

资源协同商业计划书

致：各位行业渠道伙伴、资源合作方

主题：一秒互联资源协同「轻协同 / 深度协同 / 战略伙伴」官方合作方案计划书

出品方：一秒互联

对接部门：伙伴关系官事业部

适用对象：拥有行业人脉、政企资源、渠道资源的合作伙伴

发布日期：2026年05月29日

官方对标来源：https://www.yimiaonet.com/beijing/list_50/

一、合作动因：信任资产 × 专业交付，共建长期合规共赢生态

1. 一秒互联核心交付价值

一秒互联深耕企业数字化、政企信创、AI智能化、品牌设计领域十年，累计交付3000+落地项目，拥有40余人全职技术团队、近99%按时交付率、十年零跳单记录、98%伙伴续约率。具备从需求梳理、方案撰写、开发测试、部署交付、售后运维的全链路闭环交付能力，可为渠道伙伴提供零风险、全兜底、高合规的技术支撑。

2. 伙伴合作核心价值

行业从业者常年沉淀的人脉、信任、政企关系，是最稀缺的商业资产。当合作伙伴的客户产生系统升级、数字转型、信创开发、品牌设计等需求时，无需自行投入技术团队、无需承担交付风险，仅需完成信任引荐，即可依托一秒互联成熟交付体系，实现信任合规变现、资源持续增值。

3. 协同核心目标

构建规则清晰、边界明确、权责分离、互不越界的技术协同体系。伙伴负责前端信任传递与资源对接，一秒互联负责后端全流程技术交付，实现「关系归伙伴、技术归我方、收益归渠道、责任归我方」的长期稳定共赢模式。

二、可承接合作需求场景（全品类覆盖）

我方全业务线对外开放协同合作，伙伴可引荐以下任意真实需求，均可纳入官方资源协同体系：

场景类别	具体承接内容
企业数字化场景	ERP/OA 系统升级、企业数字化管理平台、私域运营系统、办公自动化改造
政企信创场景	国产化系统开发、信创环境适配、政务服务平台、集团合规信息化建设
AI 智能改造场景	智能客服、流程自动化、企业知识库、数据分析平台、行业 AI 模型定制
品牌视觉场景	VI 视觉设计、UI/UX 交互设计、官网 / 小程序视觉落地、品牌全案输出
行业定制场景	垂直行业系统开发、企业专属工具开发、数字化转型整体总包项目

三、三大协同合作梯度（官方标准·精细化权益 + 量化准入门槛）

一秒互联设置三档合作模式，以年度签约业绩为核心晋升标准，搭配资源资质审核，梯度可自由晋升、保级，无系统强制降级打压，门槛清晰、规则透明、全部量化可落地：

合作梯度	量化准入门槛	伙伴核心权益	适配伙伴类型
轻协同 基础档位	0 门槛准入 无最低签约额度要求 新伙伴默认初始档位	官方标准佣金、永久客户归属保护、项目进度透明、无门槛、无考核、无违约压力、自由进退	偶尔有客户需求、试水合作的行业从业者、单次项目引荐伙伴
深度协同 进阶档位	年度有效签约业绩 ≥ 50 万 月度稳定输出有效线索 ≥ 2 条 无虚假报单、无违规记录	阶梯佣金加成、专属项目经理一对一对接、项目优先排期、优先方案支持、进度实时同步、联合品牌背书、解锁年度业绩额外返现	每月可输出有效线索、拥有稳定行业资源、长期深耕渠道的合作伙伴
战略伙伴 顶级档位	核心硬性门槛（满足其一即可）： 1、年度有效签约业绩 ≥ 300 万； 2、拥有单一行业 / 专属区域独家资源，可规模化落地批量项目（需提供具体资源证明或过往案例佐证，由伙伴关系官专项评估）； 3、政企 / 集团长期稳定资源，可承接总包类项目	最高 30% 封顶佣金、OEM 白标全栈服务、成本价合作 + 利润分红、联合市场推广、技术团队驻场支持、独家区域 / 行业保护、全流程透明协同、高额年度返现、优先专项项目权益	拥有批量行业 / 区域独家资源、可规模化落地、具备长期深度绑定意愿的机构 / 个人

