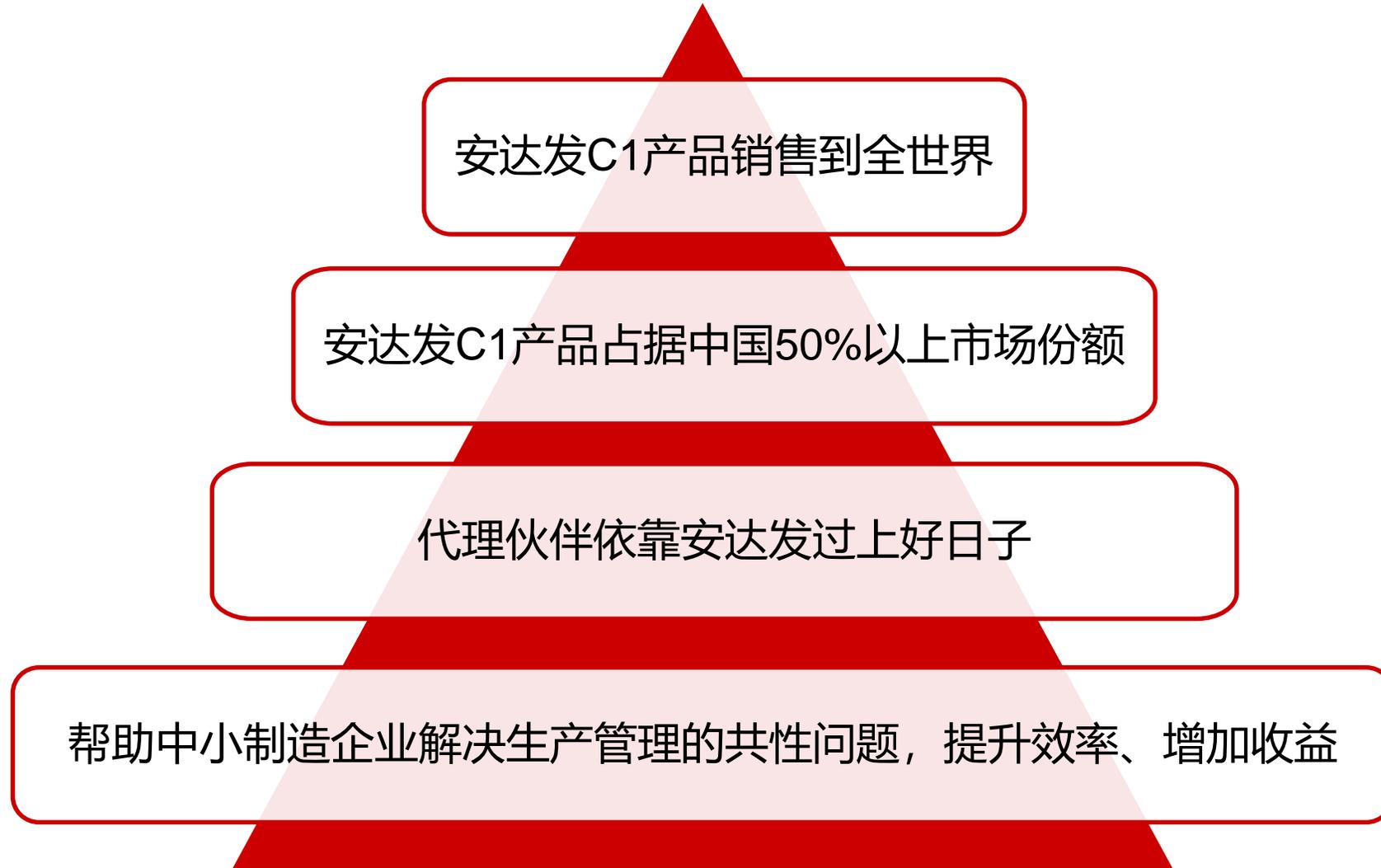


安达发 / 大智云通

C1产品 渠道政策2020.06

让全世界的工厂，都在用安达发C1

我们的小目标



我们的渠道特色

零门槛、自由、奖励

无需预先打
款订货

没有任务考
核

无需寄人篱
下挂靠

成交就有奖
励

全国统一定
价

高达80%的
代理返点

鼓励兼职

欢迎个体户

安达发C1的销售定价

全国统一价格，客户一次性支付完本次购买所需的全款后，再发货

安达发C1软件

128元/月/并发用户

正常市价30~50万元/客户

通用设备数据采集

49元/月/机台

正常市价3000~5000元/机台

按站点数按年续费，即租即用

技术服务：

2500元/人/天，按人天数收费。一般5~10人天完成项目实施。

硬件设备：

与京东基本同价，薄利多销。

安达发C1，让所有中小企业，都用得起

真正的0风险，安达发C1

免费体验全功能模块

- 客户登记后，可申请公共账号的体验测试，全功能模块，无时间限制。

10天内无条件退款

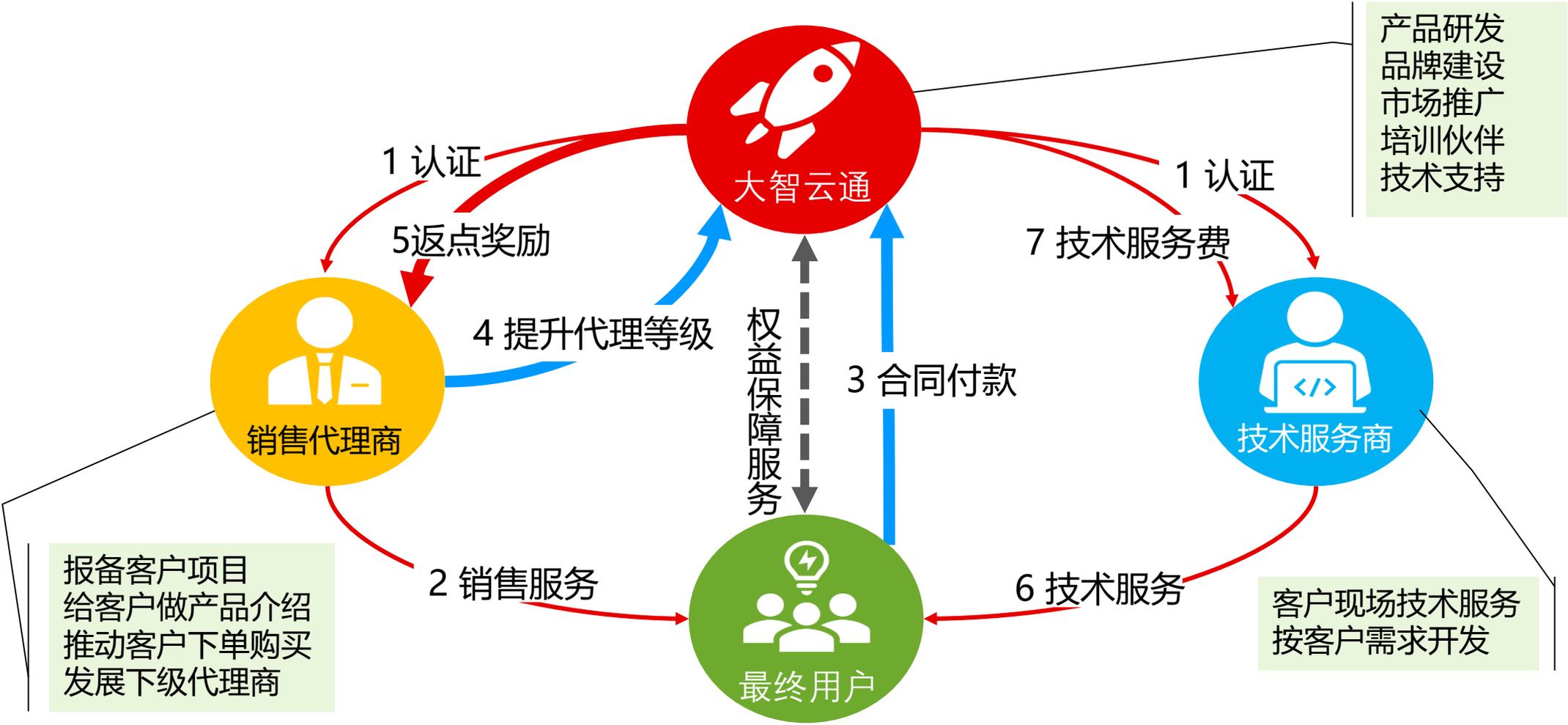
- 购买安达发C1软件后10天内，安达发C1软件费可无条件全额退款。

3用户内永久免费使用

- 使用安达发C1软件的并发用户数不超过3个时，永久免费使用。限租用云端服务器的用户，本地服务器安装的不享受本优惠。

安达发C1的产品销售与技术服务体系

销售全渠道分销，技术服务全外包。安达发不做直接销售与实施，全新全意协助代理伙伴成长。



为什么要选择跟安达发/大智云通合作？

因为安达发/大智云通具备非常明显的无可争议的优势：

