

色薇婭加盟說明書

如果您擁有自己的Discord社群，或其他社交平台的大型社群（或者您自身有影響力）。

「盈利化」將會成為您的其中一個選擇。

通常多數人如果有辦法選擇，都會選擇讓其商業化，然而很多時候，礙於諸多複雜原因，最終都未能透過自己的社群或影響力來獲得收益。

「如何讓興趣也能當飯吃？」

我想這個問題大家都思考過，之所以會建立社群或建立自己的媒體，起初通常並非是基於商業性的考量。實際上，基於商業性考量而建立的社群或媒體，是相對罕見的。

色薇婭亦是如此，我們原先並不是以商業目的而成立的集團。

「盈利化」固然是一個選擇，然而許多人缺乏通路與方法，即使有意願，也未必能夠做到。

因此，加盟色薇婭集團，很可能成為您目前最值得考慮的選擇。

「什麼是『色薇婭』？」

色薇婭的名字取自我們原先主要的社群主題——「色（情）」以及「蘇維亞」（蘇聯；共產精神）的名稱合體，意即「瑟瑟共享」。

色薇婭是一個「統稱」，不是一個公司或行號，也不是任何法定組織。色薇婭集團就是一個「集合體」，由眾多的社群組織與具有影響力的人所組成。需要特別注意的是，色薇婭的影響力範圍並非侷限於「成人產業」，我們主打市場為「青年文化」，因此實際上會接觸的文化範疇還包含非常多的層面。

「誰可以代表色薇婭的立場發言？如何決定色薇婭的立場？」

僅有代表、代理代表有權代表色薇婭進行發言。通常針對特定情況、時事、政治等方面。一般在不違反色薇婭宗旨與色薇婭預設立場的情況下，代表人有權以色薇婭的名義直接發言。

但如果要代表色薇婭「全體」發言，應有半數以上的旗下單位表示無意見或同意，且同意數必須大於反對數，代表人才能代表色薇婭「全體立場」。

若旗下少數單位反對該次發言立場，應尊重多數意見，否則應退出色薇婭。

每個單位僅有其最高領導者可表示有效意見。

需要特別注意的是，「色薇婭」與「色薇婭全體」是不同的，前者僅代表色薇婭這個組織，後者則是代表色薇婭這個組織之外，還同時代表所有旗下單位。

「色薇婭的名義在法律上有效力嗎？」

色薇婭本身在法律上不具有效力，因此我們進行簽約都應由「代表」與「代理代表」兩人進行簽約，有時候規模較大的合作，甚至會有三人以上代表色薇婭進行簽約。

也就是說，我們會以「代表」來代表色薇婭集團。

若牽涉加盟者的權益，通常會們會要求其一同參與簽署，以確保色薇婭的權力不會被其高層濫用。

由於所有的加盟都會以個人名義與色薇婭的代表進行簽約，因此在法律上：

色薇婭本身的名義雖然沒有法律效力，但是要加盟就一定得與代表及代理代表簽約，合約會載明您在「名義上」將屬於色薇婭的一員，且色薇婭的代表有權以「色薇婭」代表之。

色薇婭「不會」單獨使用您的名義，僅以色薇婭的名義代表所有的加盟者。

只有這麼做時，我們才能以「色薇婭」的名義去進行合作，這個名義也才會產生法律效力。

「色薇婭的規模有多少？」

總規模(直轄規模+加盟規模)=29k ; 直轄規模=29k ; 總成長率=300人/每日 ; 直轄成長率=300人/每日。以上數據暫不將「已達成加盟共識但尚未簽約」的單位列入計算。

直轄規模是指那些由色薇婭「直接管理」的單位，總規模則是除了由色薇婭直接管理的單位之外，還額外加上「加盟」的單位。

以上資料不會每周更新，請您參考我們的簡易說明網，說明網的數據會每週更新。

簡易說明網：<https://lit.link/SebiaSobiero>

「色薇婭的發展歷史？」

集團正式成立於2022年10月18日，即集團正式以「色薇婭」之名號於推特中活動的日期。不過實際上最早於2022年8月中旬便已開始活動。

當時成立了旗下第一個社群「不，可以色社」，該社群在成立後的第30日達到3700人，在第二個月成長卻異常顯著，於第57日突破10000人大關。直至同年11月，已突破17000人，歷時80餘日。

