

公司开发合伙人团购、零售奖励

为扩大公司市场，鼓励和发挥员工的社会关系作用，发展有一定社会关系、实际销售能力、在职在岗在校的人员作为神鹰公司的合伙人。实行资源共享、相互合作、专人负责、利益互惠的原则，扩大神鹰市场，发展销售代表，充分发挥销售代表社会关系、信息资源以及公关能力，共同实现双赢合作。

1、全员开发：

凡只要具备一定的社会关系，社会资源，公司人员均可发展其成为合伙人；

2、分工维护：针对合伙人不了解公司内部情况，实行由各部门分工对接，分工维护。合伙人统一归口销售中心管理，由销售中心专人对合伙人的团购、零星订做、售后维护负责；销售中心等各相关部门要定期对合伙人进行维护，沟通，协助销售代表业务洽谈成功；

3、分区维护：为确保资源的最大利用，减少不必要的差旅开支，节省路途时间，统一管理，实行分区维护；各部门自行划分区域进行维护；确保每个合伙人每月都能得到有效商务沟通和维护。

4、利益分配：

4.1 联营店、零星私人定制的开发奖励：谁开发谁受益，公司销售中心及各部门开发人员享受客户品牌运营保证金到位后，三个工作日内一次性提成 20%奖励，服务人员享受后期联营店零售、团购产生的营业额每单 1%的奖励，当月资金到位后次月公司发放提成。

4.2 开发非门店合伙人的负责人(所带公司员工除外的合伙团队 10 人及以上)享受非门店所带合伙人(团队)销售人员零售、团购营业额的 1%的奖励，当月资金到位后公司于次月发放提成。

4.3 业务员团购提成：业务员协助合伙人完成的团购业务销售（或提供业务信息人员），该业务人员享受合伙人团购销售提成的 20%作为奖励；合伙人享受团购销售提成的 80%作为奖励。

4.4 经公司授权合伙人自行签单业务，合伙人按照公司团购销售提成方案执行，特殊情况一单一议。

4.5 合伙人奖励包括所有的应酬公关费用及差旅费用，公司不再另行支付。

4.6 所有合伙人和员工奖励的个人所得税费自付（或者用符合税法规定的发票抵扣个人所得税）。

5、保密制度：

5.1 所有合伙人档案资料由公司制定行政中心建档管理，未经公司总经理同意，任何人不得查阅。分管的行政业务员只负责该区域制定的合伙人名单，不得查阅其他地区合伙人名单；

5.2 所有合伙人必须履行信息登记制度，按公司承接团购订单的有关规定执行。避免不必要的争议，同时加以保密；

6.1 此奖励政策于董事长审批后，在 2025 年 5 月 1 日实施执行

贵州神鹰服饰有限公司
2025 年 5 月 1 日



扫描全能王 创建

神鹰服饰门店合作合同

甲方（品牌方）：贵州神鹰服饰有限公司（或神鹰企业旗下公司）

法定代表人：_____

联系地址：_____

乙方（合作方）：_____

法定代表人：_____

联系地址：_____

鉴于甲方是一家拥有“神鹰”品牌服装的企业，拥有独特的经营模式、商标、服务标志等知识产权；乙方愿意与甲方达成战略合作，使用甲方的品牌、经营模式等开展业务。根据《中华人民共和国民法典》的相关规定，双方本着平等互利的原则，经友好协商，达成如下协议

一、合作方式

1. 甲方授权乙方在其经营范围内使用“神鹰”品牌，并在合理范围内进行宣传。
2. 甲方根据乙方的需求，进行服装的定制生产，保质保量完成乙方的订单业务。
3. 乙方委托甲方生产的产品，有权要求甲方在产品上标注“神鹰”的标志。

二、合作时间

本合同合作时间自____年____月____日至____年____月____日。合同到期后，双方应及时签订续约合同。

三、品牌运营保证金支付

1. 合同签署之日起，需打神鹰门头的，乙方只能经营神鹰产品并下单给甲方公司。乙方应当支付甲方 10000 元（大写：壹万圆整）的品牌运营费，以保证甲方的合法权益和乙方对甲方品牌商



标的正当使用；同时甲方为乙方配备【套码衣单价 600 元/件，男女各 6 件；国产面料册（西服、大衣、衬衫）各一本；神鹰常规西服（化纤面料 6 套、50%毛以上 6 套、免烫衬衫 5 件、领带 5 条】。

2. 合同签署之日起，不需打神鹰门头的，乙方应当支付甲方 5000 元（大写：伍仟元整）的品牌运营费，以保证甲方的合法权益和乙方对甲方品牌商标的正当使用；同时甲方为乙方配备【套码衣单价 600 元/件，男女各 6 件；国产面料册（西服、大衣、衬衫）各一本】。

3. 所支付至甲方指定账号：

账户名称：_____

银行账号：_____

开户行：_____

税 号：_____

4. 品牌运营费在双方取消合作后，由甲方在三个工作日内退还给乙方。

5. 面料厂家的样卡，按厂家收费标准收取乙方样卡费。

四、甲方权利与义务

1. 甲方需要生产出符合乙方要求的产品，针对于不符合要求的，乙方可要求甲方进行返工
2. 甲方对乙方提供的生产价格，不高于目前市场标准价格
3. “神 鹰”的品牌和商标、知识产权的归属权属于甲方，乙方未经甲方同意，不得擅自使用神鹰品牌商标。