非常成熟的标准化产品

- 从2003年至今，超过17年的持续研发，安达发打造出业界极具竞争力的开箱即用的成熟产品。
- 平台化、配置化、模块化、插件化、开放化，极其灵活，可满足客户的苛刻需求。

非常成熟的行业经验内置

- 我们将金属加工（钣金冲压、压铸、机械加工）、塑胶注塑、电子电器、流水线装配、电线电缆、化工等行业的经验，融会贯通内置在软件中，非常好的解决了这些行业痛点。

非常成熟的与主流ERP的接口

- 与金蝶、用友、鼎捷、SAP、Oracle、Sage、QAD、等各大主流ERP均有成熟接口，配置即可使用。

C1可平滑升级到高级版AX

- 当客户需求超出C1时，可无缝平滑升级到安达发AX，数据不丢失、业务不中断，有效保护客户投资。

丰厚的代理收益回馈

- 我们给代理伙伴提供多重收益机会，让代理伙伴提早过上好日子。

成为安达发/大智云通代理伙伴的多重收益

收益方式	说明
1 客户成交即有奖	客户购买安达发产品后，即返点奖励。
2 业绩越好，返点奖金比例越高	成交的业绩越好，代理等级就越高，返点奖励就越多。
3 客户续费，继续奖	客户续费，即返点奖励代理商。无限期奖励。
4 发展下级代理，额外奖励	下级代理商有奖金时，上级代理就有奖金。
5 技术服务费	您能给客户做技术服务，就能获得技术服务费。
6 有机会入股大智云通公司	入股大智云通公司，即有“年度分红”，更可享受原始股的巨大增值。

直接代理销售返点奖励

C1软件奖励方法：每月奖励一次，每月返点奖金 = C1软件费收款额未税价/购买的月数*返点奖励比例

代理等级	C1产品客户缴费，代理返点比例	
	第1年	第2年及以后
A	80%	60%
B	70%	55%
C	60%	50%
