点击【确定】。



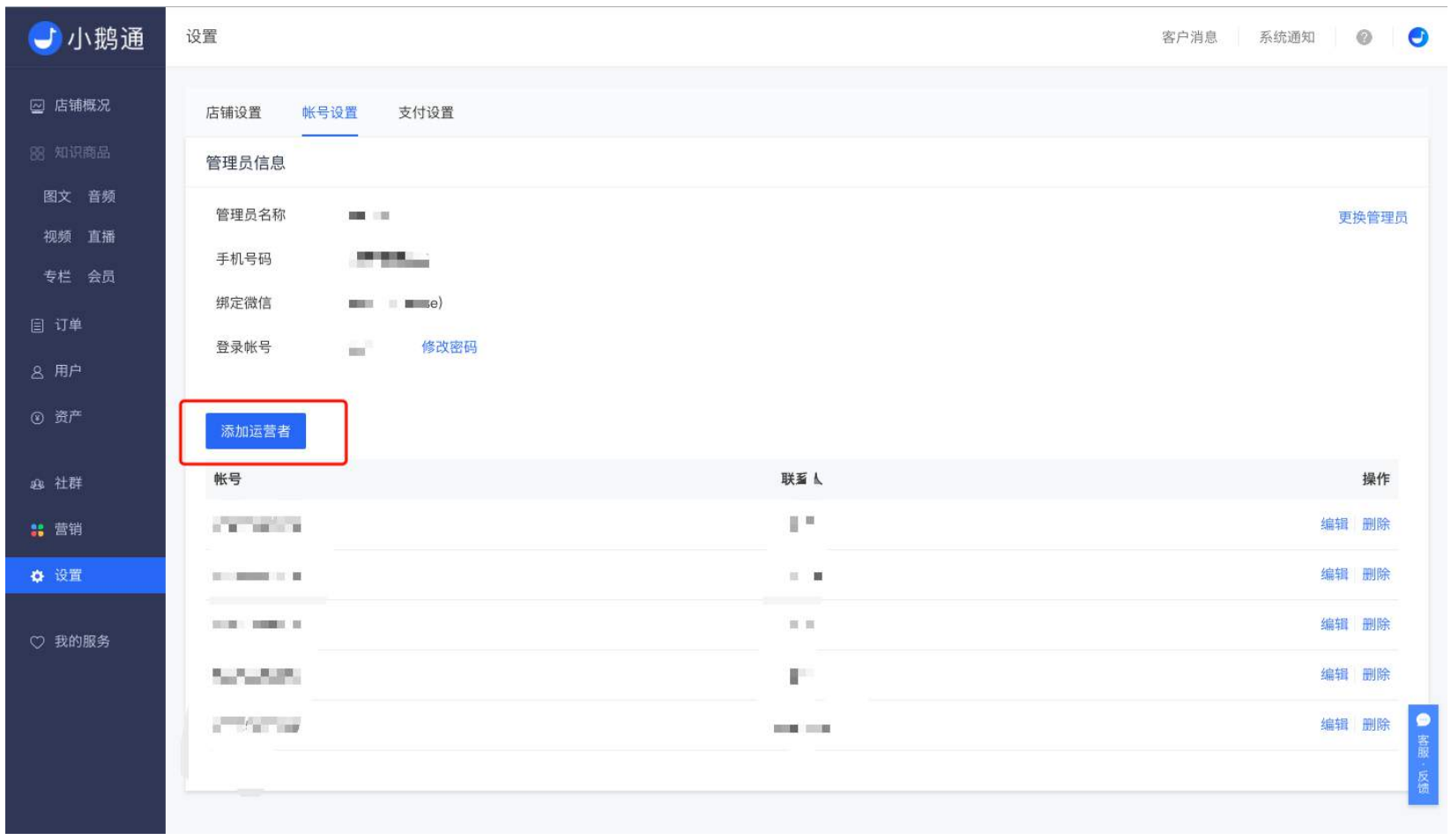
Step3：用新的管理员微信扫描二维码进行绑定

Step4：填写新的管理员名称、手机号码及验证码，点击【保存】。



9.10.2-新增运营者子账号

Step1：在【账户设置】页面中，点击【新增账号】。



Step2：填写账号登录相关信息，包括联系人名称、手机号码、登录账号、登录密码，勾选操作模块设置管理员权限，点击【保存】即可。

Step3：在【账户管理】中可以看到现有的管理员账号。您可以再次编辑或删除帐号。

9.11-支付设置

9.11.1-微信支付-小鹅通知识助手账户

你的店铺收入可以暂存于“小鹅通知识助手”微信支付对应的账户，你可随时向小鹅通发起提现申请。微信收取 0.6%微信支付交易手续费，通过小鹅通完成代缴。

提现人工审核周期：当天 18 点前申请提现，3 个工作日内到账，实际到账时间以微信入账时间为准。

9.11.2-微信支付-自有账户

前提条件：你需要在微信公众平台申请开通“微信认证服务号”，且此服务号需要向微信申请开通“微信支付权限”；

你可以在此配置，使用自己的微信支付。收入直接进入你的微信支付对应的帐号。微信将收取每笔 0.6%的交易手续费。

第十章 小程序

10.1-小程序简介

功能介绍：小程序为小鹅通增值 服务。小程序是一种在微信内不需要下载安装即可使用的应用，小鹅通支持为老师生成内容变现小程序，通过微信分享小程序来连接学员和课程，

适合老师：有独立小程序需求的老师
适用场景：在公众号、知识店铺、朋友圈、微信群的基础上增加小程序渠道

小鹅通为开通企业模式的标准版用户提供独立小程序服务。开启后，小鹅通将自动为您生成涵盖售卖内容的小程序商店，您可以在微信内直接分享小程序或二维码，让内容商品增加更多曝光机会。