9月27日開始，色薇婭將「真人大尺度交流社」納入旗下，原先規模約為1k餘人，統計至納入旗下後第41日，已突破11000人。「Footseen」成為色薇婭第一個商務合作平台。

這代表色薇婭是個最近才興起的商業性組織，並成功在極短時間內達成許多社群花費數倍時間都無法達成的目標。以一個「白手起家」的台灣Discord組織來說，色薇婭的速度可謂是有史以來最快的其中一個。

說明至此，您應該已經對「色薇婭」這個組織有了基本的認識。更重要的是，您能夠看到色薇婭的潛力。

那麼，我們如何讓您的社群或將您的影響力「盈利化」呢？

「盈利的主要模式有哪些？」

基本上，色薇婭旗下的組織通常有三種營利模式：

一、廣告營收

這是最普遍的模式，幾乎所有加盟社群都會被要求啟用這種模式，並遵守我們的統一規範。

二、會員收費

依據社群的性質，某些社群會啟用會員分級制度。以不同的會員制度來進行不同的收費、給予不同的福利。

三、商家CPS抽成

依據社群的性質，某些社群會允許用戶在其內部建立商品線。此種營利模式依據商家最終所得，來進行抽成。

某些社群中，能夠多種模式共同併用。上述三種模式，色薇婭均有統一規範。

如果您是具有影響力的個人，通常我們會提供廣告商「工商」或「代言」的選項，並為您爭取商業機會。

「預估收益有多少？」

如果以我們的經驗來看，預估收益為：

依據社群人數與刊登廣告數來預估，如一社群人數為10000人，一個月只刊登一個商家的廣告，若以CPA的模式進行廣告投放，預估收益為6000~8000新台幣以上。

色薇婭每個月會統一抽成**25%**。

如果你在一個月同時投放的廣告商家數量超過5家，且每兩周重複發布同一商家的廣告，每個月有機會獲得數萬元以上的收益。因此如果想要提高收益，並不困難。

只要在色薇婭提供廣告時，積極爭取刊登機會，便能夠有效提升收益。

※預估收益會受到社群性質、社群經營風格、廣告內容、合作商提出的酬勞費用而有所差異，僅供參考。

「如何獲取廣告？」

廣告的獲取手段有以下兩種：

一、色薇婭提供廣告(主要)

色薇婭會主動去找廣告商合作，並給予廣告。各個加盟單位可依據廣告內容，決定是否進行投放。加盟單位可拒絕之，直轄單位不得拒絕。

事後依據加盟單位的「人數比」或「期間貢獻」來決定分成。色薇婭每月會統一抽成25%。

二、加盟社群以「色薇婭旗下社群」的名義去找廣告商合作(須經核准)

部分社群能力如受色薇婭認可，並有「書面」同意該社群擁有獨立處理商業合作之權利者，可無須每次合作都經過申請/申報。

所謂的優秀社群，必須具有完整的管理體系，得以正常、自主運作；其規模成長率須達到色薇婭每日基本門檻(150人/日)，符合前述條件，經色薇婭書面核可者，將享有豁免權。未擁有豁免權者，無法自行處理商業合作，應提請色薇婭高層處理，如欲自行處理，應

提出申請，且色薇婭有權拒絕之。同時不同的商業合作案均各別計算。非商業合作不在此限。

如果您是具有影響力的個人，我們會視您的影響力與營收能力來決定，越高者越有可能獲得豁免權。

「加盟也有分種類嗎？」

既然廣告有分種類，想當然加盟也有。

主要可分為以下兩種：

一、一般加盟

「未盈利化」或者「盈利效果不彰」的社群，都只能採用一般加盟的模式。

二、商業加盟

僅適用「已營利化」且「盈利效果有彰」的社群，不過效果是否有達到標準，由色薇婭主觀判斷。我們還需要考量到您的社群是否有加入色薇婭的價值。

商業加盟的社群能夠獲得最高程度的「自治權」，同時仍可享受許多的優惠條件。

前述加盟種類亦適用具影響力的個人，影響力或營收能力足夠者，可採商業加盟。

「除了每個月應上繳**25%**給色薇婭，其他**75%**的收益應如何分配？」

如果您是加盟社群，採如下模式分配：

所有者：20% (所有者可兼任社長)