D (初始)	50%	

- 安达发通用设备数据采集奖励方法：每月奖励一次，每月返点奖金 = 安达发通用设备数据采集收款额未税价/购买的月数*返点奖励比例*15%
- 硬件产品奖励方法：硬件收款额未税价的5%，客户付款后1个月内一次性奖励。
- 技术服务奖励方法：服务收款额未税价的10%，客户付款后1个月内一次性奖励。

代理等级

- 直接代理的职责是主导负责整个项目的销售全流程事宜，包括获取商机、商务跟进、给客户讲解C1产品、报价、合同签订、收款等事宜。
- 代理协议生效后，代理商的代理等级是D。
- **当前**的代理等级由代理商在**上一个**奖励周期内总计成交的新客户C1项目数决定。每个奖励周期结束后，重新核算确定下一周期的代理等级。
- 奖励周期：从代理商签约之日起算，每3个月是一个奖励周期，过后进入下一个奖励周期。
- 代理诚意金：代理商可随时增加代理诚意金，缴纳后1年内不可退款。期满后可申请全部或部分退款。
- 代理等级变化后，代理商**所有**项目未来每月的奖金都按当前等级重新计算，过去已经支付的奖金不影响未来待支付的，二者无关。

代理等级	一个奖励周期内总计成交的C1项目数
A	大于或等于3
B	2
C	1
D (初始)	0

介绍商机奖励

针对无法做直接代理销售的伙伴，我们鼓励伙伴介绍商机，我们奖励商机费给伙伴。

- 安达发C1软件奖励金额 = C1软件费收款额未税价 * 奖励比例。

角色定位	需要完成的事项	C1软件费奖励比例
带领拜访	带安达发销售人员跟客户总监、副总或更高领导层面谈交流，由安达发人员完成后续工作。	20%
商机介绍	介绍客户商机给安达发销售人员，包括客户名称、总监、副总或更高层领导联系方式，由安达发人员完成后续工作。	10%