目前小程序商店内可展示以下内容：

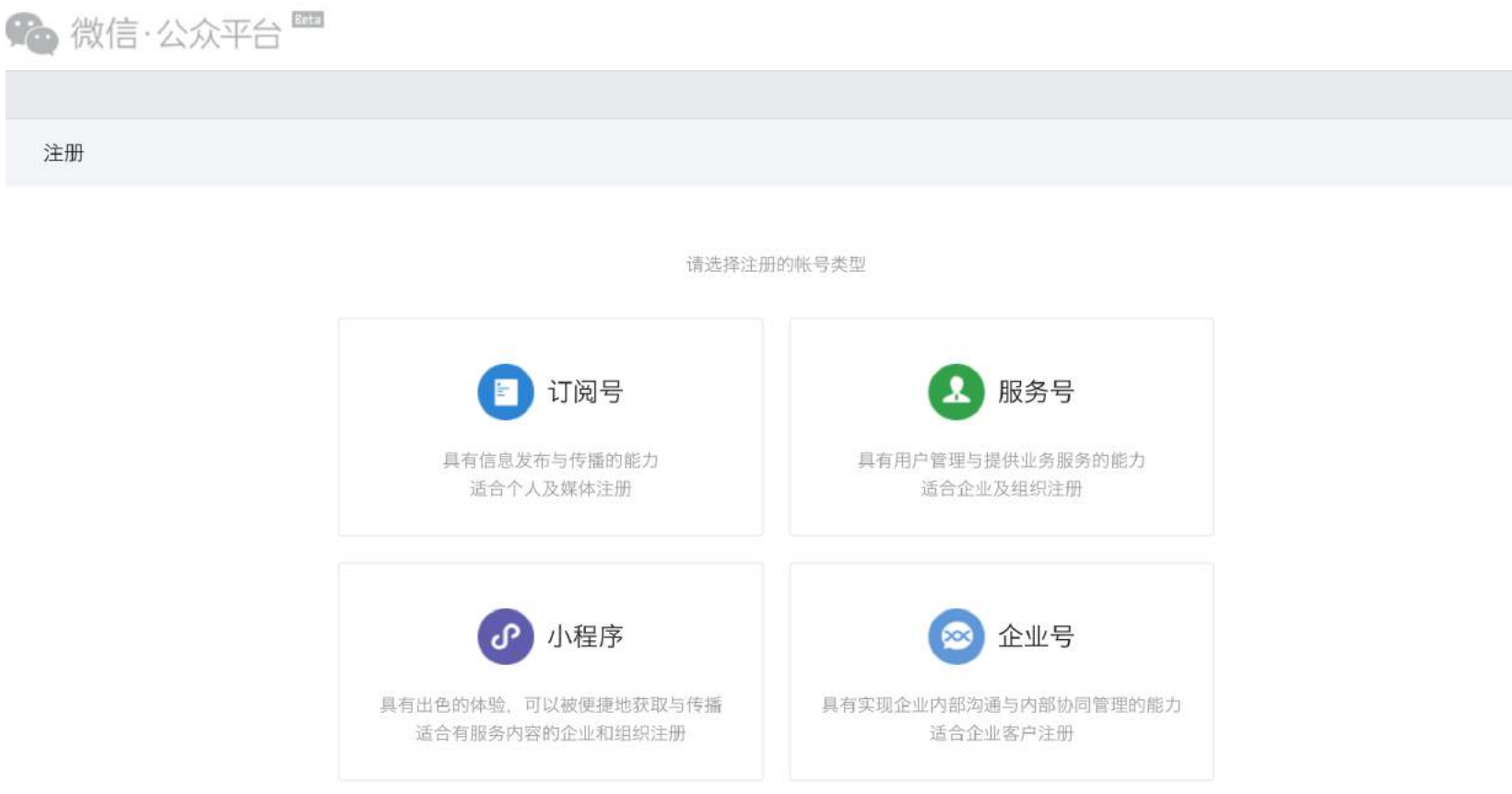
1.单品、专栏、会员以及小社群；
2.包含图文、音频、视频和语音直播的内容商品，其它内容形式后期陆续支持；
3.用户订阅的内容将在【我的】中以列表形式展；
4.用户可以通过微信的小程序入口访问、购买和订阅您的内容。