社長：15%

副社長：10%

高層管理員：總計30%，僅限高官，每人最高5%。

如果您的社群沒有任命「高層管理員」，則30%的收益應由您社群的所有者決定如何處理。社群所有者有權力自行吸收30%的收益。如果有任命高管，但沒有任命滿6人，則未滿名額的收益百分比同樣郊遊社群所有者自行處理。如未任命副社長，處理方式亦同。

如果您是具有影響力的個人，則色薇婭僅抽成**15%**，**85%**皆為您所有。

「如何支付款項？」

依據類型而定，如果某次的商業活動侷限於某社群或公眾人物，則由其先行收款，並再每月統一匯至色薇婭帳戶。

如某次的商業活動範圍涵蓋整個集團或不只一個旗下單位，則由色薇婭統一收款，再每月統一匯給各個參與該次商業活動的旗下單位。

一般而言，會使用Paypal進行支付。

使用Paypal支付，如有手續費（依據付款性質，可能無手續費），雙方平均分擔。

如使用銀行匯款，由收款方承擔手續費。

說了這麼多，相信您可能已經熱血沸騰，準備好要加入我們了，對吧？

不過先別急，您應該先了解加盟可能對會貴社群或是對您個人產生哪些影響？

在具體說明影響之前，您應該先了解色薇婭加盟的性質，以及基本的加盟條件。

「色薇婭加盟屬於什麼性質？」

我們將「色薇婭」做為一個品牌在經營，而加盟，就是將一個社群加入一個品牌的行為。

加盟後能夠享有許多的特權、優惠，「享有色薇婭的品牌」，更重要的是能夠盈利化。不過同時也伴隨一些條件，例如特定政策統一規範（如廣告政策）、績效考核等等的限制。

同時想當然爾，要加入一個品牌，您也必須先證明自己的社群有足夠的潛力與價值。

色薇婭並不會接受所有的加盟請求。如果您的社群有收到色薇婭的加盟邀請，說明您的社群已經受色薇婭認可，並具備加盟的條件。

「加盟的基本條件有哪些？」

一、如果您經營的是Disocrd社群，您的社群必須至少有1000人以上的規模。如果您是公眾人物，我們對於「具影響力」的定義是「達5000人以上」追蹤或關注。

二、您的社群不能夠已長時間無人活躍。您需要提供報表以證明該社群仍然活躍。如果您的社群是「私人伺服器」，而不是「社群」，色薇婭將會實際觀察您的社群狀態並進行評估。如果您是公眾人物，我們會要求您提供「分析報告」（平台會提供）來證明關注者的活躍度。

三、您必須確實擁有該伺服器的「所有權」；您必須掌握絕對權力。如果您擁有所有權但未掌握絕對權力，您必須修改您的社群管理體制，並變更為專制或局部專制。局部專制中的其他人員所具有的權力，不得足以與您的權力抗衡。

如果您是公眾人物，您必須確保自己無經紀人，或經紀人無法有效干涉您的決定，您必須擁有最終決定權。如果您的經紀人或經紀公司能夠完全代表您的決定，則應以經紀人或經紀公司的決定為準，但您必須一同參與簽約。

色薇婭會拒絕一切「絕對民主」的社群進行加盟，同時要求社群的「所有者」應保有該社群的最終裁定權。以避免「所有者」同意加盟，結果投票卻否決加盟的爭議情況。

四、您必須已滿18歲，並同意與色薇婭簽約。如果您未滿18歲，您的父母雙方須能夠支持您的加盟選擇，並與色薇婭進行簽約。如果您是單親家庭，僅需監護人同意並進行簽約，然而須出示戶籍謄本，以證明單親以及監護權效力。