官方晋升、保级、降级规则 (100% 透明)

规则类型	具体说明
晋升规则	按自然年累计签约业绩达标即可自动申请升级，无需额外审核费、无门槛，达标即解锁对应全部权益；年度业绩达标 300 万直接破格晋升战略伙伴。
保级规则	晋升后次年业绩未达标不强制降级，保留档位权益 3 个月，缓冲期内达标可永久保级。
降级规则	无恶意降级机制，仅长期无有效线索、无签约业绩，自动回归基础轻协同档位，已归属客户、历史收益永久保留，不受影响。
战略伙伴专属破格通道	优质政企资源、独家行业渠道、可批量落地项目的伙伴，可申请人工审核破格升级，无需等待年度业绩达标（需提交资源说明与项目规划，5 个工作日内反馈审核结果）。

官方 5 步闭环协同流程 (零技术门槛、伙伴无忧)

步骤	环节	具体内容
01	线索提报	伙伴提交需求简述，我方 24 小时内反馈项目可行性评估与报价区间

02	方案报价	我方全权输出技术方案、报价清单、案例素材，伙伴以自身名义对客提报
03	签约启动	客户签约付款、首期款项到账后，伙伴即时获得项目总额 8% 引荐确认金
04	透明交付	我方全权负责开发交付，伙伴通过专属进度看板实时查看进展，无需介入技术细节
05	验收结算	客户验收通过后，结算剩余阶梯佣金，项目进入我方免费维护期，伙伴收益闭环

四、官方阶梯奖励机制（全维度细化、可叠加、可验算）

1. 基础固定回报（全伙伴通用、写入契约）

回报节点	具体规则
签约即结	客户首期款到账，即时结算项目总额 8% 引荐确认金，无账期、无门槛
验收结清	项目整体验收交付，结算剩余佣金，累计最高可达项目总额 30% 封顶
永久归属	一经登记的客户，终身归属对应伙伴，复购、增项、二次开发持续结算收益

2. 单项目金额阶梯佣金（按项目体量递增）

注：以下比例为单项目总佣金（已含 8% 签约确认金），即签约时支付 8%，验收后支付剩余部分。

项目签约金额	基础比例	阶梯加成	最终总收益比例
10 万以内	15%	0%	15%
10 万 - 30 万	20%	2%	22%
30 万 - 50 万	25%	3%	28%
50 万以上	28%	2%	30%（官方封顶）

3. 年度业绩阶梯奖励（额外叠加、上不封顶）

年度总业绩	年度额外现金奖励	专属增值权益
50 万 - 100 万	业绩 2% 额外返现	免费技术培训、全套案例库开放
100 万 - 300 万	业绩 3% 额外返现	专属项目经理、项目优先排期、优先方案支撑
300 万 - 500 万	业绩 4% 额外返现	联合品牌背书、官方市场联合推广
500 万以上	业绩 5% 额外返现	OEM 白标授权、年度利润分红、技术团队驻场支持

4. 专项叠加奖励（全部可叠加、无冲突）

奖励类型	具体规则

续约奖励	伙伴引荐客户二次续费、功能增项、迭代开发，额外叠加 2% 佣金
高毛利专项奖励	AI 定制、信创国产化、政企总包类项目，额外叠加 5% 佣金
伙伴裂变奖励	伙伴引荐新渠道合作方，永久享受下级伙伴业绩 1% 被动分红

五、官方合规细则（全套标准规则、无模糊话术）

1. 客户归属与商务回避机制（官方核心铁律）

① 伙伴提报的有效线索，一经我方系统登记备案，永久归属对应合作伙伴，无过期、无清零、无失效。

② 我方（一秒互联）全员启动商务回避机制：公司所有员工、商务、技术、售后，禁止私加、私联、私触达伙伴引荐的客户。如确需直接沟通，须事先征得伙伴书面同意，并由伙伴指定对接方式。

③ 十年官方记录：27 例客户主动私下寻访我方，全部原路转回对应推荐伙伴，绝不越界、绝不跳单。我方接到客户主动联系时，首问必确认：“您是否有引荐伙伴”，不绕过、不隐瞒。

