

市场部员工业务考核机制

在公司既定战略项下，通过绩效考核，不断发现和总结问题，激励员工和部门的共同成长。利用新营销推动业务发展指导思想，不断提升内功，集中精力拓展基础业务，稳定个人收入，稳定公司发展。围绕公司1+3+5的办事处发展指导思想，即，1个产业群、3大平台、5个主力产品业务开展要求，进行连续3个月累计到款的考核。具体考核规则如下：

一、考核说明：

基于公司3大平台项下，四项服务，五个主力产品所产生的到款，均计入个人业务到款考核内。

1、三大平台：

即，生意宝、生意社、3A企业信用网

2、四项收费服务：

即，生意宝平台：微营销、优销通； 生意社平台：报价通道服务、产品广告服务。

3、五大主力产品：

- (1) 5G新基建企业官网； (2) 企业微营销解决方案 (3) 下游供应链解决方案；
(4) 产业供应链解决方案 (5) 商票贷 + 传统电商业务

二、具体考核细则如下：

1、考核对象：电商事业部、供应链事业部。

所有在职转正市场部员工（办事处经理和未转正员工不参与该项考核）。

2、考核规则：

- (1) 员工个人连续三个月内累计到款须 ≥ 3 万元。从7月份起，即，第一期考核时段为7、8、9三个月，第二期考核时段为8、9、10三个月，依此类推。
- (2) 员工连续三个月累计到款 ≥ 3 万元的，则可免于罚款顺利进入到下一个考核周期。如果连续三个月内累计到款小于3万的，当下考核周期内最后一个月发放工资时将被扣罚1000元；直至某一个月当月到款 ≥ 3 万元，才可恢复正常工资，然后进入到新的三个月的累计到款考核周期。
- (3) 如有员工连续3个月被罚款的，公司则给予劝退处理。

本机制从2020年7月1日起开始执行，7月1日起签订的合同，后续所产生的退款金额，则一并计入到累计到款考核内。

浙江网盛生意宝股份有限公司

市场管理部

2020年12月29日