10.2-小程序注册指引

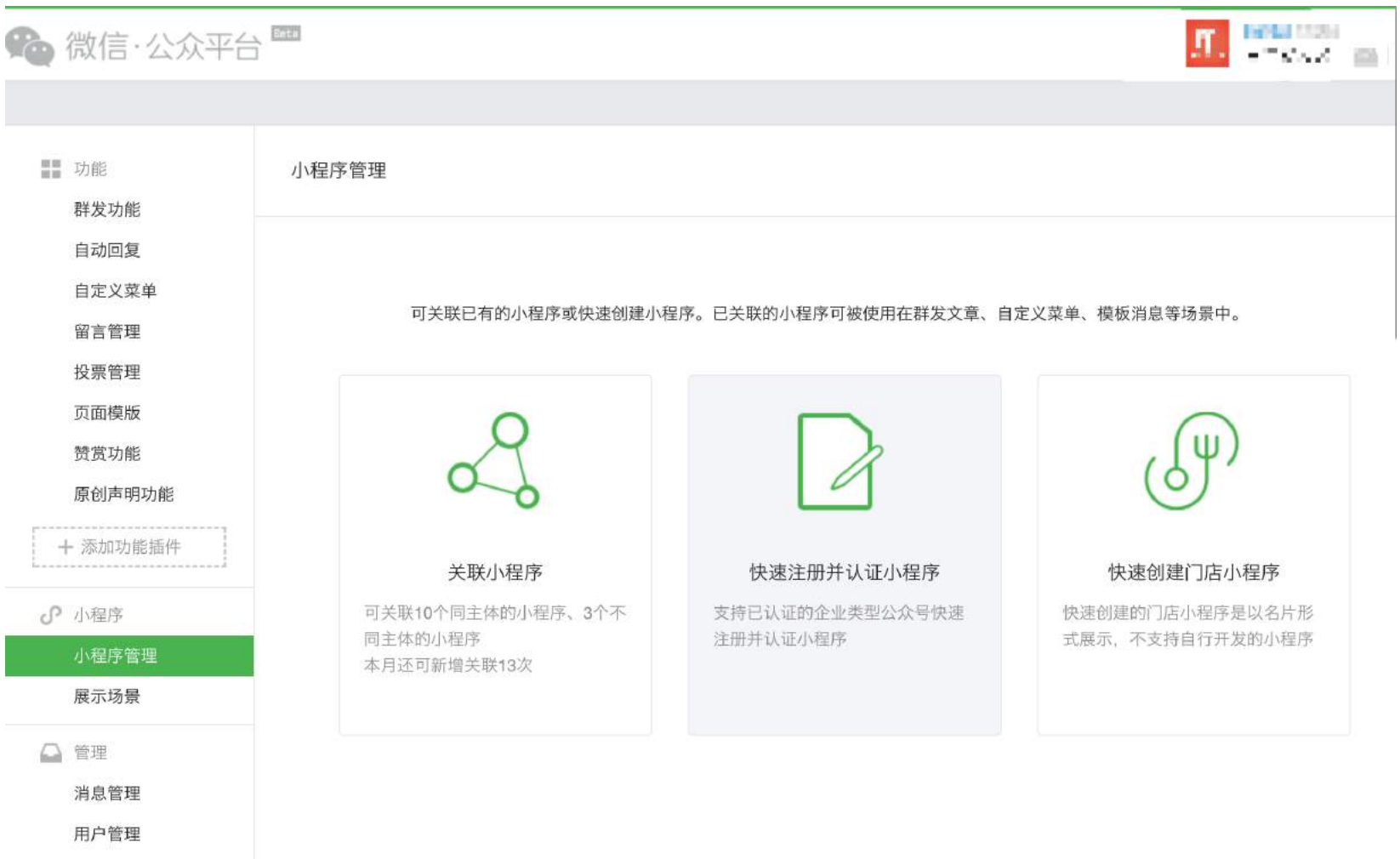
Step1：请先了解开启独立小程序需要提前完成的三件事
1.为您的店铺绑定服务号并开通企业模式
2.申请一个微信小程序，可在微信公众平台注册，或在已有服务号内申请（需要开通微信支付）
3.为小程序开通微信支付时，可选择直接申请微信支付（需要审核） 或者共用服务号的商户平台账户（不需要审核）

小程序名称需商户自己定义（建议和品牌名称一致，不需要与服务号名称一致）
在创建小程序时请务必选择服务类目，建议选择【教育-在线教育】或者【文娱-资讯】，否则有可能会导致后续无法通过审核。
关联授权给小鹅通的服务号和即将授权给小鹅通的小程序至微信开放平台
Step2：申请小程序

