

老法师经销商伙伴政策

目录

前言.....	3
一、经销伙伴的定义.....	4
1.1.经销伙伴的定义.....	4
1.2. 经销伙伴的种类与名称.....	4
二、经销管理政策.....	4
2.1.经销伙伴的加盟.....	4
2.1.1 经销伙伴加盟资格.....	4
2.1.2.订货模式.....	5
2.1.3.经营授权.....	5
2.1.4.经销伙伴加盟流程.....	5
2.1.5.协议有效期.....	6
2.2.结算方式.....	6
2.2.1.基本定义.....	6
2.2.2.结算比例.....	6
2.2.3 结算流程.....	7
2.3.考核制度.....	7
2.4 用户归属.....	7
三、其他.....	8

前言

非常感谢您关注老法师，并致力与老法师共同推进我国SaaS发展进程。

现在加入我们，感受全新的合作模式。

一、前景广阔

据权威数据显示，2015年我国企业级SaaS市场规模预计达到将近200亿元人民币。同时，因互联网、移动通讯网路的超速发展，中小微企业的SaaS需求也日趋强烈。

二、门槛低

加盟商只需交付10000元保证金就能与老法师成为经销伙伴，在合作期内，享受40%的收入分成收益。除非伙伴自动退出终止合作或代理竞争性相关产品，老法师愿意持续与伙伴保持合作协议关系。每年绩效考核，伙伴不得低于10000元结算。

三、收益率高

以一个员工每月发展25家用户，平均每家用户5000元的付费额，三个员工每年净收益将轻松达到90万元以上。

老法师还将不断推出各种增值服务产品，伙伴将通过销售增值服务提高收益。

四、交付快

产品无需交付。伙伴不需要进行软件安装、实施与服务，全部在线自动化完成。伙伴仅专注于挖掘潜在SaaS产品目标用户，通过演示交流，引导用户注册体验决定购买后，伙伴可帮助用户在线自助开通SaaS服务，用户即可使用。相比传统软件的安装部署，伙伴及用户投入的IT成本大幅降低。

一、经销伙伴的定义

1.1. 经销伙伴的定义

老法师服务经销伙伴（简称经销伙伴）定义：与老法师（上海）财务咨询有限公司签署服务经销伙伴协议，通过授权向终端用户销售老法师在线管理服务并提供相关支持服务的合作伙伴。

经销伙伴是以不断提升老法师市场占有率为导向的各类伙伴总称，其重要评核指标为该伙伴直接开拓的老法师付费用户数。

1.2. 经销伙伴的种类与名称

渠道经销伙伴统一名称为：老法师SaaS服务经销商。

二、经销管理政策

2.1. 经销伙伴的加盟

所有老法师经销伙伴均需要按照要求与老法师签署《老法师SaaS服务经销伙伴协议》，并交付10000元保证金即可成为老法师授权合作伙伴。

2.1.1 经销伙伴加盟资格

- 可以独立承担民事责任的自然人或企业法人。
- 认同老法师的经营模式和渠道管理理念，具有真诚、长期合作的意向，持续发展的品牌战略意识。
- 积极销售老法师服务产品，有很强的市场开拓、用户发展能力；最好已

经在互联网应用服务或管理软件销售领域有一定的用户群体或者掌握了大量可推动的用户资源。

- 加盟商需交付10000元保证金，用于货款抵扣，并在任何情况下均不予退回。
- 能完成协议中明确的年度销售结算考核指标。
- 不以任何方式经营与老法师服务相竞争的同类服务。

2.1.2.订货模式

订货产品以软件激活码形式交付伙伴，伙伴须自行妥善保管激活码。伙伴凭激活码可登录老法师代理商系统，订购老法师授权销售的老法师在线服务，订购费用可从代理商系统中查到。同时，伙伴也可在系统中查询到资金的余额。

2.1.3.经营授权

- 销售授权：甲方授权乙方以甲方授权伙伴名义销售老法师上提供的【标准SaaS服务】；标准SaaS服务：系指由甲方提供的以下类目的老法师在线服务：

△老法师保留根据业务需要调整标准SaaS服务产品价格的权利，但会提前通报伙伴，并给予相关的价格保护政策。

- 授权期限：《老法师在线服务经销伙伴协议》生效之日起至本协议终止之日。

2.1.4.经销伙伴加盟流程

1. 经销伙伴向老法师（上海）财务咨询有限公司提交加盟申请。
2. 老法师对经销伙伴进行伙伴资格审查。如果审核通过，双方签署合作协议；如果不通过，则合作不再进行。

3. 经销伙伴按协议要求交付保证金 10000 元。
4. 老法师向经销伙伴颁发授权证书，并开通伙伴营销后台系统。
5. 经销伙伴可正式开展业务。

2.1.5. 协议有效期

经销伙伴签署《老法师在线服务经销伙伴协议》，协议有效期约定方法按照确保协议有效期涵盖12个自然月的原则签署。

2.2. 结算方式

2.2.1. 基本定义

●**用户首次租费**：系指终端付费用户按年一次性支付（可为多年）的标准SaaS服务租用费（包含同一终端用户新购其他在线管理服务按年一次性支付（可为多年）的标准SaaS服务租用费）。

●**用户续费收入**：系已付费租用标准SaaS服务的付费用户在第一次租费到期日后的再次续租费用。

2.2.2. 结算比例

伙伴类别	用户首次租费伙伴分配比例	用户续费收入比例
SaaS服务经销商	40%	20%

2.2.3 结算流程

●授权伙伴直接面向终端用户销售标准SaaS服务，用户购买标准SaaS服务支付的服务费用统一由授权伙伴收取，并由其向用户开具全额发票，同时必须与用户签定《老法师标准SaaS用户服务合同》。

●授权伙伴收取了用户支付的服务费用后，应向老法师提出用户服务开通申请，并保证用户信息真实有效，否则老法师可以拒绝受理。

●老法师将按照约定的比例，从伙伴持有的“友商卡”中扣取相应的费用，并在3个工作日内开通服务。

2.3.考核制度

按照授权伙伴协议有效期内完成的结算款指标进行考核。年度考核期间为合作协议生效期开始到合作协议截止日期，考核时间为合作协议截止日期。

授权伙伴在考核期间内的考核达标，合作协议自动延续。如果年度考核不达标，老法师有权终止合作授权。

2016年度任务考核指标：

考核项目	目标值
新增付费用户结算款	不低于1000元/年

2.4 用户归属

用户为授权伙伴的商机资源：授权伙伴登录“伙伴营销系统”，并在该系统中由伙伴注册为最终用户的用户，该用户即直接归属伙伴。

最终用户如果在老法师直接注册的，则无论该最终用户是否通过授权伙伴购买老法师服务，均不属于伙伴用户。但提前将该用户报备为商机的除外。提前报备的保护期为一个月，即该用户从报备之日算起一个月内提交订货订单仍然归属伙伴。

在保护期内的用户，其他伙伴不能在“伙伴营销系统”中注册为最终用户。

三、其他

老法师有权随时对本政策作出修订，一经修订即为生效，请各授权伙伴随时登录“伙伴营销系统”关注最新的伙伴政策。本政策解释权归老法师（上海）财务咨询有限公司所有。

老法师（上海）财务咨询有限公司

二零一六年一月