

浙江网盛生意宝股份有限公司文件

市场管理部【2021】 签发人：童茂荣

2021 年市场部薪酬与提成机制

本机制适用于电商事业部、供应链事业部。

第一部分：薪酬机制

一、员工薪酬

即员工每月底薪，也叫每月基本工资，实行 A、B 通道两种计薪方式，新入职员工可任选一种通道。全国各办事处以总部杭州基本工资为标准，结合各所在城市经济发展水平、生活消费水平等综合考虑，根据以下标准实行地区差额调整。

城 市	地区差额
哈尔滨、西安、成都、长沙、南昌、南宁	-300 元
金华、沈阳、合肥、石家庄、郑州、太原、潍坊	-200 元
武汉、济南、青岛、无锡、常州、南通、盐城	-100 元
杭州、宁波、南京、苏州、天津、厦门	0
广州、东莞	+400 元
北京、上海	+500 元

- 1、A 通道员工的薪酬：杭州转正员工标准 3200 元/月，试用期员工标准 2700 元/月，业务提成 7~10%（具体见提成机制）。
- 2、B 通道员工的薪酬：杭州转正员工标准 4500 元/月，试用期员工标准 4000 元/月，业务提成 6%。

新员工入职，需先进行一周的培训，培训合格后正式入职。试用期一般为三个月。自正式入职之日起累计签约并到款 ≥ 1.5 万的可申请转正，次月起享受转正员工的相关待遇。3 个月试用期后未能转正的，公司予以辞退。

二、部门负责人薪酬

部门负责人对部门的团队建设、部门业绩起着至关重要的管理作用，公司对已任命的部门负责人，在员工薪酬的基础上对其发放一定的岗位工资。具体标准如下：

职位名称	岗位工资
部门负责人（经理级）	1600 元/月
部门负责人（主管级）	800 元/月

因业绩考核或其他原因被撤职的部门负责人，自撤职该月起不再享受岗位工资待遇。1 月份起，根据市场架构初始化工资。

浙江网盛生意宝股份有限公司文件

市场管理部【2021】 签发人：童茂荣

第二部分：提成机制

客户经理根据完成的业绩量抽取一定比例的佣金，同时依据员工 A、B 两种薪酬通道，采取两种提成方式，全国各办事处必须以公司规定的提成标准执行。

一、A 通道员工的提成

公司对 A 通道薪酬的员工，根据其每月到款额，对该月的到款提成执行以下标准。

月到款额	员工提成
<3 万	7%
3 万≤月到款额<6 万	8%
6 万≤月到款额<9 万	9%
≥9 万	10%

二、B 通道员工的提成

公司对 B 通道薪酬的员工，每一笔到款提成执行以下统一标准，即 6%。

三、融资担保及金服专项服务费提成

客户开具发票后方可申请提成，提成统一为 6%。

以上提成方式说明：

- 1、对应到款的合同类型为微营销解决方案合同、供应链解决方案合同、企业云 SAAS 解决方案合同、专业网会员/广告/排名合同等。
- 2、合同全款到公司账户次月起，可申请提成，如有特殊情况需办事处经理审批。
- 3、合同含成本或中间人介绍费，提成时需扣除该笔费用。

A：单独的域名注册合同，提成时按以下成本价扣除：

域名类型	成本价
英文国际域名	60 元/年/个
.cn 类英文域名	60 元/年/个
普通通用网址	350 元/年/个（最多 10 年）
中文通用域名（即：中文.中文；中文.cc）	180 元/年/个
中文域名（即：中文.com；中文.nets；中文.cc）	180 元/年/个

B：合作伙伴发展的交易平台合同，提成时扣除相应合作伙伴类型的服务费成本。服务费申请批准当月，员工需在 OA 递交该笔金额的提成为 0。各办事处、市场管理部落实服务费时务必核查。

其他个别客户要求特殊财务处理的，需经办事处负责人同意并上报总部批

浙江网盛生意宝股份有限公司文件

市场管理部【2021】 签发人：童茂荣

准后方可执行。相应的提成，在扣除特殊财务处理金额后，按正常的业务提成方式执行。

- 4、供应链解决方案合同项下交易平台的提成，须平台搭建完成后且收到客户确认回执后，方可按照以下流程申请提成：
 - (1) 全款到公司账户且交易落地后，员工可申请一半提成。
 - (2) 金融落地后，员工可申请另一半提成。金融未落地的直至落地方可申请另一半提成。
- 5、专业网会员老客户续费合同，全款按正常比例提成。

提成操作要求：

- 1、员工在每月 20 日前完成 OA 提成递交
- 2、办事处和市场管理部于 25 日前完成提成初审和市场终审

本机制由市场管理部制订和解释，如有未尽事宜，根据实际情况由市场管理部进行修订或补充。本机制经公司总经理审议通过，总经理授权签发后自 1 月 1 日起执行。

浙江网盛生意宝股份有限公司
市场管理部
2020 年 12 月 30 日