

电子生产的自主知识产权信息化装备及代理的产品，您就是区县的老板三鸿电子的合伙人，接受执行三鸿电子营销策略和产品方案。

第二章程：乙方自身素养：

1、热爱教育装备事业，有责任心、有智慧、有包容心、勤劳、和谐、真诚、坚持，为自己的事业用心工作，因为您自己是老板，成功与失败都得自己担当。

2、乙方每天都要与陌生的校长第一次打交道难免会遇到有缘份或无缘份的人，那都不算什么，真正的困惑是自己无法控制自己的情绪，而失去工作动力和自信心；要知道教育装备市场是稳定的，需要建立自己的人脉关系，与客户勤沟通，常来往以诚相待，校长初次见面认识你、通过多次沟通了解你、因为你的真诚而信任你，包容你，有项目愿意合作支持您得需要时间的磨合，坚持到底发挥自己的情商是项目成功的秘诀您能坚持做到吗？

3、掌握产品知识：公司生产的自主知识产权产品的知识，必须像演员背台词一样，准确明了介绍产品功能、参数、性价比，让领导接受您推荐的产品；并且了解竞争对手产品的参数与性价比做到知己知彼，不断学习掌握各种信息化软硬件产品知识，接受三鸿电子产品方案推荐给所有校长让他记住您和三鸿的产品。

4、掌握沟通技能：要知道情商高不是拍领导马屁的，而是要控制自己的情绪的能力，“说话得让人爱听”每句话都是实事求是的肺腑之言，与领导沟通要幽默实事求是不能不懂的事装懂，领导当面给您面子而他的内心在想您在忽悠他，下一次连见面的机会都没有了，让校长信任您就必须实事求是的沟通，真诚的经常的礼尚往来。

5、掌握做事细节：每个区县的学校每年都有项目采购，乙方要预防不恰当的语言伤害到校长，怎样让校长自愿接受您的项目方案就看您平时的功课做到位了没有？与教育系统的领导建立互信说句难听的话，要“温水煮青蛙”急不得，承诺做的事要按时做到无瑕疵，这是乙方要掌握的做事细节。

6、掌握合法的利益分配：要懂得什么叫做政治风险？利益人人都想要，怎样去预防不让领导犯错误，要知道领导的政治风险就是公司的风险；改革开放初期销售职员都知道与客户打交道的步骤是：烟搭桥、酒开路、筷子一提可以可以；第二阶段是：吃喝、OK、桑拿、送红包、热

脸贴人冷屁股；第三阶段：即 21 世纪的今天大数据时代到来，数字人民币技术，人脸识别技术、手机录音定位技术、视频监控技术这些都是国家的防腐工具；利益是个人的还是学校的？大家都很聪明自己去思考，记住李宗吾先生的著作《厚黑学》经典的一句话“能做的事情不能说，能说的事情不能做”。

7、乙方要知道把产品直接销售给学校叫直销，把产品销售给代理商叫渠道，直销或渠道公关对象都是学校、政府、公司；工作流程模式都是一样的，都是做人的思想工作，理顺人的感情与利益关系，看破不说破的事实得到人与人的互信关系，项目才能合作成功。

第三章程：掌握销售流程：

1、学校 95%以上是国家投资的，教学设备采购是各学校根据教学需求按年度预算报教育局、财政局审批备案；学校设备采购要在线上发布预公告 30 天后，供应商报名提供设备名称、技术参数、单价、品牌，学校选择供应商的产品参数，再找招标代理公司公示项目内容进入招投标程序，供应商购买标书，响应标书内容制作标书，按标书要求打投标保证金，准时到现场参与投标，评标规则由校方决定，关系 OK 校方会让你代写方案那中标的机会就大了；招标代理公司依据招投标法规定的程序执行，能否中标就看公司与乙方的综合关系与实力。

2、校长、局长是项目方案的决策者，乙方要在负责的区县建立所有校长、局长的个人通讯录，搞定领导建立自己的人脉信任关系；中小学信息资源很容易得到，怎样让掌握权力的校长、局长、主管教育的领导接受我司的产品方案，这是挑战乙方的能力与团队智慧的问题，教育设备采购信息不难，难的是怎样能让领导接受我司的各种产品方案，只要领导不接受供应商的好处，采用谁的方案都是合法合规的。

3、根据您自身格局，在您负责的区域要与所有学校领导经常来往接触，是产生感情得到信息最好的方式，您的为人能否让各级别领导接受您的方案，选择沟通环境时辰很重要；如：泡茶沟通、酒桌沟通、送礼沟通、养生沟通、泡脚沟通、钓鱼沟通、OK 厅沟通、运动场沟通等方式。

4、关系是第一生产力；必须打好三张牌，(1)产品知识能像演员背台词一样讲解产品功能、参数、安装环境、安装时间、使用寿命、售后服务、产品单价等，只要客户提出的要求您都得正确回答；(2)人脉关系的编织；与人来往沟通要掌握好时辰，每个人都有自己的生物钟即时辰，不同的时辰