4. 甲方应对乙方进行销售的培训，包括产品知识、销售技巧、店铺管理等。

5. 甲方应提供定期的业务指导和支持，帮助乙方提高销售业绩。

五、乙方的权利与义务

1. 乙方在收到货物后____七____日内，如发现质量问题，有权要求返工。

2. 乙方不应有损于甲方的品牌形象，若乙方进行有损甲方品牌形象的行为，对甲方造成的损失，甲



方有权要求赔偿。

3.乙方有权对甲方的生产标准，产品质量进行检查监督，并提出建议和意见，确认的样品验收货品

4.乙方有团购业务，乙方经甲方同意后，甲方可授权乙方代表甲方与客户单位签订团购订单业务，订单签订必须按甲方“关于承接团购的职业装合同规定执行”，否则造成订单不能履行，一切责任和后果由乙方负责。

六、加工付款方式及交付方式

-1. 乙方确定委托加工款式、数量、标准后，与甲方签订加工通知单：

A、乙方私人订制十套以下，按照甲方吊牌价格6折（不含税）支付给甲方、乙方需开发票，甲方吊牌价6折的基础上上浮13%

B.乙方承接的十套以上的团购订单，具体情况甲乙双方另行商议。

2. 甲方根据确认本批订货明细及货款后严格按照乙方订单要求组织生产。

-3. 在生产完成后，由甲方配送至乙方指定地点。

七、保密条款

1. 双方应对在合作过程中知悉的对方商业秘密和机密信息予以保密。

2. 未经对方书面同意，不得向第三方披露或使用上述信息。

八、合同的变更和解除

经双方协商一致的，可书面变更合同或解除合同。

九、争议解决

合同在履行过程中发生争议，双方应协商解决；协商不成的，提交甲方所在地人民法院诉讼解决。

十、其他

本合同一式两份，甲乙双方各执一份。



合同自双方签字盖章之日起生效

甲方（签章）：贵州神鹰服饰有限公司（或神鹰企业旗下公司）

签约日期：____年____月____日

乙方（签章）：_____

签约日期：____年____月____日



公司私人订制奖励规定

公司为提升神鹰品牌的市场竞争力及提升零售终端的盈利能力，经公司研究决定成立私人定制领导小组，现将有关人员分工与工作职责及提成奖励的实施方案如下：

一、领导小组成员

组长：公司销售中心零售部负责人或私人定制负责人

成员：公司采购部负责人、量体人员、销售人员、生产厂制作管理人员

二、部门成员工作职责

1、组长：全面负责高级定制的工作开展工作及工作协调：负责生产厂家资源开发与外联协调，样衣陈列培训量体规范及销售服务培训以及市场运营拓展推广。

负责私人定制接单、下单（含外加工）、定价、生产组织、样衣样卡资料的收集发放管理、客户数据资料管理、客户收发货及售后服务与客户维护工作。负责收集终端产品需求信息与厂家沟通新品上市情况。

2、成员：私人定制的推广与销售。

三、私人定制提成奖励：每月款清结算次月发放，提成奖励具体分配如下：

组长占销售总额的 2%

量体人员占销售总额的 2%

公司生产厂制作管理人员占销售总额的 2%

（备注：提成计算方式按照回款到位资金并扣除销售人员提成后进行发放）

四、客户无预存且吊牌价不打折的情况下：

1、专卖店占销售额的 20%（提成奖励给接单人员）私人定制销售不作为店铺销售业绩。

2、销售业务员、合伙人、公司各部门介绍人员介绍的订单占销售额的 20%。

（备注：以上均无差旅费报销）

五、客户有吊牌价打折的情况下：

1、吊牌价打 9.5 折，接单人员提成为回款到位资金的 15%；

2、吊牌价打 9 折，接单人员提成为回款到位资金的 10%；

3、吊牌价打 9 折以下，经公司总经理批准，接单人员提成为回款到位资金的 10%；

4、一次性销售 2 万吊牌价打 9.5 折，接单人员提成为回款到位资金的 16%；

5、一次性销售 5 万吊牌价打 8.5 折，接单人员提成为回款到位资金的 13%；

6、一次性销售 10 万吊牌价打 7.5 折，接单人员提成为回款到位资金的 10%。

（备注：以上均无差旅费报销）

六、量体工资安排



公司私人订制奖励规定

公司所有量体人员实行每量一套服装提成为销售总额的 2%，公司总部及专卖店量体人员出差按公司出差制度执行。

七、责任管理

1、私人定制工作，实行岗位工作责任制，各自对其本职工作负责，所造成的成本损失费将有造成此责任的责任人承担。

2、私人定制的生产加工费用、领导小组成员销售提成及其他渠道销售应付提成以及量体费用由私人定制领导小组组长单独核算并交财务审核后；每月由私人定制领导小组组长上报总经理批准后，资金到位后三个工作日发放提成。

八、年度特殊激励政策

私人定制完成年销售 200 万以上另行奖励销售额的 1%给私人定制领导小组核心成员，每增加 100 万增加 0.5%销售奖励，如完成年销售 600 万以上，销售奖励最高至总销售额的 3%封顶。每年年底核算并按上述第三条所占比例进行分配。

九、公司联营店、婚纱店、会所、咖啡店、及其他加盟店等均按吊牌价的 6 折与公司结算，不含税。

十、所有私人定制订单按公司统一零售价进行销售，并一次性付清订单全款方可进行下单，公司一律不接受预付部分订金的方式下单。

十一、私人定制领导小组成员只能宣传推广公司指定的私人定制服装，只能通过公司私人定制确认接洽订单。如发现销售中心人员有私自卖单严重损害公司利益，发现一次处罚该订单销售金额的十倍罚款并取消个人的一切奖励，公司将依法追究法律责任。

十二、此规定经公司董事长批准于 2024 年 11 月 1 日开始执行。

贵州神鹰服饰有限公司

2024 年 11 月 1 日