申请方式一：新注册申请小程序（参照下图）



申请方式二：通过已有服务号内【小程序管理】→【快速注册并认证小程序】



申请完小程序后，需要开通微信支付权限。开通微信支付时可以选择 重新申请微信支付（需要审核）或者共用服务号的商户平台账户（不需要审核）

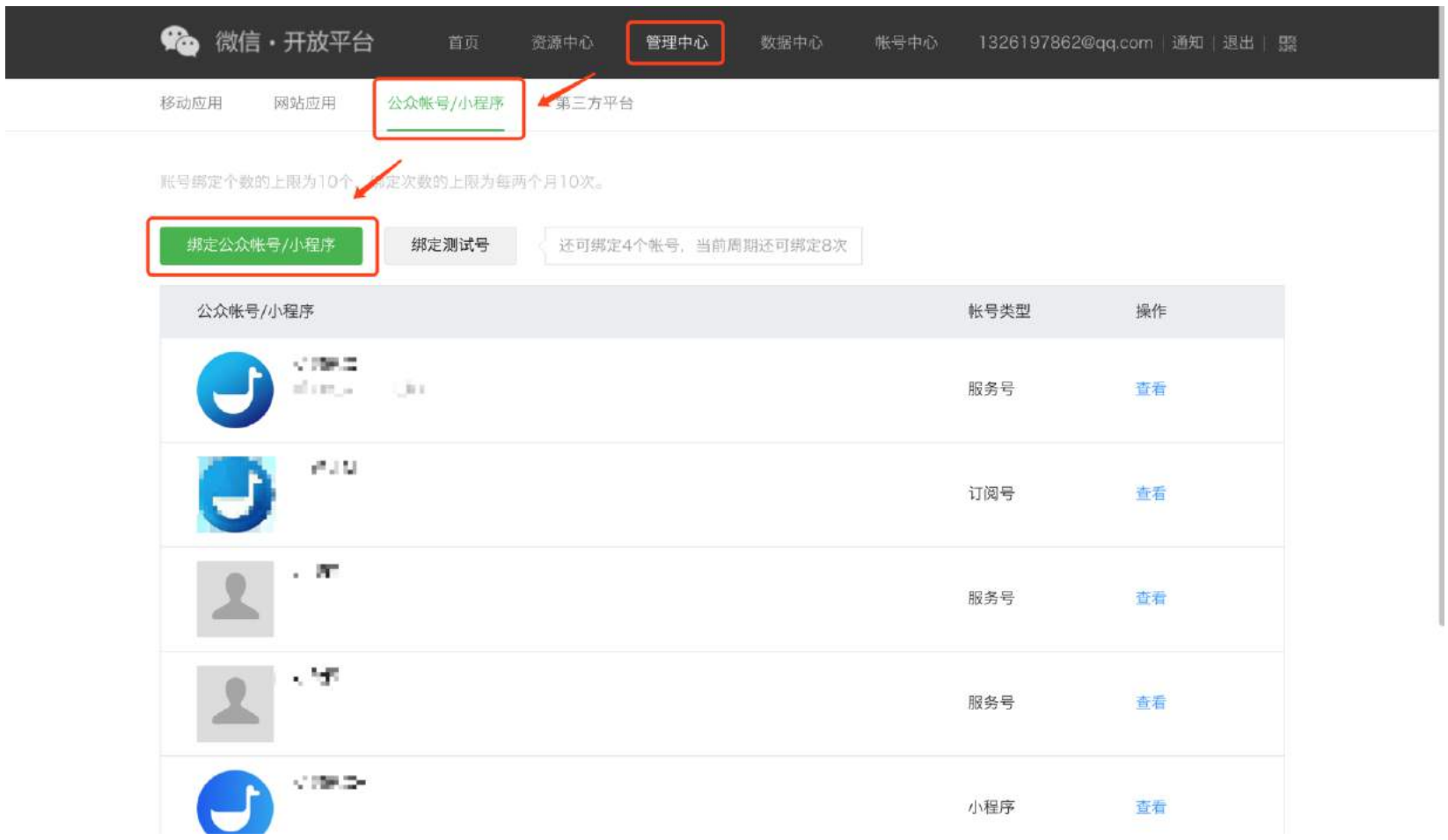
Step3：关联授权给小鹅通的服务号和即将授权给小鹅通的小程序至同一个微信开放平台

如没有微信开放平台账号，需新申请一个开放平台账号。

- 申请地址：https://open.weixin.qq.com
- 申请教程：https://admin.xiaoe-tech.com/helpCenter/problem?first_id=40&second_id=43&document_id=d_591c3a1f9a8d4_h0kkmPsy

