

一、方案概述

合作目标

- 利用总部与拼多多的订单流量优势，快速拓展香港市场的快递柜点位。
- 总部负责设备及技术支持，本地合作方负责点位拓展、设备安装、日常运营维护和现场管理，确保设备高效运营与优质服务。

核心思路

- **总部责任：**承担柜机及相关前期设备投入（约24,460元/点），提供统一的技术、系统支持与品牌管理。
 - **合作方责任：**负责本地市场的点位拓展、设备安装调试、日常运营、维护管理及客户服务，按照双方约定的KPI接受绩效考核。
 - **收益分成：**订单收入（1.99元/件）采用固定或阶梯式分成模式，总部与合作方分别按约定比例（80%归合作方、20%归总部）进行结算，KPI达标后可享受更高提成比例。
-

二、合作双方及角色定位

1. 总部（设备及品牌方）

- **主要职责**
 - 投资并承担所有设备及前期安装、运输、系统对接、地推等费用；
 - 提供统一技术、系统平台、数据监控及后台支持；
 - 负责品牌宣传和统一标准制定，确保全国或区域内服务质量一致。
- **风险与收益**
 - 风险：承担前期设备投资及资金回收压力；

- 收益：从每件订单中按照固定比例获得分成，订单流量由拼多多侧提供保障，且整体品牌形象由总部主控。

2. 本地合作方（运营管理方）

• 主要职责

- 主动拓展香港本地点位资源，与物业、商圈、社区等建立合作；
- 负责设备的安装调试、日常运营、现场维护和客户服务；
- 定期上报运营数据，包括设备稼动率、日均投件量、客户满意度等；
- 执行总部制定的运营管理规范和服务标准。

• 风险与收益

- 风险：承担每月固定运营费用，并对设备现场运营质量、点位拓展进度负责；
 - 收益：获得订单收入分成中的大部分（80%），通过优质服务和快速扩点获得阶梯提成奖励。
-

三、财务安排与收益分成

1. 前期设备投入

- 单点设备及前期安装等总投入约 24,460 元，由总部承担。
- 总部在后续分成中按约定比例回收设备成本，回本周期根据实际单量情况进行动态监控。

2. 每月固定运营成本

- 本地合作方承担每点每月固定支出（包括小管家、法务、客服、系统服务（50 元/月/点）、场地租金、电费+网费）。

3. 收入与分成模式

- 每件订单收入 1.99 元，由总部与合作方分成。
 - **方案：**采用固定80:20分成模式——合作方获得 80%，总部获得 20%。
 - 如日均150单：月收入约 8,955 元，合作方收入约 7,164 元；总部收入约 1,791 元，用于逐步回收设备成本。
 - **阶梯激励（可选）**
 - 当实际单量达到预定目标后（例如日均超过150单），可调整合作方提成比例（如提升至 85%），进一步激励拓展和运营。
-

四、绩效考核与关键指标

为确保双方利益及项目持续健康发展，双方约定以下考核指标与评估机制：

1. 点位拓展与安装进度

- **目标：**规定签约后第一个月内完成首批点位的谈判与安装；后续按季度设定扩展目标。
- **考核：**通过安装合同、现场拍照及第三方审核确认实际点位情况。

2. 设备运营与维护

- **设备稼动率：**确保设备日均正常运行、设备故障率低于预设标准；
- **现场维护：**定期巡检、设备保养、故障响应时间在24小时内；
- **客户满意度：**收集用户反馈，设定满意度评分，低于标准需启动改进措施。

3. 订单投件量

- 虽然订单来源由拼多多侧提供，但合作方需保证设备状态及现场服务不影响订单转换。
 - 定期数据上报（例如每月订单量、活跃天数），作为分成及激励的依据。
-

五、保障机制

1. 保证金制度

- 本地合作方需缴纳履约保证金（建议 5,000~10,000 元/点），以确保承诺的点位拓展与运营标准；
- 若连续数月未达标，保证金可部分抵扣违约金，总部有权收回设备。

2. 定期评估与合同条款

- 双方每季度召开评估会议，审查点位数量、订单量、设备状态及服务质量；
- 明确违约、终止及退出机制：如合作方连续2个月严重不达标，总部有权提前终止合作；如总部未能按时提供系统支持，也允许合作方终止合同。

六、合同期限与续约

- 合同期限：**建议初期合同期限为1年，后期根据业绩表现续约。
- 续约条款：**达到或超过预设KPI的，合作方享有优先续约权，总部可考虑调整分成比例及激励方案。

七、争议解决

- 双方应在合同中约定争议调解及解决机制，可设定调解、仲裁或诉讼的具体流程，确保问题迅速得到解决，避免影响项目进展。

八、实施步骤

- 方案确认：**总部与潜在合作方就方案内容进行详细洽谈并达成初步意向。
- 签订合同：**明确各项责任、考核指标、分成比例、保证金及违约条款。
- 设备部署：**总部统一出设备、协调技术对接与培训；合作方负责点位拓展、安装部署。

4. **试运营期：**设定为期3个月的试运营期，期间双方密切跟踪数据，调整优化运营策略。
5. **全面运营：**试运营期后，根据实际业绩正式进入全面运营阶段，并启动阶梯激励措施。