每个人的心情会不一样的，不懂掌握时辰的人沟通效果会不一样的；(3)合法的利益分配；送钱、送贵重礼物给有业务关系的领导都是行贿，怎样规避政治风险您们要去学习八项规定……。

5、应用好国家传统节日，恰当处理好与领导的人脉关系是一门学问，能把民族文化当成礼物那是即文明又有档次，人与人关系的处理哲学家至今也没搞清楚，我的理论是：“能实现项目落地合作就是最好的方法”。

第四章程：乙方工作细节、销售任务、利益分配

一、工作细节：

1、乙方是《三鸿智慧校园服务站》区县的老板，所有学校校长、教育局局长、分管教育的区县领导都是您的上帝，您得保持六个工作日与上帝见面沟通一次，建立感情实现互信的目的，循环拜访坚持到底。

2、区县所有学校校长、教育局局长的通讯录要建档便于沟通联系，有项目的校长、局长要了解他们的生日时间，发微信视频祝福，发送时辰掌握在早晨7~9时，内容要求吉祥图片要美丽，祝福xxx领导生日快乐！配乐；有时还得送鲜花或蛋糕。

3、寻求区县学校采购信息，待校长、局长心情好时直接索求项目合作，细节在“第一、第二、第三章程”中描述了，请您自己把控沟通话术，项目的成功合作是硬道理。

4、乙方要了解领导心情把控沟通时辰，每个人都有七情六欲喜乐哀怒的时辰，自己心情不好时千万不要去找校长，领导心情不好时千万不能去打搅他，这是乙方必须掌握的玄学。

5、销售教育装备有三个优点：①产品不贬值，②项目不死账，③人脉关系可以积累；但也有三个缺点：①项目有时会被拖账，②产品质量要求稳定，③售后服务要及时；要坚持用心、和谐、维护好区县学校的人脉关系是项目成功的唯一秘籍。

二、乙方销售任务：

1、全国区县教育局都配有“信息装备中心主任和分管装备的副局长”，他们最清楚每年采购设备项目和资金情况，少时一年贰仟多万采购多时上亿采购，您要知道“近水楼台先得月”的道理。

2、全国区县乙方销售“三鸿电子”自主知识产权的产品任务是：¥252万元/年，这是入伙三鸿电子的基本条件，销售业绩越多回报就越多。（产品参数与方案清单，因为技术不断的进步，市场产品价格也经常在变，每季度都会在调整产品方案与价格。）

3、销售公司合作的产品那要按增值部分计算业绩，如：（增值=销售产值-采购运营成本），产品有：塑胶操场、理化生音体美实验室等；只要您能接到的项目公司都可以积极配合运作。

三、利益分配：

1、全国区县乙方销售三鸿电子生产自主知识产权的产品年销售任务是：¥252万元/年；多销售多提奖。

2、全国区县乙方的提成系数只限于销售三鸿电子，生产自主知识产权的产品，年销售完成任务252万元税后包干提成系数是：8%；

①计算公式： $252 \text{ 万/年} \times 8\% \text{ 税后系数} - 1.62 \text{ 万/社保} = 18.54 \text{ 万/年}$ ；

②月计算公式： $20.16 \text{ 万/年} \div 12 \text{ 月} - 1350 \text{ 元/月社保} = 15450 \text{ 元/月}$ ；

③奖励：年销售三鸿电子自主知识产权产品252万/年，奖励乙方贰万股权；★如果销售504万/年，得38.7万/年，奖励四万元股权，合计42.7万/年；★如果销售756万/年，得58.86万/年，奖励六万股权，合计64.86万/年；按年整倍数计算依此论推，享受来年公司利润分红。

④乙方完不成年销售业绩的按实际销售产值计算，不享受股权奖励。

例：年销售产值70万元乘以8%税后系数减去医社保1.62万元/年=3.98万元/年收入。计算公式： $\text{销售} 70 \text{ 万元/年产值} \times 8\% \text{ 税后系数} - 1.62 \text{ 万/年社医保} = 3.98 \text{ 万元/年收入}$ 。

⑤乙方得到三鸿电子的股权可以享受公司的利润分红，但不能退股可以把股权转让给愿意投资的人。

⑥项目验收合格按实际到甲方账户的货款，六个工作日内按约定分配系数核算执行提成，所有合作的项目货款不到甲方账户不能结算。

第五章：甲方策划运营、技术支持、资金支持条件、风险管控

一、策划运营

1、甲方根据国家标准《智慧校园总体框架》的实施；策划运营创新的产品和大数据技术、物联网技术整合成软硬件方案推荐给学校。

2、帮助区县学校解决智慧校园整体方案，结合学校原有设备优化整合当下先进的软硬件技术，编写技术参数、产品功能、选择设备型号及适用的软件整合成招标文件。

3、培训乙方掌握商务礼仪实事求是与领导沟通，让领导接受您，保持与领导经常来往磨合感情让领导信任您。

4、培训乙方掌握方案中软硬件设备名称、功能、参数能像演员背台词一样讲解，让领导理解到接受您推荐的项目方案。

5、培训乙方推广智慧校园装备策略，洗脑领导接受我司智慧校园的整体方案，乙方对区县学校校长和分管领导要确保情感互信，精确推荐产品方案给领导。

6、乙方遇到项目公关瓶颈时，可向甲方申请商务支持，预先分析是人缘瓶颈还是技术瓶颈，根据实际情况甲方会派出经验丰富的高级职员协助乙方公关，只要有一线希望就百分百的共同努力。