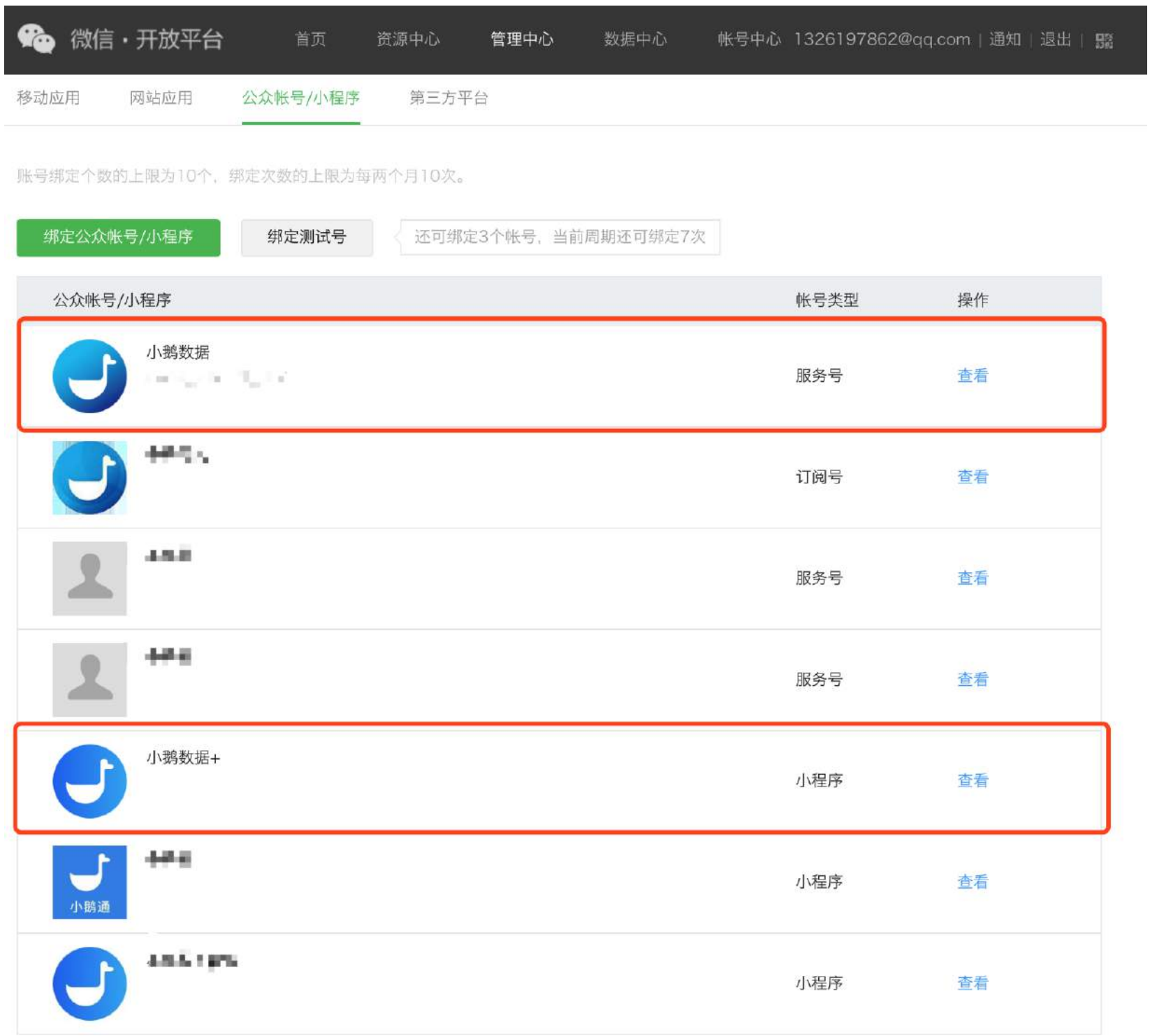
Step4：完成申请后请登录开放平台，开始绑定服务号和小程序

1.从【管理中心】→【公众账号/小程序】，绑定服务号和小程序。此处请绑定您的小程序和服务号而非小鹅通的小程序和服务号。



2.完成绑定后，页面会显示绑定的服务号和小程序。

请确认是您授权给小鹅通的服务号和小程序噢！



完成上述步骤，即可回到小鹅通管理台开始进行“独立小程序”授权。

10.3-小程序商店开通指引

4步完成独立小程序配置

1 **拥有（注册）： 服务号*1 小程序*1 开放平台账号*1**

您需要将 服务号 与 小程序 关联至同一个开放平台账号下

2 **授权小程序**

*您需要将第一步中的小程序 授权给小鹅通

3 **用户验证**

*请使用小程序管理员账号扫描小程序体验码 和 小鹅通店铺

4 **支付设置**

*正确填写商户名和支付密钥

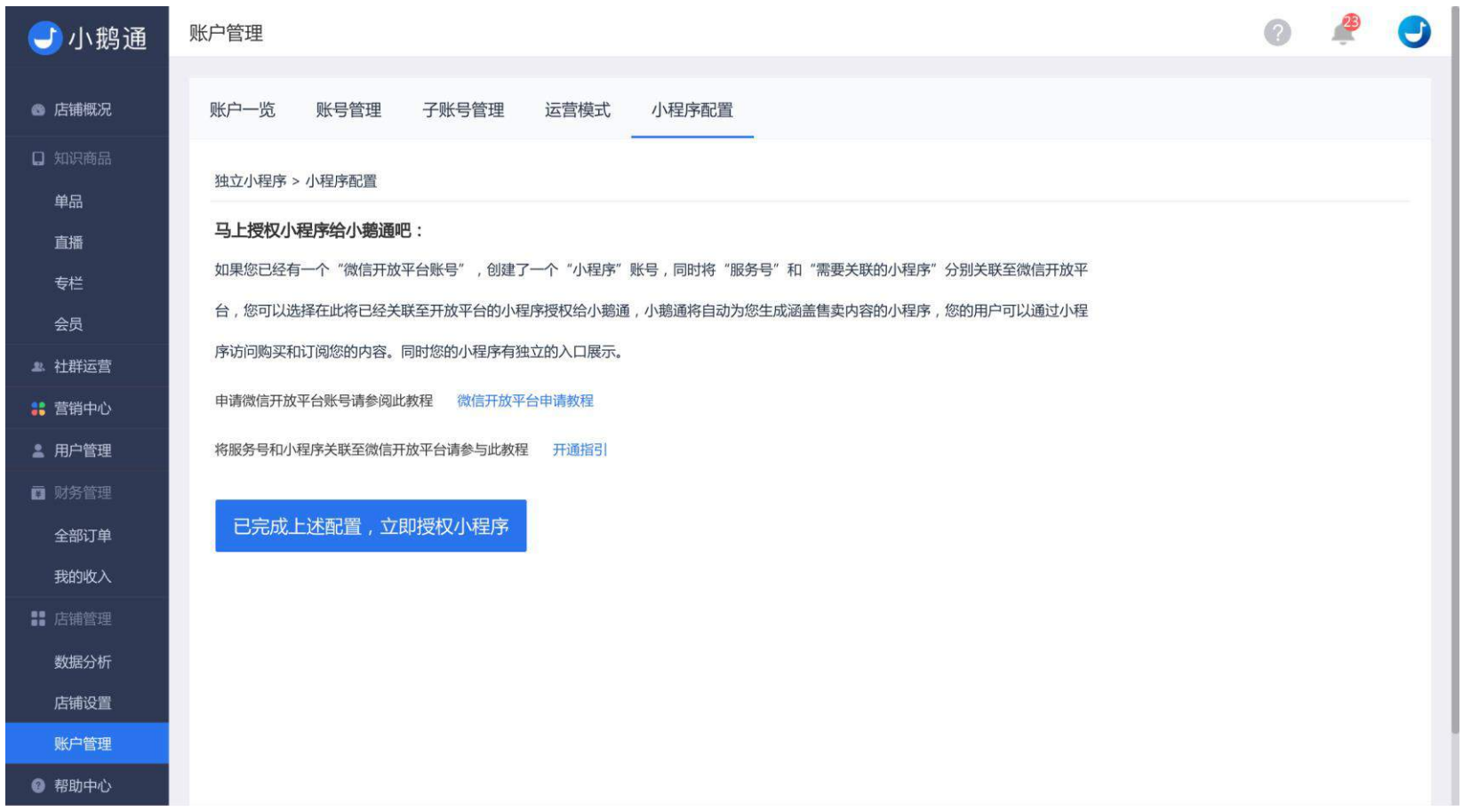
完成上述步骤，小鹅通将快速为您开发小程序，请耐心等待

Step1：请先再次确认开启独立小程序需要提前完成的三件事

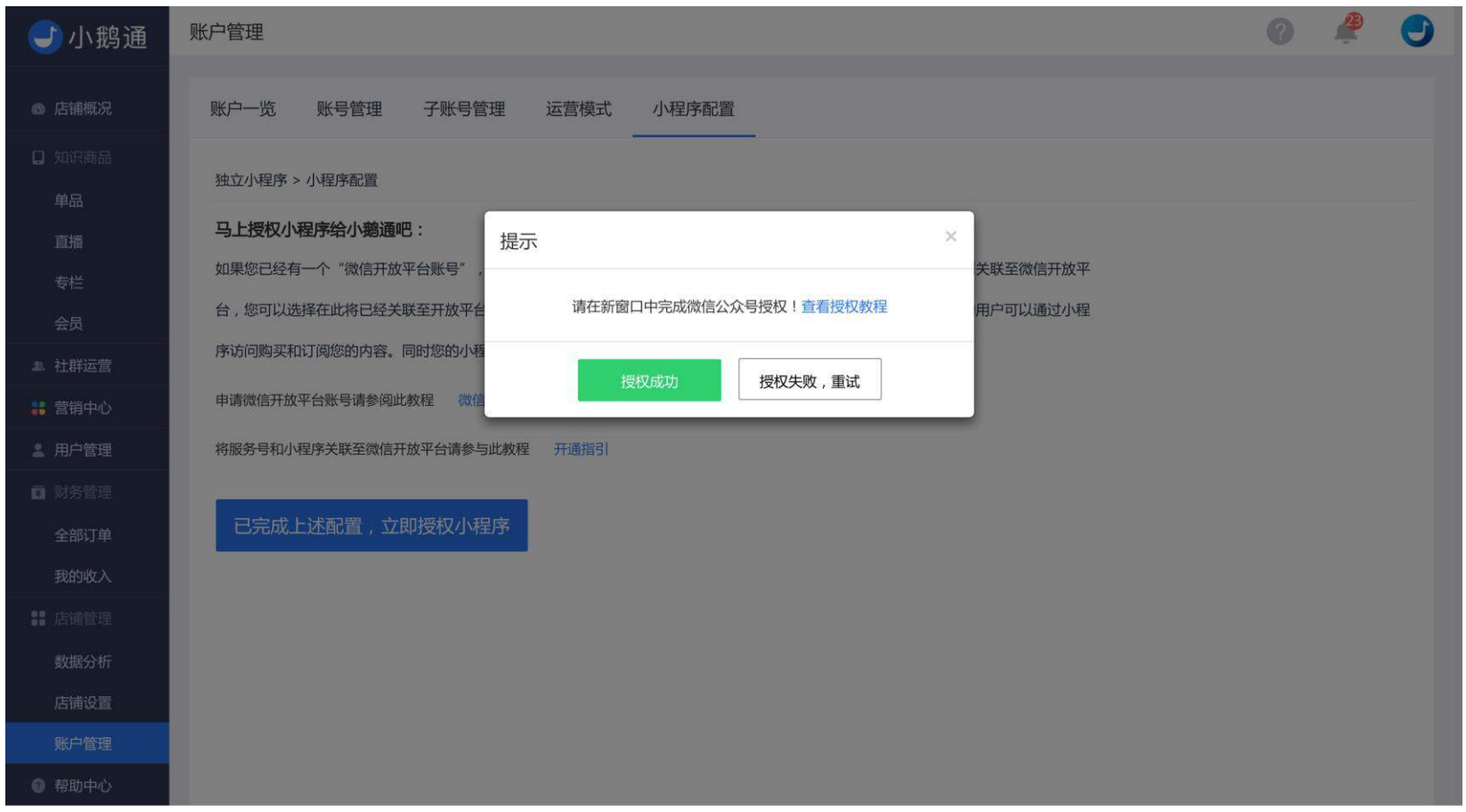
1. 为您的店铺绑定服务号并开通企业模式
2. 申请一个微信小程序，可在微信公众平台注册，或在已有服务号内申请（需要开通微信支付）
   a. 为小程序开通微信支付时，可选择直接申请微信支付（需要审核） 或者共用服务号的商户平台账户（不需要审核）
   b. 小程序名称需商户自己定义（建议和品牌名称一致，不需要与服务号名称一致）
