

圣才电子书加盟分公司及城市合伙人业绩提成比例对照表

一、招生销售（更多请见最新的产品清单）

所属类型	具体产品及项目	成本核算方式	业绩核算方式	业绩核算依据	加盟分公司业绩提成比例	城市合伙人业绩提成比例
基础产品	电子书、题库、圣才视频、全套资料、大礼包（续费）、 冲刺卷 。	不计算成本。	系统自动计算。	1. 用户在圣才学习网官网、圣才图书网、圣才电子书APP、微信网站等购买。 2. 用户购买时， 填写了工号 。 3. 若产生退费，要看具体情况核算。	净利润× 70% (净利润=订单金额-成本)	净利润× 50% (净利润=订单金额-成本)
	图书（纸书）	纸书成本+快递费（以后台记录为准）	系统自动计算。			
定制服务	打印服务	打印费+快递费（以后台记录为准）	系统自动计算。			
	考研一对一（初试、复试）	老师课酬（订单金额的50%）	人工补业绩。			
	公考一对一	老师课酬（210元/小时，可加价推）	人工补业绩。			
	大学四年豪华学习包	不计算成本。	系统自动计算。			
合作资源	公共课直通车、考研集训营	合作方分成（以招生表为准）	人工补业绩。			
	CDA（数据分析师）	合作方分成（订单金额的60%）	系统自动计算。			
	CMA/ACCA					
	计算机等级考试保过集训营	合作方分成（订单金额的50%）	系统自动计算。			
华励-康复医学考试课程						
高端课程	2020年考研研梦计划	合作方分成（以招生表为准）	人工补业绩。			
	考研农硕保过班等	合作方分成（以招生表为准）	人工补业绩。			

注意：

1. 以上业务，无法一一列全，具体以网站公告、及群通知、培训课通知等为准。
2. 如果经营此业务模式，加盟商是要获得官网工号的，引导用户购买时填写工号，以此记录业绩，加盟商要给员工及时分配工号。

二、招商业务

所属类型	具体产品及项目	成本核算方式	业绩核算方式	业绩核算依据	加盟分公司业绩提成比例	城市合伙人业绩提成比例
分销商	网站/论坛合作	不计算成本。	人工核算业绩。	1. 提交支付凭证。 2. 以代理商账户充值记录为准 。	代理费(预充值)× 50% 后续续费× 10%	代理费(预充值)× 30% 后续续费× 10%
	密码销售（淘宝代理等）	不计算成本。	人工核算业绩。			
	圣才创业网站	不计算成本。	人工核算业绩。			
	校园帮	不计算成本。	人工核算业绩。			

加盟招商	加盟分公司				加盟费×50% 月业绩净回款×10%	加盟费×30% 月业绩净回款×0%
	城市合伙人	物料+快递费等 (以实际消费为准)	人工核算业绩。	1. 提交支付凭证。 2. 月业绩净回款, 以人工核算业绩为准。	加盟费×50% 注意: 自己招的本市的: 月业绩净回款×10% 自己招的外市的及别人招的本市的: 月业绩净回款×5%	加盟费×30% 月业绩净回款×0%
广告招商	网站及 APP 广告业务招商	不计算成本。	人工核算业绩。	广告商支付广告费的支付凭证。	广告费×50%	广告费×30%
高校政企	数字图书馆	不计算成本。	人工核算业绩。	学校、政企付款的支付凭证, 以人工核算业绩为准。	采购费总额×50%	采购费总额×30%
	圣才电子书云借阅机	设备成本 (1.8 万元/台)	人工核算业绩。		净利润×50% (净利润=采购费总额-总成本)	净利润×30% (净利润=采购费总额-总成本)

注意：加盟分公司与本市的城市合伙人是从属关系，即，本市所有的城市合伙人，后续月净回款，总部拿出 10%分给本市的加盟分公司（加盟分公司自己招的本市的城市合伙人），但如果是别人招的本市的，或自己招的他市的城市合伙人，则总部拿出 5%分给本市的加盟分公司。

三、圣才学习卡

所属类型	具体产品及项目	成本核算方式	业绩核算方式	业绩核算依据	加盟分公司业绩提成比例	城市合伙人业绩提成比例
圣才学习卡销售	直接销售圣才学习卡，或全国招募圣才学习卡合伙人（代理商）	不计算成本。	不用核算。	1 万元进货款起步。	按 2 折发货	按 3 折发货

注意：原则上，城市合伙人需要采购学习卡的，优先向所在城市的加盟分公司进货。加盟分公司无货或不卖的情况下，城市合伙人向总部进货。

四、项目合作

所属类型	具体产品及项目	成本核算方式	业绩核算方式	业绩核算依据	加盟分公司业绩提成比例	城市合伙人业绩提成比例
项目合作	内容合作、引流合作等	按项目单谈。	按项目单谈。	具体项目具体分析。	具体项目具体分析。	具体项目具体分析。

注意：内容合作的前提，是加盟商自己有内容，与公司合作，原则上，公司优先对待。但加盟商一般不需要谈引进别的第三方机构的内容进来。