**T家园消费创业平台计划**

当今世界，供大于求，就必须使企业上下保持一致，为消费者创造价值，而不仅仅是提供产品和服务。

**转型升级**

创新——只为一个改变世界的高度

创新并非是仅仅针对某个产品、某个公司、某个群体而言。可以改变世界，造福于全社会、全世界的创新才可称之为真正的创新。

在中国政府在创业、转型升级的号召下，要从互联网大国到互联网强国，商业模式的创新显得尤为迫切，甚至比产品创新、技术创新、服务创新都重要的多。中国的经济快速增长一直靠“投资、出口、消费”三驾马车拉动，现在投资、出口的两架马车几乎停带不前，唯有靠消费马车来拉动，中国存在一个庞大的中低端消费市场，而且这个市场在绝对意义上远远没有饱和，并没有得到广泛普及。而且在短期内，国民收入不会发生巨大变化，这也导致中国对高端消费的抑制。如何快速提高国民收入，在2020年实现人均国民收入翻番，全面建成小康社会。这个时候发现新的需求，并且创造出新的需求模式，就比单纯的技术创新、产品创新、服务创新重要，可以说只有依靠商业模式的创新和转型．对企业战略重新设计，才是中国企业的唯一可行道路，也是中国从互联网大国到互联网强国的唯一途径。

  正是基于这种理念和现状。顺民公司决定从产业价值链的最低端的消费会员。进行价值突破创新。因为如果没有消费者，产品和废品没有区别，所以从正意义上来说，是消费者创造了财富．据此T家园的价值不在于拥有多少资源，而在于能够整合多少资源并与消费者共享，为社会、商家、消费者创造现实价值增值的机会，从“分享”到“共享”。坚持以“消费者为本”的理念，通过“互联网”满足人性中各个层面的“需要、需求和追求”，利用全新商业模式，与消费者一起打破时间与空间的局限，实现T家园的价值融合。

**技术创新**

T家园的核心技术是利用“大数据、云计算”服务，根据“会员经济”和“社群经济”的原理，开发出一套完整的互联网数据中心。

平台依托与数据中心，让消费者通过计算机网络和移动终端在平台中完成各项经济活动，并依托平台形成自己的消费商圈体系。

T家园的核心商业模式由自主创新的“团购消费定金”、“诚信消费分期”以及“T家园特权”组合而成，为消费者成功打造了一个“省钱+赚钱”，“就业+创业”的绝佳平台。

**模式创新**

改变或者被改变，是每一个人，每一个国家，每一个企业，甚至整个行业都要面对的问题，随着我国互联网行业的爆发式迅猛发展，各种创新模式、创新技术、创新产品及创新服务将会冲击一切不愿意与时俱进的传统商家和企业，一些商家、企业甚至某个行业都将会消失。顺民公司从价值理念出发，率先提出“比会员更懂会员”、“与会员做朋友”，利用大数据应用的特点，为平台会员提供一种“团购消费定金+诚信消费分期”的组合权利，加上创新的T会员特权计划，让T家园所有商品资源及项目，可以和消费会员共享、共治、共有。这与传统的产业平台、电商平台完全不同，是人人都可以参与的无风险创业绝佳平台，与大家形成一个完整的生命共同体。

**汽车、房产每个人拥有的梦想**

相对于线上的消费者来说．线下是真正的“蓝海”，尤其是在互联网发展欠发达的城市以及广大农村。如何开发线下以及农村市场，是现在所有互联网企业的目标所在。

传统思维是，赚钱买车、买房。就是这样的传统思维造就了现在无数的房奴、车奴。让这些无数的消费者月月还车贷、房贷，生活压力年年积累逐渐加大。这样的群体造就了无数的无偿还能力的黑户，最后汽车、房产让银行收回。最终这样的消费者拥有汽车、房产的梦想破灭，给自己造成的财产寻失、精神寻失无法计算。

为了搭上互联网的快车，时刻走在同行业前言，在给消费者带来巨大便利的同时，也帮助实体店主和房产商降低成本，获得无限增值空间。T家园推出了创新战略“省钱+赚钱”，“就业+创业”的平台。打破传统经营陈规，将互联网与实体商家完美融合，并以“农村最后一公里”为终极目标，将线上的社交复制到线下实体．给地区T家园会员群体提供一个情感体验、分享体验、行动体验、消费体验与一体的实习分享平台。