   c. 在创建小程序时请务必选择服务类目，建议选择【教育-在线教育】或者【文娱-资讯】，否则有可能会导致后续无法通过审核。
3. 关联授权给小鹅通的服务号和即将授权给小鹅通的小程序至微信开放平台

*上述步骤请点击此处查看详细指引文档

Step2：已完成上述配置，授权小程序



进入【账户管理】→【小程序配置】，使用小程序管理员微信号进行扫码，选择你要授权给小鹅通的小程序，完成此步骤之后不要关闭小鹅通管理台后台页面。



Step3：用户验证

请使用小程序的管理员微信号，扫描小程序体验码和您的店铺二维码。

如显示“*请确认您已经将小程序和服务号与微信商户成功绑定。如以成功绑定，数据正在写入，根据您服务号粉丝量需要半小时到半天不等，请耐心等待，稍候访问。*”为正常情况。

Step4：用户验证成功，支付设置

1.获取并输入商户号

登录已授权的小程序后台（https://mp.weixin.qq.com），点击页面左侧导航栏【微信支付】，如果您已开通支付功能，则可查看商户号及交易信息（未开通则需开通微信支付；刚开通微信支付功能的用户，需要等待大约 1 天时间才会生成商户信息）。

2.获取并输入微信商户 API 密钥

若您之前在微信商户设置过 API 密钥且记录了密钥，请跳过这一步。

若未设置 API 密钥，请登录微信商户平台，点击【账户中心】→【API 安全】设置 32 位随机密钥并记录保存。

微信商户平台不支持再次查看 API 密钥，请妥善记录并保存在方便查找的文档内。如果您的小程序和服务号绑定的同一个商户平台，您可以前往【账户管理】→【运营模式】→【企业模式】复制微信商户 API 密钥。