- 安达发通用设备数据采集奖励金额 = 安达发通用设备数据采集收款额未税价的5%。
- 硬件产品奖励金额 = 硬件收款额未税价的2%。
- 技术服务奖励金额 = 服务收款额未税价的5%。

- 奖励时间：收到客户款后2个月内一次性奖励。

发展下级代理商奖励

- 我们鼓励代理商尽量多的发展下级代理商，并协助下级代理商成交。
- 只要下级代理商有奖金，则上级代理商就有奖金。
- 奖励金额 = 上个月内**所有直接下级**代理商的奖金总额* 奖励比例
- 奖励时间： 每个月一次。

代理奖励比例：

上个月内有收到奖励的直接下级代理商数量	奖励比例
10+	20%
8~9	15%
6~7	12%
4~5	10%
2~3	9%
0~1	8%

举例说明：假定奖励比例按10%计算，某下级代理跟客户成交5万元，则针对这一单，每个上级代理的奖金计算为：

角色	奖金
代理1	2.5元 = 25元*10%
代理2	25元 = 250元*10%
代理3	250元 = 2500元*10%
代理4	2500元 = 25000元*10%
代理5 (跟客户成交5万元)	25000元 = 5万*50%

举例说明：假定代理A上个月有3个直接下级代理获得奖金，分别是B 25000元，C 10000元，D 500元；
则A上个月的奖励金额 = (25000+10000+500) * 9% = 3195元

常见问题

1. 如何成为代理商?

答复：任何个人都可成为安达发C1产品代理商。

通过C1官方网站c1.andafa.com，注册用户，网上学习、通过网上代理考试，即可成为代理商，具备C1产品的所有销售权利。

2. 如何防止同一客户项目多个人去销售的冲突?

答复：为了规范市场运作、保证销售活动有序的进行，避免多个代理商在同一时间竞争同一项目，安达发实施项目报备制。报备按照客户名称计算，同一客户算同一个项目。销售代理商需要第一时间对潜在项目做报备，先报备的代理商先占有这个客户项目。一个报备保护期是4个月，期间报备人独家占有该客户项目，其他人无法针对该客户做C1产品销售。报备保护期到期后，自动解除报备人与该客户的独占关系，其他人可重新报备该客户。

重点区域

区域	重点城市
华南	广东：深圳、广州、佛山、东莞、中山、珠海、江门、惠州、汕头、阳江、茂名、河源、清远、梅州 福建：福州、泉州、厦门、漳州、莆田、宁德 广西：南宁、柳州、玉林；海南：海口
华东	上海；江苏：南京、苏州、无锡、常州、扬州、镇江、泰州、南通、盐城、淮安、连云港、徐州 浙江：杭州、宁波、绍兴、嘉兴、台州、温州、湖州、金华、丽水、舟山、衢州 江西：南昌、赣州、上饶
华北	北京、天津、 山东：青岛、济南、烟台、威海、德州、淄博、潍坊 河北：石家庄、保定、沧州、邢台、衡水、张家口、承德、唐山、秦皇岛
华中	湖南：长沙、株洲、衡阳、郴州、 湖北：武汉、荆州、十堰、襄阳 安徽：合肥、马鞍山、芜湖、安庆、阜阳、淮北 河南：郑州、
西南	成都、重庆、贵阳、昆明
西北	陕西：西安、宝鸡；甘肃：兰州；山西：太原、晋城、
东北	大连、沈阳、哈尔滨、长春

联系我们

安达发
C1数字化工厂解决方案

简单、好用、划算!

—— 专为小微企业量身打造 ——



文档管理 产品工艺数据管理
生产计划排程 车间生产 绩效工资



想要了解更多C1详情?
立即扫码查看

大智云通科技（深圳）有限公司 东莞市安达发网络信息技术有限公司

广东省东莞市莞城区旗峰路162号中侨大厦B座20楼

0769-2202 0566, 2202 0568
[http:// c1.andafa.com](http://c1.andafa.com)

联系人：淡贤锋
手机：186 8866 1178
E-Mail: frank@andafa.com