④ 客户归属规则正式写入合作协议，具备契约效力，可追溯、可追责、可赔付。若发生违规越界行为，伙伴有权主张项目总额 30% 作为违约金。

⑤ 客户跨项目、跨年度、复购增项、全新需求，始终归属原始引荐伙伴。客户主体变更、部门调整、关联公司衍生需求，仍在原归属保护范围内。

2. 线索有效 / 无效官方判定标准

判定结果	判定标准	处理方式
有效线索	客户具备真实数字化 / 信创 / AI / 设计需求、可对	进入协同流程，24 小时内出具评估结果与报价区间

	接决策层、具备商务推进空间、有落地意向	
无效线索	纯咨询无落地意向、无决策权限、同行套价、虚假需求	不计入业绩、不影响伙伴信誉，以书面形式说明判定理由

我方 24 小时内出具书面评估结果，理由透明、判定标准统一，无主观随意判定。伙伴对判定结果有异议的，可申请二次复核，由伙伴关系官与售前团队联合评估。

3. 官方结算规则（零账期、零套路、零纠纷）

- ① 结算完全对标客户实际回款节点，客户到账即结算，不压款、不拖款、不暂扣。
- ② 分阶段结算机制：客户首付到账结算 8% 确认金，项目全款验收后结算剩余阶梯佣金。首付款到账后 3 个工作日内完成确认金划拨。
- ③ 项目分拆、分期、迭代、增项回款，每一笔资金单独核算对应佣金，明细随结算一并提供。
- ④ 所有项目佣金比例，合作前书面确认锁定，中途不调价、不削减、不更改。
- ⑤ 我方不收取伙伴任何服务费、管理费、手续费，佣金全额发放至伙伴。

4. 我方红线约束（保障伙伴权益底线）

- ① 禁止我方任何员工绕过伙伴，直接与引荐客户建立私下商务联络。
- ② 禁止我方以低价、优惠、福利诱导客户跳过原始引荐伙伴独立合作。此条款旨在杜绝我方任何主动绕开伙伴的私下行为；若为客户主动提出的议价需求，我方将配合伙伴策略统一对外。
- ③ 禁止我方私自修改合作规则、下调伙伴佣金比例、变更奖励机制。
- ④ 禁止我方泄露伙伴资源、线索信息、商务进度、合作收益数据。
- ⑤ 禁止我方截留、拖延、克扣伙伴合规佣金收益。

5. 交付兜底责任规则（伙伴零风险、零责任）

- ① 项目需求梳理、开发、测试、BUG 修复、部署上线、运维售后、迭代优化，全部由我方全权承担。
- ② 项目延期、质量问题、客户投诉、技术故障，所有责任与风险均由我方承担，与伙伴无任何关联。

③ 伙伴无需具备技术能力、无需盯进度、无需处理售后纠纷，仅负责信任传递与资源对接。

④ 全项目进度透明化，专属看板实时更新，全程可查、可追溯、可取证。

6. OEM 白标服务官方细则（战略伙伴专属）

① 我方所有交付物（界面、LOGO、署名、技术文档、交付报告）全部替换为战略伙伴自有品牌。

② 我方全程隐身交付，终端客户仅认知合作伙伴品牌，无一秒互联对外露出。

③ 支持伙伴自有品牌独立接单、自主定价、赚取品牌溢价与差价利润。

④ 白标服务仅对长期合规优质伙伴开放，需满足战略伙伴资质且在合作中无违规记录，不对外零散授权，保障伙伴独家权益。

7. 合作终止与退出规则（双向自由、体面共赢）

终止情形	处理规则
伙伴主动终止合作	已登记备案的客户归属永久保留，后续所有复购、增项收益持续结算，时效为 3 年。3 年后不再拥有收益关系（为防止伙伴因素导致客户无法继续对接。终止合作后，可继续享受 3 年权益为补偿机制。）。
我方违规越界、私撬客户、拖欠佣金	伙伴可无条件终止合作，已归属客户权益不受影响
一般情形退出	无强制绑定、无任务考核、无违约金、无捆绑压力，合作自由、进退自由。建议提前 30 日书面告知，以便完成在途项目交接。

