

网盛 “普通合伙人” 政策

网盛生意宝通过13年的努力，成功打造了B2B电商平台基础设施、供应链金融基础设施、网络货运基础设施，形成了“信息流、资金流、物流”三流合一的网盛产业互联网战略。目前三个战略下总共涉及26个产品，为了能为产业、金融等精英人士提供舞台，共享网盛13年的成果，网盛生意宝现推出网盛生意宝“普通合伙人”政策，即面向网盛普通合伙人全面开放三个战略下的26个产品，即合伙人可推荐26个产品中的任何一个产品，推荐成功后按照相应规则可获得相关收益，具体普通合伙人政策如下：

一、定义

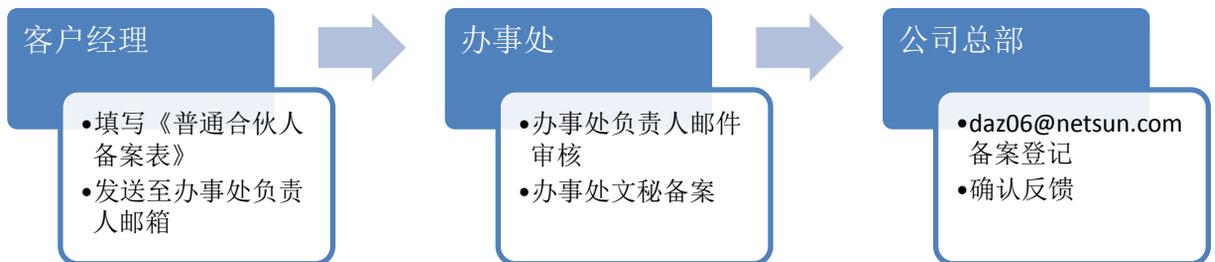
1、**网盛普通合伙人**是指利用自有资源推荐网盛生意宝三大战略项下的26个产品，并填写网盛《普通合伙人备案表》的个人与企业。

2、**26个产品**：参考网盛AI营销助手www.netsun.com

二、规则

1、网盛普通合伙人管理规则：

①提前报备：



②**单单证明**：针对每一单，客户经理须以事实为依据向公司总部提交相关证明，包括但不限于微信、电话等相关证明，并由公司总部进行审核，审核通过后根据收益获取规则获取相关收益。

③**严惩作恶**：如公司总部相关部门在审核过程中发现有任何作假行为，会对相关涉事人员提出邮件通知，涉事人员可在3个工作日内向公司“**仲裁委员会**”提出仲裁申请，仲裁结果为最终裁定结果，超过3个工作日未提出仲裁的或通过仲裁后也认定为作假行为的，涉事人员与办事处负责人都将予以严惩，**具体措施如下**：

1、公司内部**通报批评一次**；

2、基本工资按照本地区下**最低保障工资发放一年**；

3、所有项下的**业务提成（不含金融）按照7%进行提成一年**。

4、**各办事处负责人**应对其部门员工起到引导教育、监督、管理的职责，如办事处内部员工出现作假行为，公司会对办事处负责人进行连带处罚，处罚措施视情节轻重及具体情况再定。

5、仲裁委员会邮箱为：tml@netsun.com，人员暂为：童茂荣、杨岭、徐美云

2、网盛普通合伙人发展规则：

①网盛普通合伙人不设准入门槛，其中**下游供应链按照所属客户经理所在区域发展，原则上不得跨区发展**，其他业务不限区域。

② **负面清单**：以下两种情况不得发展成为合伙人：1、与公司内部员工为直系亲属的：A员工的直系亲属即不能成为A员工的合伙人，也不得成为公司其他任何员工的合伙人；2、三年以内流失的老客户的内部在职人员。

3、网盛普通合伙人收益及收益获取规则

根据具体的合作项目，如涉及以下收益，则网盛普通合伙人可按以下原则获取收益：

① 解决方案收益

1、纯解决方案型：

解决方案类型	收益	收益获取规则
信息层解决方案 资金层下游供应链解决方案 物流层网络货运解决方案（A型）	解决方案*20%	1、到全款 2、完成平台建设客户并确认

2、成立合资公司解决方案型：

解决方案类型	收益	收益获取规则
资金层大企业版 产业互联网解决方案 物流层网络货运解决方案（A+型与A++型）	解决方案收益（X-Y）*20% 举例 ：合资供应链公司注册资金1000万，“XYZ”报价方案，X为300万，Y为100万，（X-Y）为200万，网盛普通合伙人收益为40万。	1、到全款 2、完成平台建设客户确认 3、完成工商手续变更

② 金融收益

适用解决方案类型	金融收益	收益获取规则	风险承担
商票贷和大企业版即商票相关业务	0.5%（0.5%为基准收益，具体收益一事一议）	下游当期贷款还清并结算后方可获得相应收益	承担一定的 金融风险 ，承担的最大风险额度不超过网盛普通合伙人在 该出风险借款企业一个授信周期（一年）内已获得的收益总额 。

③ 股份收益

如网盛普通合伙人对涉及股份方案有入股意向，可视实际情况与合作客户协商入股，入股费用由合伙人自行承担。

* 本政策不排除因市场变化及公司相关管理要求进行调整，若有调整，最新政策将会以书面形式通知。

•本政策最终解释权归浙江网盛生意宝股份有限公司所有。