**T家园会员特权计划**

T家园作为个引领前言的公共平台，整合所有资源，打造核心生存力。与传统互联网电商平台不同。T家园是把消费会员做大，把公司做小。过去是公司掌握消费者行为：现在是由消费者掌握公司行为，T家园只是提供一个数字化自

主平台，让消费会员自己来选择自助体验消费，消费会员需要的不仅仅只是价格和服务，他们更需要的是价值实现和多元化的完全体验。

**T会员团队特权说明**

1. T家园的T会员客户资格共分为16个等级，分别为：VIP0(实名认证会员) – VIP 15（蓝钻客户T会员）。

2,T会员客户组建7人团队成立，可以拿到公司奖励和旅游积分。

3,T会员客户的级别由系统自动处理，无需T会员客户自己申请。

4,T家园T会员客户荣誉殿堂每个季度会公布新晋升T会员客户名单

5,T会员客户的等级由T会员客户组建团队的增加决定，团队越多，T会员客户的等级则越高，享受T会员客户权益则越大。

6,VIP10(导师T会员客户)及以上荣誉尊贵客户享受旅游积分使用，根据积分选择不同规格国内豪华旅游。

7,VIP15(蓝钻黑客T会员客户)及以上荣誉尊贵客户享受公司基金年度海外旅游等特别奖励。

**T家园团队级别明细**

**荣誉殿堂 T家园人身份的象征**

实名认证会员 VIP0 T会员1星客户 VIP1

T会员2星客户 VIP2 T会员3星客户 VIP3

T会员达人客户 VIP4 T会员1星精英客户 VIP5

T会员2星精英客户 VIP6 T会员3星精英客户 VIP7

T会员1星导师 VIP8 T会员2星导师 VIP9

T会员3星导师 VIP10 T会员白银黑客 VIP11

T会员黄金黑客 VIP12 T会员白金黑客 VIP13

T会员红钻黑客 VIP14 T会员蓝钻黑客 VIP15

**T会员客户粉丝奖励政策**

1. **什么是粉丝？**

粉丝是指T家园T会员客户通过自己的激情链接，通过T会员的推广，通过（微信，微博，社区，个人网站）实名注册到公司赠送的客户粉丝位中的准会员，都将成为该T会员客户的粉丝。

1. **激情粉丝有什么作用？**

由于T家园是一个融入社群经济的公共资源共享平台，所以构架在粉丝和激情者关系之上，都将产生经营性创收行为，凡是成为T家园平台的粉丝都将成为T家园的准客户，平台都会根据T会员的特权计划奖励激情人相应奖励。

**规则：**

1,粉丝准客户必须是会员直接激情的。

2,粉丝准客户必须是经过实名认证的会员。

1. T家园的T会员客户成功激情注册一名实名T会员客户，平台奖励直接邀请T会员客户2000元。
2. T家园的T会员客户成功激情注册一名实名粉丝，平台奖励直接激情T会员客户200旅游积分。积分奖励是积累的。
3. T家园的T会员客户成功为T家园对接一个商家，平台奖励商家年总收入的1%，再奖励T会员客户200旅游积分。

**T家园创新利润分配**

从经济学角度来说，传统产业的流通环节有三部分构成，即‘生产’‘销售’和‘消费’。生产商，销售商和消费者构成了传统的流通环节，这三个环节缺一不可，但是在这三个环节当中，真正有利可图的只有生产和销售两个环节，消费者参与财富分配的权利被剥夺了，为了打破这种不公平的局面，T家园作为一个引领前言的公共资源共享平台，通过T会员店特权计划，实现了消费者与经营者的角色结合，充分挖掘消费价值，让广大消费者参与进来，注册成为T家园会员后，可以作为消费者的身份在T家园平台省钱消费的同时获得丰厚的消费收益，也可以作为经营者的身份与T家园商家合作，从中获得丰厚的提成奖励。T家园的T会员客户无需经理传统经营的繁琐环节，承担高额的经营费用，T家园将提供售前，售中，售后等全方位的技术的服务支持帮助加盟商家快速回笼资金，帮助经营者获利。

