服务站版块

**一、会员体系**

1. 推广员 条件1000元➕300绿色积分（客户实缴1300元）

权益：获得推广大使相关权益，抽盲盒相关权益，赠送1000打车券

1. 服务商 条件3000元➕900绿色积分（客户实缴3900元）

权益：获得推广大使相关权益，抽盲盒相关权益，赠送3000打车券

1. 合伙人 条件10000元➕3000绿色积分（客户实缴13000元）

权益：获得推广大使相关权益，抽盲盒相关权益，赠送10000打车券

客户报单后立即获得等值的打车券，例如合伙人获得10000元的打车券，每天按总额的0.27%释放，每天可使用打车券为27元，共计释放370天。获得打车券后先释放185天，剩余185天为锁定状态，推广2个有效客户（推广员至少推广2个推广员, 服务商至少推广2个服务商， 合伙人至少直推2个合伙人）后解锁剩余185天参与释放。

1. **奖金分配体系（推广收益）**

1、直接销售奖：

推广员: 10%

服务商: 20%

合伙人： 40%

服务商和合伙人享受级差奖，举例说明：

举例一

A为10000（合伙人），B为1000（推广员），C为10000（合伙人），

A推广了B，A获得直推奖励400元

B推广了C，B获得直推奖励1000元，同时A获得级差奖励3000元。

举例二

A为10000（合伙人），B为3000（服务商），C为1000（推广员），D为10000（合伙人）

A推荐B，B推荐C，C推荐D，

当C推荐D时，C获得直推奖励1000元，B获得级差奖励1000元，A获得级差奖励2000元。

1. 服务奖：享受下一代收益的20%

3、管理奖：

1服务站：业绩要求50万+直推3个V3+小区业绩10万，获得该市场报单金额的2%奖励。

举例一：本人直推三个V3可以理解为A、B、C三个区

A区业绩30万，B区业绩20万，不可升级，当C区大于等于10万时可以升级

举例二：本人直推三个V3可以理解为A、B、C三个区，本人同时直推了C、D、E三个区

A区业绩30万，B区业绩20万，不可升级，当C、D、E三个区相加大于等于10万时可以升级

宗旨是考核3条线，大小区可以切换，去掉业绩最大的两个区，剩下的为小区

2区县分公司：业绩要求两个服务站+小区业绩30万，获得该市场报单金额的4%奖励

3地市分公司：业绩要求两个服务站+一个门店，获得该市场报单金额的5%奖励

推荐奖励5%、4%、2%为级差奖励，不能重复获得

1. **拆盲盒体系**

规则：3人成团，设置100元、300元、1000元三种盲盒

推广员只能参与100元盲盒

服务商能参与300元和100元盲盒

合伙人能参与1000元、300元、100元盲盒

以上盲盒每天每人只能参与一次

盲盒的金额是后付，谁抽中谁支付，24小时内必须支付完成，否则冻结账户，未支付前订单未成功，不能生成绿色积分。

中奖者获得盲盒产品+等额绿色积分；

未中奖者获得10%-30%不等的打车券奖励

盲盒体系收益2倍封顶，达到2倍后不能再参与拆盲盒

举例：

推广员1000\*2=2000元封顶

服务商 3000\*2=6000元封顶

合伙人 10000\*2=20000元封顶

**四、绿色积分体系**

绿色积分使用：

1. 互转（市场对冲变现）
2. 绿色积分可以购买商城内的商品

3、1:1兑换成碳积分，绿色积分转碳积分需要手动审核

碳积分即分红权（每天按比例获得打车劵抽佣的10%-30%分红）

碳积分分红计算方式：每天流水抽佣的10%-30%除以全部碳积分个数得出每个碳积分价格。

4、碳积分可销毁

**备注：推广收益+盲盒收益+碳积分分红收益达到10倍封顶之后需要复购，复购不再赠送打车券，而是赠送产品。**

**服务站版块所有收益为打车券。**