Step5：设置成功后，如果页面提示“***配置页上方如显示状态：授权成功，开发中，待提交审核***”字样，即为配置完成。小鹅通将为您开发小程序，等待提交审核，约 1 个工作日可完成。

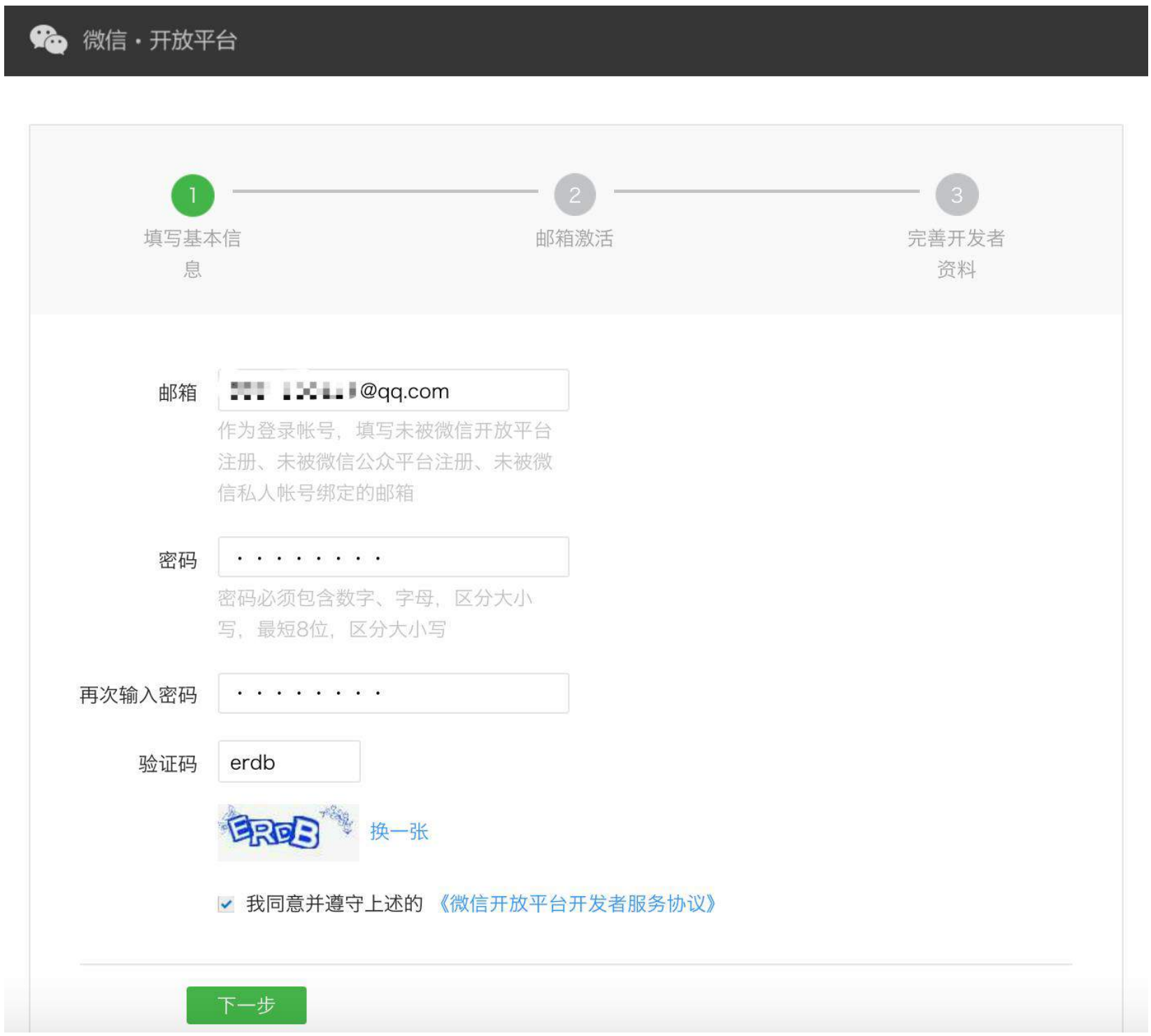
开发完成后，您可以在【账户管理】→【小程序配置】→【独立小程序】随时查看和下载二维码访问您的小程序商店。