五、您必須同意色薇婭制定的「加盟基本規範書」（不是本說明書）之一切條款（合約會載明）。

上述條件為加盟的基本要求，在達成上述要求之後，您將能夠申請加盟。

然而，申請加盟不等同於成功加盟，色薇婭仍然會依據實際情況來評估您或您的社群是否適合加盟。

通常審核期為7~14日，您可以來信<sebia.sobiero@gmail.com>申請加盟，或是透過Discord聯絡負責人<偽論#5490>來進行申請。建議先透過**Discord**知會負責人。

如果直到上面為止，您的基本問題都解答得差不多了，也對色薇婭的加盟有了足夠的認識。

那麼我們將進入到最重要的環節。

「加盟色薇婭之後，會有哪些變化？」

一、名義變化

我們不會變化您的社群名稱，但是加盟之後，您的社群在名義上將成為色薇婭旗下一員。需要特別注意的是，無論您是「加盟」（加入色薇婭的品牌）還是「併入」（成為色薇婭實質掌控的社群），在名義上都統一屬於「色薇婭旗下」。而旗下還會再分為「直轄」以及「加盟」、「商業加盟」三種。因此您需要特別注意的是，當任何人提及「色薇婭旗下社群/公眾人物」時，加盟社群/人物也是其範圍內。

同時，色薇婭會統計集團的「總體規模」（轄下+加盟）以及轄下規模，供外界與合作商參考。

如果您是具影響力的個人，將不被計入規模。但將計入「總影響力」這個項目。同時您亦屬於色薇婭旗下一員。

二、社群變化（不適用公眾人物）

社群的變化並不明顯。所有加成三級以上的社群都有辦法「自訂社群邀請連結」。

我們不會要求您完全改變您的連結，但您的連結需要加上色薇婭的後綴「-sebia」，且與其他單位的合作應優先使用自訂連結。

同時，未經申請與批准，不得更改連結。(否則會導致連結失效，所有合作單位的連結都需要重新修改連結。)

例如：假設貴社群原先的連結為「wtf-is-going-on」

則加盟後應改為「wtf-is-going-on-**sebia**」

如果您是具有影響力的個人，將不適用前項(社群變化)所述。

除了連結之外，某些特定政策我們會要求統一，這部分會後面提到。

對於加盟社群的政策、規範、討論、人事任命等方面，不會因為加盟而受到干涉。

三、權力變化(不適用公眾人物)

權力本身不會有變化，但加盟社群需賦予色薇婭一名人員(由色薇婭指定；色薇婭可自行更換人選，須通知加盟方。)擁有「管理者」的權限。

色薇婭人員有權力參與旁觀、發表意見(其意見代表色薇婭的立場)、進行公平表決(擁有一票；其表決代表色薇婭的立場)，即色薇婭基本上不會干涉加盟社群發展，但仍然會表示立場。當然，擁有一票的話，某種程度上仍然能夠構成干涉，不過十分細微。

除此之外，其他權限方面均無變化。

色薇婭人員無法行使管理權。如果您是公眾人物，將不適用前項(權力變化)所述。

四、公關權限變化

原則上色薇婭不會完全干涉公關領域，但某些方面會有所限制。

色薇婭不會干涉非商業領域的任何合作，然涉及商業(任何包含物質交易者)之公關權，色薇婭將全權處理，加盟社群無法處理任何未經色薇婭書面同意的商業合作。

受評估為優質社群者，色薇婭會以書面同意並賦予其商業公關豁免權，擁有此權限的社群能夠自行處理商業合作。

「為什麼色薇婭要剝奪這項權力？」

公關意即「公共關係」，代表的色薇婭整體利益與產品形象，商業公關更為重要。

我們會要求加盟社群獨立處理商業合作時，應該提請色薇婭高層處理。原因十分簡單：

色薇婭的加盟社群有分為「一般加盟」和「商業加盟」，後者的商業合作並不需要每次都經過色薇婭同意，即享有豁免權。原因在於商業加盟的社群本身就屬於營利性機構，色薇婭不應干涉其商業利益。

