# 通付宝招商问题及解答

**1、成为代理商的条件？**

答：无特别条件，全国各省市县的个人、公司以及个体都可以加盟。当然，有现成的经营团队，在所属地区有广泛人脉及市场资源者我们会优先考虑。

**2、公司给代理商提供什么帮助？**

答：对于签约的代理商，公司会提供从品牌形象、产品知识、技术服务、销售培训、市场推广、区域营销等六个方面的支持，让您后顾无忧。

**3、加盟代理商怎么赚钱？**

答：代理商可享受到双重利益回报：刷卡器销售有高额差价利润，用户使用刷卡器也有持续分润。所以卖机子可以赚钱，代理区域内的用户用通付宝也有钱赚；

通付宝手机刷卡器官方零售价为688元，加盟通付宝，最低可享受278元的结算价格，产品销售差价高达59.6%。

在销售出去的每一台手机刷卡器及区域内通付宝APP用户，每发生的每一笔交易都有钱赚；转账汇款会产生手续费，其他现有功能（交话费）及以后上线的新功能（如交通罚款缴费等）每一笔产生的利润，代理商都可以享受12.5%的分成，形成源源不断的收入来源，真正实现“一次投入，终生收益”。

代理商为通付宝介绍特权类资源接口，也能按贡献大小至少获得单项业务利润之12.5%的分红。

加盟通付宝，即相当于成为通付宝股东，不断享受公司持续发展所带来的经济效益！

**4、代理区域是否有限制？**

答：为保证代理商的利益不受侵害，公司实行严格的区域保护政策，一县（区）只设立一家代理商。在三年的代理时间内，该区域的线下渠道业务拓展将由代理商全面负责，享受独立的经营空间，其他代理商不得进入。

也因为一县（区）只设立一个名额，先到者先得，所以机会极为难得，欲代理者须从速。

**5、公司有没有其他的政策支撑？**

答：公司对代理商的权益做了严格的保护，具体可参看代理合同。同时，公司也在不断完善各项代理政策，务必使代理商获得更高收益，与公司实现共赢。

**6、保证金什么时候退还？**

答：在签约加盟后，所缴纳的保证金会在完成销售任务后逐年返还，第一年先返还40%，第二年再返还40%，剩余部分第三年返还完。

**7、退出规则？**

答：可以随时退出。合作期内，若代理商方单方面提出解约，则需扣除剩余保证金的30%作为违约金。

**8、你们公司是否安全？**

答：通付宝是正规的合法企业，注册资金1亿元，是由中国最大的网上纸业交易平台——明盛集团发展而来的，因此具有雄厚的资金与实力。同时，公司拥有深厚的政府资源及银行金融资源，形成紧密三方合作关系。更有全业务牌照支持，推动全领域的布局。

因前景看好，通付宝成立短短几月内，已经获得中国银行、中国光大银行、平安银行、中国民生银行等九大银行及数十家金融机构超过5亿元的巨额投资，充分保证了通付宝的稳健发展。

因此，对于安全问题，完全不用担心。

**9、通付宝手机刷卡器有什么优势？**

答：通付宝是中国第一家拥有自主研发技术、自己生产、自有品牌、自建销售团队的移动金融企业，在软件技术、卖点功能、产品利润、产品品质、售后服务等各方面都强于同类产品。

**10、通付宝手机刷卡器有什么卖点？**

答：通付宝手机刷卡器产品的卖点，体现在三个方面：

1、相比其他竞争对手，通付宝手机刷卡器更全能。一是支持更多卡；二是支持更多功能。

2、相比同类手机刷卡器，通付宝功能更强。一是特色转账汇款功能；二是大额信用卡支付功能。

3、相比传统金融产品，通付宝体验更优。A、银联平台，多能专属；B、小巧时尚，便捷随行；C、央行监控，安全无忧。

**11、在通付宝刷用时出现丢钱情况，没有到帐或额度不对，谁负责？**

答：发生在通付宝手机刷卡器上的问题，公司都会负责到底。我们产品是经过中国人民银行认证和管控的，通道是银联和银行的，所以用通付宝手机刷卡器跟你上银行ATM机办业务一样可靠。