详细情况见附加表图

**T家园+创业扶持基金**

为了帮助广大T粉们进一步降低投资资金，更加轻松的实现低成本创业，及时获取更大价值利润回报，T家园为了广大T粉提供一定数额创业基金的扶持计划。

**T+创业扶持基金简介**

**T**家园倾力打造的‘T+创业扶持基金’计划，以诚信为纽带，在互利互赢中将诚信理念永续传播，将为你的创业之路答问及时，为你的创业航母插上翅膀，为推动社会诚信建设注入巨大动力。

1，扶持对象：成为T家园会员的忠实客户，可以为T家园粉丝作为担保人进行担保。

2．扶持项目：T家园区域代理、汽车、房产购买预约证金等项目。

3．扶持金额：捉供所缴纳团购预约保证金款项“支付一半，扶持一半”的服务。

4．管理费用：创业扶持基金按月收取管理费，管理费额度为剩余扶持基金额度的0.5％。

5.管理费计算：自扶持日起开始计算当月管理手续费，直至将创业扶持基金及管理手续费全额还完为止。

## 区域代理计划

T家园区域代理资格可分为：省级运营中心、市级运营中心、区（县）级运营中心。根据公司合作要求不同，不同资格的运营中心所亨受的权益也不同。

省级运营中心区域划分

按照中国行政区域划分34个省级行政区域，其中23个省，5个自治省，4个直辖市，2个特别行政区， 在每个省级行政单位合作唯一的省级运营中心。

一、合作条件

1．独立的省级法人公司，单位或者团体；办公面积不低120平米。

2.一次性缴纳区域代理预约保证金500万。

3.认问公司理念，共有社会责任感和强烈的团队意识、风险意识。

二、合作权益

1．享受所属省份（身份证信息锁定）每月收益的3％。

2．VIP11(白银黑客T会员)资格及相应T会员特权。

3．省级运营中心的唯一性。

4．获得T家园合作基金的份额(公司拿出每月新增团队盈利的1.5％作为基金奖励)。

市级运营中心区域划分

按照中国行政区域划分333个地市级行政区域,其中：286个地市级、14个地区级、30个自治州、3个盟，在每个地市级行政单位合作唯一的市级运营中心。

一、合作条件

1．独立的市级法人公司、单位或者团体；办公面积不低于70平米。

2．一次性缴纳区域代理预约保证金100万。

3．认同公司理念，具有社会责任感和强烈的团队意识、风险意识。

二、合作权益

1．享受所属市（身份证信息锁定）每月收益的3％。

2．VIP8(1星导师T会员)资格及相应T会员特权。

3．市级运营中心的唯一性。

5.4获得T家园合作基金的份额(公司拿出每月新增团队盈利的1.5％作为基金奖励)。

县(区)级运营中心区域划分

按照中国行政区域划分2853个县级行政区域，其中：872个市辖区、368个县级市、1442个县、117个自治县49个旗3个自治旗1个特区1个林区，

在每个县（区）级行政单位合作唯一的县（区）级运营中心。

一、合作条件

1.独立的区/县级法人公司、单位或者团体；办公面积不低于40平米。

2.一次性缴纳区域代理预约保证金26万。

3．认问公司理念，具有社会责任感和强烈的团队意识、风险意识。

合作权益

1．享受所属县(区)(身份证信息锁定)每月收益的3％。

2．VIP5(1星精英客户T会员）资格及相应T会员特权。

3．县(区)级运营中心的唯一性。

4．获得T家园合作基金的份额(公司拿出每月新增团队盈利的1.5％作为基金奖励)。

合作条件

1．在所属区域内行自营企业，企业注册资金为50万--500万及以上人民币。

2．有固定的办公场所，办公面积不少于40--120平米。

3．预交相应的代理预约保证金。

4。具备市场影响力和市场开发与管理能力。

没钱投资怎么办

公司会先为你做零首付汽车（车价10万左右），通过汽车再为你做投资资金，再通过平台赚钱还汽车的分期，多余的钱在买房。

公司这样做是为让每位客户拥有汽车、房产的梦想少奋斗10--20年，把时间自由化，想做什么就做什么。

详解：就是客户想做，前期没有2万元的投资资金，公司就以客户的资质为客户做一辆零首付的汽车（车价10万左右），在通过汽车为客户做两万元投资资金，客户在通过平台赚的钱

换汽车分期，多余的钱在买房。