然而，色薇婭仍有權表示反對其特定的商業合作，因此如果商業加盟的機構希望能夠繼續使用「色薇婭品牌名義」並享有其他的優惠，雙方就必須協調並做出妥協，否則應解除加盟關係。

而一般加盟的社群本身卻不具有良好的經濟價值，其經濟價值是在「加盟之後」才被色薇婭開發出來，因此這些本身不屬於該社群的價值理應由色薇婭來管理。

如果用個淺顯易懂的比喻：「你們不知道去哪裡採礦、不知如何開採，色薇婭可以告訴你們去哪裡採，更可以提供你們開採技術。但這項技術仍然屬於色薇婭，仍然由色薇婭管理。最重要的是，這項技術不會因此變成你們所擁有的。」因此我們只是暫時性的提供您這項技術，除非您是整個社群併入到色薇婭「轄下」，這才會成為永久的技術。

當然，色薇婭也十分關心加盟者的利益與自由性，因此我們抽成25%，並只要求了「商業合作」的公關權。

因此如果您的社群具有良好的經濟價值，您應該讓色薇婭理解您的價值，爭取將其歸類於「商業加盟」，這能夠為您帶來更多利益。

如果您的社群被歸類為「一般加盟」，說明其並不具有穩定的營利。正因如此，商業合作才更應該交給色薇婭處理。我們希望您能夠理解這項要求。

如果您是公眾人物，同樣「適用」前項（公關權限變化）所述，加盟後您將會獲得更多的代言與工商機會，但仍須依據色薇婭的加盟分成規則，上繳**15%**的營收。

同時，除非您的影響力或營收能力受到色薇婭認可，否則您無法在加盟後自行接洽商業合作，色薇婭等同於您的經紀組織。**通常如果您已有經紀人或經紀公司，您都會更容易受到認可。**

五、社群使用規則變化（不適用公眾人物）

您的社群應不對所有新加入社群的人開放，您只能在其同意社群守則（規則）與會員申明之後，透過點擊表情符號的方式開啟其他頻道。您需要將以下會員申明加入自己社群的規則當中，並要求成員在同意規則後，才能使用該社群。

【會員申明】（所有旗下社群皆適用）

一、我承諾我已滿18歲，或我所在國家之法定成人年齡。

(如果您的社群不是「成人向」, 第一條應改為「已滿12歲」。)

二、我與我的監護人、親屬同意放棄對此社群與此社群所有合作對象之自主或代理告發、自訴、申訴、檢舉等「一切法律相關」權利。

三、我同意對社群之所有聊天內容、成員名單進行保密, 並尊重所有會員之用戶隱私。

四、我了解如未保護用戶隱私, 可能須承擔相關的法律責任。

五、我了解如果我發布了自己的照片(或身體局部部位, 包含私密照)或其他人資料, 這些內容將無法受到完全的隱私保護, 內容可能受到本社成員私存、轉發, 我同意並承擔此風險。

六、我承諾我是自願、自發性加入此社群; 我承諾我或我的家人、親友、好友並未受到威脅, 我認為我是基於自己的個人意志而加入。

七、我了解此社群及其管理員僅提供交流服務與空間, 一切成員所發布之內容一概與之無關。

八、我了解如果違反上述規則, 且有侵權之實, 我本人或法定代理人將須「全權賠償『XXXX社』與其所有合作對象」的一切損失。

九、我同意上述八點會員申明。

之所以要求所有社群成員必須在同意會員申明與社群守則後才能使用您的社群, 是為降低您的社群出現違法情形時(例如有人洩漏內部成員的隱私資訊時), 您與管理方、色薇婭所需負擔的責任。這無法規避所有責任, 但能夠將您與色薇婭的責任與損失降到最低。

