犀维网营销合作伙伴业务简介

大唐电子商务平台（犀维网）以服务大唐集团内部单位为基础，自2014年运行至今，总体采购金额超过5000亿元，最近两年年采购规模近千亿元。2021年起，电商公司试点开展大唐集团系统外平台应用推广工作，取得了良好进展，与申能集团、辽宁能源、宁夏电投、山西建投等发电企业及设备制造企业签订平台应用协议。截至2023年，系统外采购企业近60家，年采购额近50亿元。

按照公司战略发展需要，公司将加快推进大唐集团系统外采购用户的市场拓展工作，进而促进线上采购一体化生态系统的健康发展。为了提高市场拓展的效率，公司在符合法律法规及相关制度的前提下，决定以市场化模式招募犀维网营销合作伙伴。

营销合作伙伴主要工作目标是寻找潜在的采购企业，入驻犀维网开展日常采购工作。电商公司将以一定比例的对应收入支付给营销合作伙伴作为报酬。

一、工作内容

1.寻找潜在采购企业，开展前期营销策划；

2.开展初步营销，并与电商公司共同为用户制定采购方案；

3.负责采购企业的培训、活动等组织；

4.定期开展用户回访、问题收集与反馈；

5.开展日常客户关系维护等工作。

二、报酬兑现

1.收入计算：

**采购企业免费使用平台。**平台的主要收入是收取中标供应商的服务费。供应商的服务费收取比例由合作伙伴或电商公司与采购企业商讨后确认。收入以电商公司实际收款并开票为准。

2.相应报酬的分配：

合作伙伴报酬分配如图所示：

**报酬比例表**

|  |  |
| --- | --- |
| **季度报酬** | **年度奖励报酬** |
| **业绩条件** | **报酬比例** | **业绩条件** | **奖励比例** | **合计比例** |
|  无业绩限制 | 20% | 年度业绩＜50万 | 0% | 20% |
| 50万≤年度业绩＜100万 | 2% | 22% |
| 100万≤年度业绩＜200万 | 5% | 25% |
| 200万≤年度业绩 | 8% | 28% |
| 季度报酬比例+年度奖励比例=合计比例 |

3.报酬的支付：

营销合作伙伴与电商公司经核对交易数据及支付数据后，确定报酬金额，由营销合作伙伴企业给电商公司开具服务费增值发票，电商公司按照经核对的发票金额付款。

联系方式：010-68777487 苏经理