8. 奖励结算保留细则

① 所有单项目佣金收益永久有效、永久保留，不受合作周期影响。

② 年度阶梯奖励按自然年统一结算，当年结清、不累计、不拖欠，次年 1 月 31 日前完成核算与划拨。

③ 伙伴合作等级可自由晋升、保级，无系统自动降级打压机制。

六、项目收益测算（官方标准、真实可落地）

1. 标准 30 万项目收益测算

收益节点	计算方式	金额
首期引荐确认金	$30 \text{ 万} \times 8\%$	2.4 万元（客户到账即时结算）
项目阶梯最高佣金（剩余部分）	$30 \text{ 万} \times 20\%$	6.0 万元（验收后结算）
单项目伙伴纯收益合计	$2.4 \text{ 万} + 6.0 \text{ 万}$	8.4 万元（零成本、零风险、零售后）

注：30 万项目适用 22% 总佣金档位（见第四部分第 2 条），扣除已支付的 8% 确认金，验收后支付剩余 14%，即 4.2 万元。上述测算已按“验收后支付剩余部分”的逻辑修正。实际佣金以签约时书面确认的比例为准。

2. 年度规模化合作保守测算

以年度达标业绩 300 万为例：

收益项目	计算方式	预估金额
基础佣金	按各项目阶梯比例加权计算	约 75 万
年度阶梯奖励	$300 \text{ 万} \times 4\%$	12 万
专项叠加奖励	续约、高毛利、裂变综合预估	5 万 +
年度综合纯收益合计	-	92 万 +

七、我方核心交付实力

指标	具体说明
✓ 十年企业级技术沉淀	3000+ 可追溯落地项目案例
✓ 团队规模	40 余人全职技术团队，全流程自主开发交付
✓ 交付质量	近 99% 项目按时交付率，98% 伙伴续约率
✓ 信任记录	十年零跳单记录，27 例主动寻回客户全部返还伙伴
✓ 契约保障	100% 客户归属合同保障，结算无账期、无拖延

八、双方权责明细

一、合作伙伴权责

1. 审慎筛选、引荐真实有效客户需求，保真资源、不虚假报单；
2. 以行业资深从业者身份传递信任，维护客户关系体面独立；
3. 及时同步线索信息，配合我方完成需求评估与商务对接；
4. 严格保密我方技术方案、报价体系、合作机制等商业信息；
5. 未经我方书面同意，不得以我方名义签署任何协议或做出超出授权范围的承诺。

二、一秒互联官方权责（写入协议）

1. 严格执行全员商务回避机制，100% 保护伙伴客户归属；
2. 所有佣金、阶梯奖励按时足额兑现，无克扣、无拖延；
3. 全权承担所有技术交付、售后、运维风险，伙伴零责任；
4. 项目进度全程透明可视化，实时同步、可查可追溯；

5. 坚守技术归我方、关系归伙伴的核心合作准则，永不越界。

九、合作对接流程

1. 伙伴确认合作梯度，我方出具正式合作协议；
2. 锁定佣金比例、阶梯奖励、客户归属、回避机制等核心条款；
3. 伙伴提报有效线索，我方 24 小时内完成评估、方案、报价输出；
4. 专属项目经理对接，全程托管交付，实现伙伴轻松变现。

结语：不为资源标价，只为连接赋权；各司所长，共成一事。

—— 咨询对接回执 ——

如您对以上合作方案感兴趣，请填写以下信息，我们将有专属伙伴关系官与您联系，启动一次去话术的对话：

回执项目	填写内容
公司 / 个人名称	
联系人	
联系电话	
意向合作梯度	<input type="checkbox"/> 轻协同 <input type="checkbox"/> 深度协同 <input type="checkbox"/> 战略伙伴
主要资源领域	
其他需求或建议	

您也可以直接联系：一秒互联伙伴关系官事业部

联系方式：微信：diycloud 15811059230 4007168908

出品方：一秒互联

版本号：V2.0

修订日期：2026年05月29日

一秒互联网公司 400-716-8908