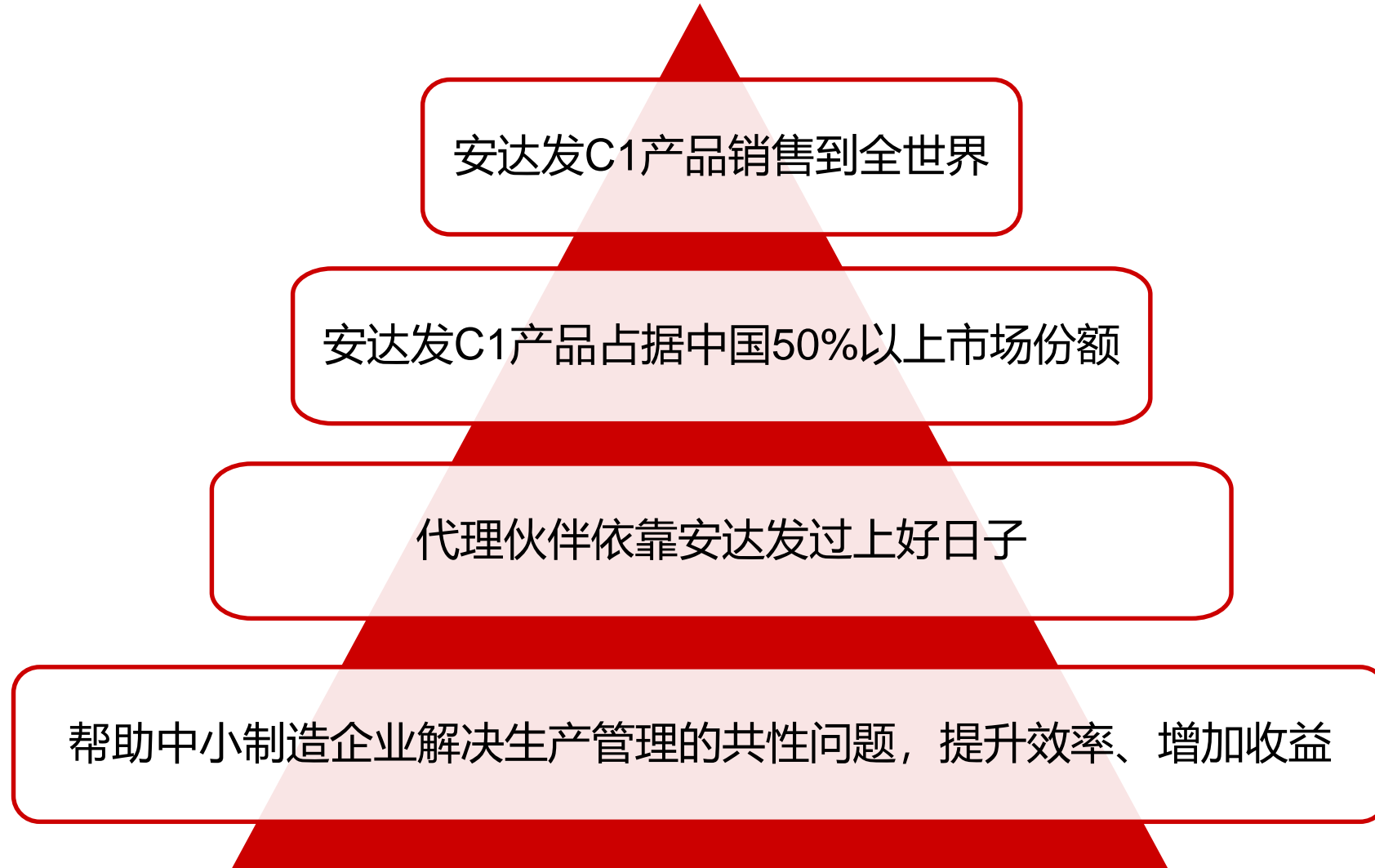


# 安达发 / 大智云通

## 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，史无前例，过期不候

安达发C1软件

**128~68**元/月/并发用户

正常市价30~50万元/客户

安达发通用设备数据采集

**49~28**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，省钱省心**

技术服务：2500元/人/天，按实际人天数收费。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，多年验证，好用耐用。