**12、给你们交了5万押金，押金你们如何管理，公司卷款跑了怎么办？**

答：押金只是风险保证金，为约束合法经营遵循双方约定条款而暂时交付通付宝，会在3年内逐步返还。

至于公司，更不用担心。通付宝是正规合法的注册企业，公司注册备付金1个亿在银行及银联押着，足以证明公司资质。

**13、分润是否一定要签合同才有？**

答：必须签合同成为通付宝代理商才能享受源源不断的分润。

**14、为什么有的公司不收押金，但你们公司要收五万？**

答：我们0代理费0加盟费，但为了约束代理商遵守约定、合法经营，防范和规避可能出现的金融、市场、管理风险，我们要求代理商缴纳保证金，最后也都会全部返还的。收取保证金也是行业内较通行的做法，并非是加盟通付宝的条件。

**15、为什么交行的卡还不能用？**

答：因系统在不断升级，过程中可能有一两家银行的功能未完全覆盖，后边都会全部开通的。

**16、售后保障如何？**

答：产品一旦售出，1月内非人为损坏质量问题，可免费更换；1年内刷头若非人为损坏，可免费进行维修。软件使用和更新，终身免费享受。

**17、代理商是否可以发展下线，能不能提供系统支持？**

答：在代理区域内，代理商可独立经营市场，自主发展下线。公司会提供区域营销及市场推广等方面的系统支持，比如分销到各个镇或村，必要时公司可以帮代理商开发系统软件管理，帮助代理商快速打开区域市场，创造效益。

**18、公司知名度不高，你们如何保证长远发展？**

答：通付宝成立时间虽不长，但短短时间内已经获得中国银行、中国光大银行等九大银行及数十家金融机构超过5亿元的巨额投资，证明了公司的未来前景。同时，公司汇聚互联网行业资深人士、金融技术专家和品牌营销团队，在政府关系、产品研发、技术创新、市场拓展、企业管理和资本运作等方面具有丰富的经验和资源，充分保证了公司未来的长远发展。有实力、有技术、有资源、有资本，公司发展不可限量。

**19、为什么收款方信息不能用刷卡获取？**

答：因为每个人转账汇款需求不一样，收款方可能不在近前，不能提供卡进行刷卡，所以首次汇款时收款方信息需要手动输入。但再次转账汇款时，点击历史账户，即可直接获取收款方信息了。

**20、拿货多一些价格是否有优惠？**

答：代理商一律享受最低提货价278元一台。根据后期销售表现，公司会出台销售返点政策。

**21、产品外包装比同类的相比差了一些，能否做的高大上？**

答：我们的产品本身的品质是强于同行的，以前我们更多的专注做好产品本身，后批次的产品，公司会对外包装也进行持续的升级优化，确保内外兼优。

**22、售价能否灵活操作？**

答：公司产品零售价，统一为688元/台。

**23、产品目前功能相比同类产品比较少？**

答：相比同类产品，公司产品功能并不少，而且更多功能正紧急制作、准备上线。

**24、在我们那里刷卡器好像都没人知道，也没人用，我怎么办？**

答：好产品+轻推广，就能打开市场。新产品在大规模推广开之前，都有个市场培育过程，但潜在需求极为旺盛，公司在产品开发之初已反复论证过。对于签约的代理商，公司会提供从品牌、产品、技术到区域营销、市场推广等全方位的支持，再加上代理商的终端推广，销售局面很快就能打开。

**25、每月分润什么时候结算？**

答：代理商每月所获得的分润，将于次月5日进行结算，并通过通付宝钱包APP报表显示出来，包括日报、月报、年报。代理商只需打开手机，即可查看每月分润。

**26、产品有功能更新或价格有变动怎么及时知道？**

答：凡公司产品有任何价格变动或业务功能更新，都会提前48小时通知代理商。