二、技术支持

1、甲方提供整体智慧校园解决方案给乙方，并负责组织现场培训或视频培训让乙方理解掌握产品名称、技术参数、产品功能及使用场景。

2、甲方可以定期为乙方提供培训，确保他们了解校园各种装备所需的技术参数、产品功能、品牌、操作流程和维护方法更好服务于校方。

3、甲方应用远程视频技术支持乙方的客户提出产品故障或操作问题给予及时指导解决，减少现场服务的时间并建立良好的信誉。

4、甲方可以建立常用配件供应系统，确保用户的设备出现故障时能够快速获得修复，预防已淘汰的产品根本找不到配件要与校方解释清楚，推荐新产品让校方更换，避免与校方领导发生不愉快的沟通。

5、用微信指导乙方应急处理设备软硬件故障及操作方法，特殊故障公司将及时派技术干部上门服务，乙方要与校方解释上门服务需要路途乘车时间，如果技术员能判别硬件设备需要更换的，要及时反馈给乙方让乙方与学校领导及时沟通解决。

6、甲方免费提供宣传画册给乙方，在甲方网站标注各区县合伙人联系电话及联系人姓名，甲方商务部全方位为乙方客户做线上咨询服务，并把客户信息及时提供给乙方维护关系。

三、资金支持条件

1、乙方接受甲方所有产品方案以“福建三鸿电子有限公司”中标项目，甲方全资按中标货物品牌参数要求供货并安装调试合格，乙方与甲方技术人员共同参与验收。

2、乙方负责学校商务沟通，确保校方与专家的配合，预防沟通不到位引起业主和专家挑毛病，直接影响货款不能按时到账，会产生新的资金占用成本，因乙方沟通不到位而产生验收不通过的，会影响乙方的提成系数。

3、甲方所供货物不满足中标要求的，而影响验收造成货款不能及时回笼的与乙方无关。

4、常规项目中标验收正常通过的，学校回款 95%，预留 5%货款待设备运行满一年后回款到甲方账户后，乙方才能享受提成。

5、因为乙方是甲方的合伙人，乙方只能接受甲方所有产品方案和价格，在分管的区县内推广销售，如果乙方违规推售其它公司的产品将会被甲方处罚，甲乙双方预防不愉快的事情发生请遵守约定的规则以诚相待。

6、乙方区具有三百万以上项目时，必须预先告知甲方准备充分的资金并协助乙方公关。

四、风险管控

1、因为甲方是出资方也是风险承受方，所有学校的项目方案价格都必须是甲方公司制定的，别公司的方案就是中标也很难满足他们的参数，校方不采纳我司产品方案，说明乙方的工作没有做到位。

2、什么情况下可以抢别人的标，①标书产品的参数甲方能满足，②学校领导当面表态支持不找麻烦，③产品成本有优势；三十三年老公司在教育装备行业交了不少的学费，有时职员会犯低级错误，有时会被领导误导，有时商务职员自信过头了，有多种因素会造成商务投标失败，教训总结，成功与失败都要先找自己的原因，只顾埋怨别人自己永远不会进步的，只能提高自身的修养把领导的心思猜透，说清商务道理让他信任您。

3、甲方是出资方，是产品制造商，是项目方案价格制定方；乙方是甲方的合伙人是老板，是区县学校的联络人，乙方的素养直接影响双方的合作利益，把困难及时解决了，剩下的一定是果实是共同的利益。

4、甲乙双方的思想必须高度统一，有任何问题必须摆在桌面上充分沟通，相互理解与包容、达成共识分工执行；销售就是做人的思想工作搞定领导关系，热脸贴人冷屁股，求人就是求财，不研究人与人内心的微妙是做不好销售工作的。

5、甲乙双方每天要约定 15 分钟的信息交换，避免有价值的信息因为人的因素而误判，必须充分理顺人的关系，盯住项目分管领导保持意见统一，预防方案不被学校采纳的风险，辛苦几个月结果竹篮打水一场空。

第六章程

协议

甲乙双方通过友好充分的协商达成共识，教育装备市场的状况已阐明清楚，双方自愿抱团发展，发挥各自优点，用好各自资源，统一思想、相互包容、共同公关教育装备市场搞定区县教育部门领导，共享利益合理分配；自愿签订本协议供双方诚信履约。

备注：本协议的解释权归甲方。

甲方：福建三鸿电子有限公司

乙方：_____

签约人：_____

签约人：_____

时间：_____

时间：_____