安达发C1，让所有中小企业，都能用得起，用的好！

# 真正的0风险，安达发C1

## 免费体验全功能模块

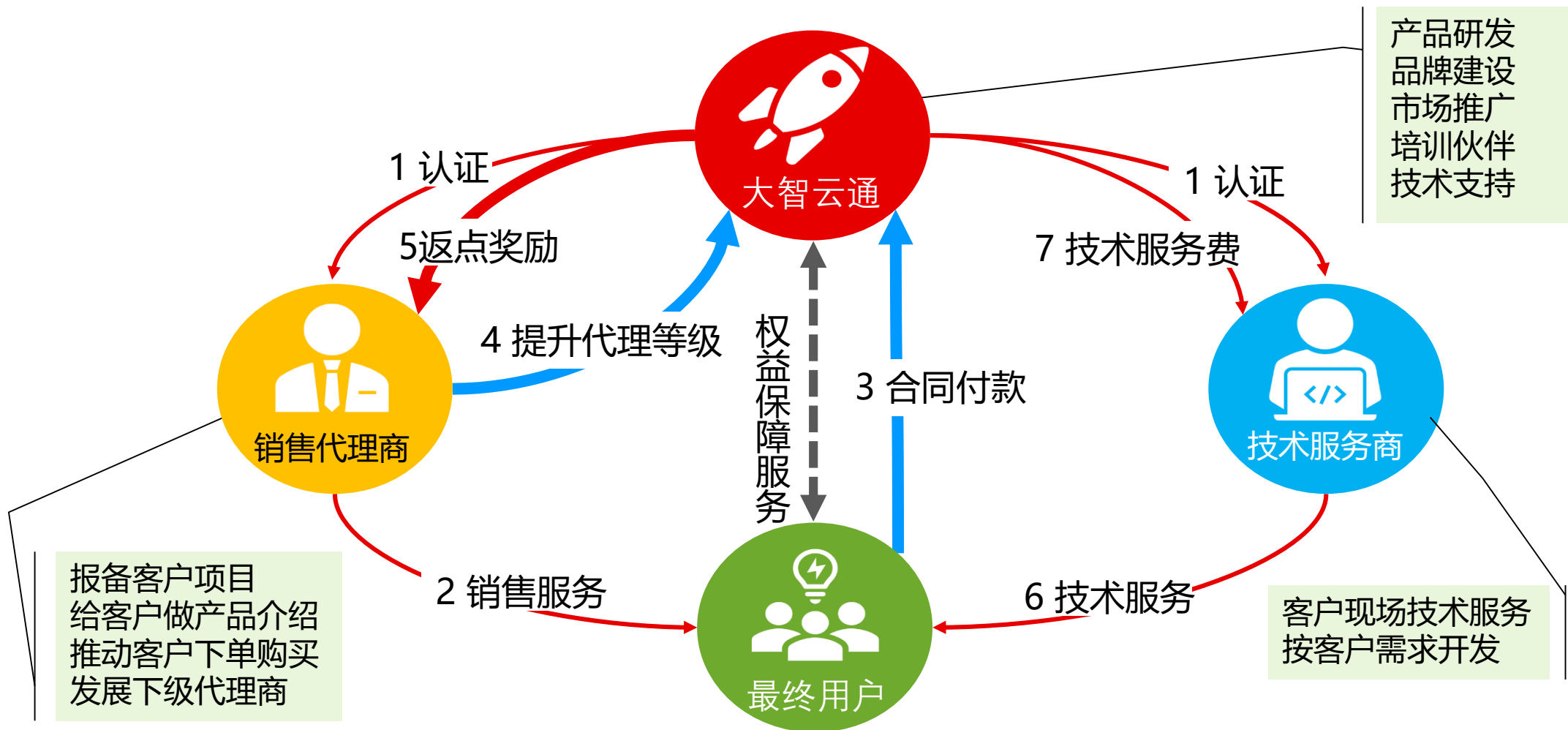
- 客户登记后，可申请公共账号的体验安达发C1全功能模块。

## 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。

# 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 广东安达发科技有限公司

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](mailto:frank@andafa.com)