10.4-微信开放平台申请教程

Step1：注册微信开放平台

登录微信开放平台：https://open.weixin.qq.com，点击网页右上角【注册】

Step2：填写基本信息，包括邮箱、密码，激活邮箱后，按照要求完善开发者资料。

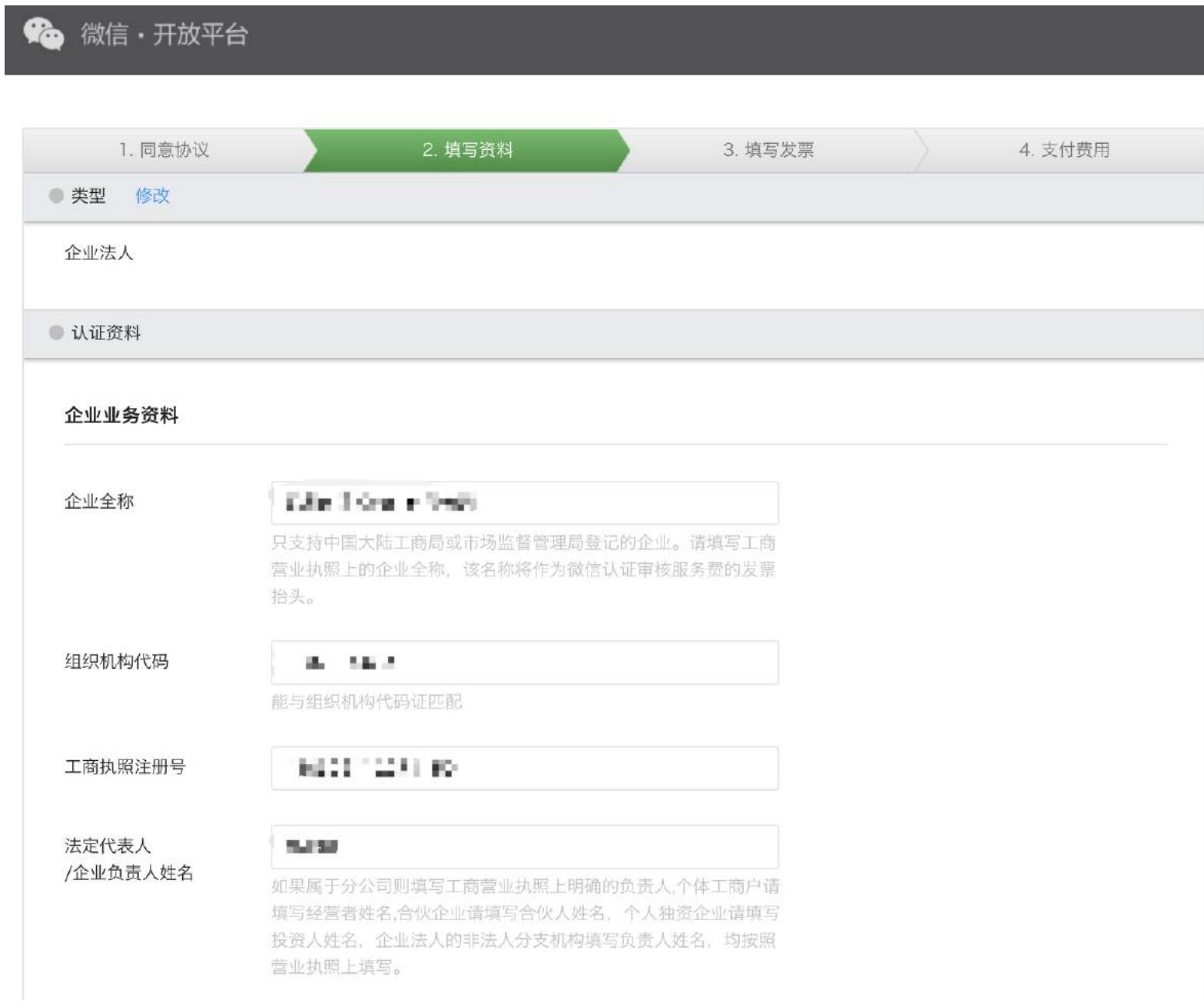


Step3：完成开发者资质认证

进入开放平台后，从【账号中心】→【开发者资质认证】，点击右上角【现在申请】

勾选“*我同意并遵守上述的《微信开放平台开发者资质认证服务协议》*”并点击【下一步】

填写相关资料， 包括企业全称、组织机构代码、工商执照注册号、法定代表人。



填写发票信息

点击【付款】后，用微信扫码支付。

支付成功后，等待微信审核即可。

10.5-小程序审核失败解决方案

绑定小程序前请您务必详细阅读《小程序操作指南》。如果您在绑定小程序的过程中遇到问题，请先阅读下面的常见问题，并按照推荐解决方式操作。

1.遇到无法提交审核，请补充完整小程序信息

解决方案：请登录微信小程序的管理后台，在【设置】→【服务类目】，选择服务类目为【教育-在线教育】或者【文娱-资讯】。

2.提示“小程序可用性和完成性不符合规则”，或“小程序内容不符合规则”。

原因说明：根据相关规定，小程序内不允许进行虚拟支付。因此在提交审核时需隐藏相关付费内容。但如果您的店铺内全部为付费内容，则在审核过程中店铺内将无内容展示，则会出现此现象。

解决方案：如果您的店铺内有免费商品，请静待小鹅通帮您重新提交审核；如果您的店铺内没有免费商品，请上架免费商品以助于通过审核。

3.服务类目与您提交代码时设置的功能页面内容不一致

解决方案：请登录微信小程序的管理后台，在【设置】→【服务类目】，选择服务类目为【教育-在线教育】或者【文娱-资讯】。

4.服务号授权扫码后提示“授权类型不匹配”？

解决方案：请先检查您的扫码微信，务必是已绑定小鹅通店铺的服务号的管理员微信

5.点击「已完成上述配置，立即授权小程序」后当前状态显示“系统错误”？

解决方案：请确认在配置小程序之前，已购买小程序的增值服务

6.在把服务号绑定到微信开放平台账号的时候显示“当前服务号已被绑定”？

解决方案：请暂时先解除服务号绑定到其他第三方平台的授权

7.用户验证环节扫码后提示“用户验证失败”？

解决方案一（推荐）：为从未访问过小鹅通店铺的个人微信添加小程序体验者权限并用其扫码

解决方案二：若服务号曾经换绑微信开放平台账号，请恢复原绑定关系

8.用户验证环节扫码后提示“用户没有体验权限”

解决方案：请用小程序管理员或有小程序体验者权限的微信号扫码

9.用户验证环节扫码后提示“访问失败，请点击按钮重试”

解决方案请登录微信开放平台，确认小程序是否已和服务号绑定在同一个微信开放平台账号