

## 商维宝渠道政策

### 一、商维宝简介：

公司介绍



20年核心厂家经历、深刻洞察资产管理的痛点。

专注：通过资产全流程管理的数字化和供应链优化，为零售商的**降本增效**提供数据决策支持。

资产管理的目的是为了降本增效，绝不仅仅是为了成本核算或者数量的管理。



7

### 二、商维宝的业务和盈利模式：



#### 说明：

- 1、A 线下技术服务费：零售商把未在商维宝平台采购的设备放在商维宝平台内管理时，需向商维宝平台缴纳技术服务费，该费用称为线下技术服务费。
- 2、B 线上技术服务费：零售商在线上采购设备时，供应商需向平台缴纳技术服务费，称为线上技术服务费。
- 3、C 线上技术服务费：零售商在线上采购服务时，服务商需向平台缴纳技术服务费，称为线上技术服务费。
- 4、会员费：是指供应商入驻商维宝平台时，根据供应商选择不同的平台服务而应缴纳的年度会员费。

### 三、收费标准：（参见零售商销售政策）

收费项目	收费类别	收费标准	收费对象	交费对象
平台技术服务费	A 类设备的线下技术服务费	60 元/个	商维宝	零售商

	B类设备的线上技术服务费	线上设备采购合同额的 2%	商维宝	供应商
	C类服务的线上技术服务费	线上服务采购合同额的 5%	商维宝	服务商

备注：A类设备是指不在商维宝平台采购的设备

B类设备是指在商维宝平台采购的设备

C类服务是指在商维宝平台采购的服务

#### 四、代理政策：（二选一）

##### 1、区域代理（行业内）

- 代理利润：（平台的技术服务费-返还的技术服务费）\*50%
- 代理区域：地市级，区域保护
- 代理条件：有计算机软件的培训能力和实施能力、有零售的企业管理和销售经验
- 代理职责：项目开发和实施，并承担相关的所有费用
- 代理期限：1年



商维宝全国代理费  
查询表.xls

- 代理费用：各地市代理费参见查询表

##### 2、项目代理

- 项目利润：（平台的技术服务费-返还的技术服务费）\*40%
- 代理区域：无
- 代理条件：有计算机软件的培训能力和实施能力、有零售的企业管理和销售经验
- 代理职责：项目开发和实施，并承担相关的所有为费用
- 项目期限：1年
- 代理费用：无

#### 五、代理商的其他增值空间

序号	收费项目	收费类别	收费标准	收费对象	交费对象	代理分润
1	供应商会员年费	普通级	0元	商维宝	供应商	区域代理：50% 项目代理：40% 说明：代理发展供方首次入驻平台且交费。
		白银级	6800元/年	商维宝	供应商	
		黄金级	68000元/年	商维宝	供应商	
		钻石级	680000元/年	商维宝	供应商	
2	平台实施费 (不含标签)	小于100个设备的店	600元/店	代理商	零售商	代理商 100%
		大于100个设备的店	8元/个	代理商	零售商	
		商户承担系统所需要的标签、以及相应设备等的投资，并安排专人负责设备定位				
3	硬件产品与低值易耗的分销与服务					代理商 100%

#### 六、加盟的理由：

**有“钱”景的“好”生意**

**抢占财富机遇，分享蓝海市场**

- 范围广：市场规模不再是几亿而是万亿，且95%需要从线下到线上进行数字化管理
- 成交易：无需专业技能，只需找到老板：数字化管理，零投入、省人力、降成本、提效率。
- 粘性强：与客户业务紧密结合；不怕人员流失，不怕跑单

- 成本低：无压款、无压货、无风险
- 易过渡：一个客户两份收获，利润倍增
- 好生意：掌控不可再生的客户资源，持续获取交易分润
- 抢资源：运营模式是一劳永逸、持续盈利
- 争地盘：城市独家代理，不失财富机会

## 七、附件

 零售商的平台功能.docx	 供应商的平台功能与会员级别.docx	 商维宝标签纸价格政策.xlsx	 商维宝成品码价格政策.xlsx
--	---	--	--