這個規則就與許多平台(例如臉書&推特)的「社群守則」一樣, 作為一個社群管理的依循, 與責任的考究。這不具強制約束力, 不過能夠減少很多爭議。

如果您是公眾人物, 將不適用前項(社群使用規則變化)所述。

六、新增頻道

色薇婭僅會要求您額外在社群的最上方建設兩個頻道, 分別為「社群加盟協議」以及「色薇婭集團社群」, 前者用於放置一個對外協議, 用於表明您的社群已加入色薇婭; 後者用於放置其他色薇婭下轄或加盟色薇婭的社群連結與內容。因此當您加盟色薇婭之後, 您的社群也會被放置在其他加盟社群的這個頻道當中。

如果您是公眾人物, 您需要在自己社交帳號的個人檔案中, 或是您的帳號名字後加上「セビア集團所屬」, 以對外明確表示您的單位。公眾人物無須對外公開合作聲明。

七、統一政策(不適用公眾人物)

色薇婭會統一管理某些服務政策，不過因地制宜，不同的單位可能會有些許變化，但政策本身不變。

首先，您需要釐清「政策」與「實行」的差異，政策是一個大體方向，且是絕對統一的，不會存在例外。而實行則是依據不同單位的特性，可以彈性調整的項目。

舉例而言，廣告政策當中有其中一項是「不強迫用戶接收廣告」，意即色薇婭旗下社群的用戶都可以「自行決定是否接收廣告」。前述便是全集團統一的規範，不能彈性調整。

而「實行」指的則是收費方式、收費內容，以及某些社群僅允許特定主題的廣告等，這些地方我們不會要求統一，還是開頭說的，「因地制宜」。即是可彈性調整的。

公眾人物基本上不存在政策統一的問題，即不適用。

目前已實行的統一政策(加盟後應立即配合實施)如下：

【未成年管制政策】(僅限成人社群)

主旨：管理未成年使用者，避免未成年使用成人服務。

(詳細條文待處理)

【廣告政策】(所有旗下社群皆適用)

主旨：提供良好的廣告服務，減少對成員的負面影響。

(詳細條文待處理)

【集團串流政策】(所有旗下社群皆適用)

主旨：串流所有的旗下社群，互相快速增加人數，有效提升集團總規模與覆蓋率。

(詳細條文待處理)

【反詐騙宣導政策】(所有旗下社群皆適用)

八、績效考核

對於所有加盟者，色薇婭亦負有管理與監督的責任。

針對營運狀況不佳者，若您或您的單位符合以下其中之一或複數的負面條件，色薇婭可能會評估並考慮解除您的加盟資格：

1. 成長過於遲緩
2. 營收過低
3. 活躍度過低
4. 過少參與商業事務
5. 面臨法律糾紛且短期無法解決
6. 風評過差等。

如果您的社群應表現不佳而面臨「裁撤」，您可以選擇：

1. 退出色薇婭，放棄加盟以及一切福利、現有的營利渠道，但可保有您的管轄權。
2. 將社群併入色薇婭旗下，使其成為色薇婭實質掌控的社群，但可保有營利渠道。

值得注意的是，即使您將社群併入旗下，您仍然可以獲得收益，色薇婭每個月仍然會支付您25%的報酬，不過相對的，您將失去該社群的實權，該社群將由色薇婭接手直接管理。

基本上「併入」這個選項適合不想做事但仍然可以獲得收益的加盟者，缺點是會失去實權。

如果您採用一般加盟，您每個月可以獲得最高45%的收益總額，但缺點是您必須負責管理好該社群。因此這兩種方式是加盟者可自行衡量的。

針對成長出色者，若您或您的單位符合以下其中之一或複數正向條件，色薇婭會優先為您爭取商業合作機會、提供更多優惠與福利、批准更多的運營經費以籌辦活動、給予額外報酬：

1. 成長快速
2. 營收理想
3. 活躍度理想
4. 積極參與商業事務等。

若達成一定成長率，色薇婭將賦予商業合作豁免權，您將可以同時享有色薇婭的福利，但又保有最大的商業空間。

如果您希望取得商業合作豁免權，「成長率須達：150人/每日」；依據加入色薇婭的天數進行計算。或者您的社群營收狀況優秀，「營收需達50000新台幣/每月」純營收。

九、績效考核

