

中国联合网络通信有限公司中山市分公司文件

中山联通〔2018〕96 号

关于优化云业务激励方案的通知

公司各部门（中心）、基层生产单元：

为推进公司战略转型，加快云业务创新类产品发展，经公司研究决定，对云业务激励优化如下：

一、沃云产品（我司自有云、行业云）、IDC 激励

1. 适用对象：公司全体人员。

2. 业务提成办法：

业务提成 = 客户首次全月出账收入 × 计提比例。

合同签署要求	计提比例	备注
签署 12 个月及以下时长合同 或只签署业务受理单	200%	以产品号为单位计算，同一客户每年叠加奖励 10 万元封顶。
签署 13-24 个月时长合同	250%	
签署 25 个月以上时长合同	300%	

说明：

(1) 提成发放时间：以客户首次全月出账收入为基数一次性计提，分 2 个月平均发放。

(2) 计提流程：由产业互联网公司中山办事处每月计提数据后，通过工作签报/工单送项目所属部门-政企客户事业部-财务部-人力资源与企业发展部-分管领导（特殊项目或项目总提成 3 万元以上）同意，由人力资源与企业发展部将提成发放至部门，部门统筹进行二次分配。

(3) 发放时客户需没有欠费（指截止考核账期累计无欠费），6 个月内补交清欠费的可补发。客户后续产生欠费且超过 6 个月未能追回款项，提成需如数追回。

(4) 对于省公司统签落地项目或通过公司资源置换获取的项目，原则上不再计算；如有特殊原因，采用一事一议方式审批计提。

(5) 提成计提含 IDC、云计算业务配套开通组网电路。

(6) 发生代理佣金的项目不予计算提成。

二、沃云 A、沃云 T 产品（合作阿里云、腾讯云）

1. 适用对象：公司全体人员。

2. 业务提成办法：业务提成 = 客户全额销账金额 × 15%。

3. 说明：

(1) 单笔业务的提成发放必要条件：必须全额销账且没有欠款方可以发放。

(2) 计提流程：市场部在 T+2 月提取 cBSS 系统上 T 月内的出账清单，筛选出已全部销账、无欠款的业务进行提成计算并发放；在 T+3 月，市场部提取 cBSS 系统上 T 月内的出账清单，剔除 T+2 月已经提成部分，再一次筛选出已全部销账、无欠款的业务进行提成计算并发放；对于在 T+3 月市场部取数以后，再销账的业务不再计提。

例如：某笔公有云业务 6 月份出账 14 万元，7 月份走工作签报调账减少了 10 万元，并在 7 月份客户缴费 4 万元全部销账，无欠费。那么 8 月份，市场部提取 cBSS 系统上的数据后，计算如下： $(14-10) \times 15\% = 0.6$ 万元。如客户在 8 月份才销账，那么 9 月份，市场部提取 cBSS 系统上的数据后发放。如 9 月份市场部计提数据时，客户还没有全额销账，该笔业务将不再计提。

本方案自发文之日起执行，前期已发展的沃云 A、沃云 T 产品按此方案计提，原《关于调整政企线团队 KPI 及部分产品计提规则的通知》（中山联通〔2018〕61 号）中沃云计提标准不再执行。

特此通知。

中国联合网络通信有限公司中山市分公司

2018 年 8 月 2 日

抄送： 公司领导。

中国联通中山市分公司综合部

2018 年 8 月 2 日印发

拟稿人： 人力资源与企业发展部 苏显程