



组队引流挑战赛

(第1版)

一、活动背景与目标：

为确保招聘计划的高效推进，夯实人才引进基础，特策划举办“组队引流挑战赛”。活动目标如下：

1、**组队引流，积累人才池：**通过奖金激励机制，快速提升有效人才流量。使参与者即时获得组队收益，体验入职后的获益机制，助力其转化为兼职员工，持续扩大团队规模，为后续招聘和业务开展储备优质人力资源。

2、**筛选优质人才：**根据活动期间的表现，选拔并推动优秀参与者入职，落实公司人才招募计划。

二、参与资格：

1、**适用对象：**所有纯兼职员工和推广员（以下简称“参与者”）均可参与。

2、**基本要求：**年满18周岁，无性别、地域限制（确保公平竞争）。

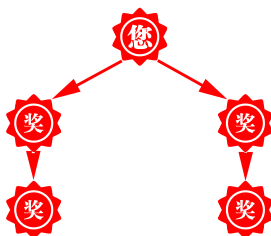
三、奖金及名额：

1、**奖金总额：**人民币1,000,000元（壹佰万元整）。

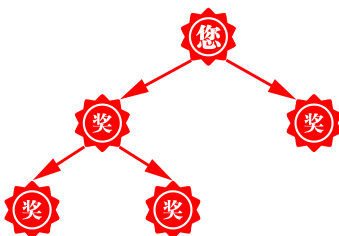
2、**资金来源：**活动奖金全部来源于公司自有资金，参与者无需缴纳任何费用。

3、**组队引流成果认定标准：**（符合以下任一结构即可视为一个有效组队单元）

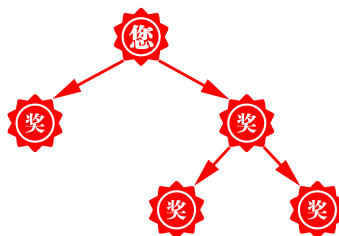
组队引流成果图示(1)



组队引流成果图示(2)



组队引流成果图示(3)



4、**名额限制：**总计 1000 个奖励名额，按达标先后顺序发放，额满即止。

5、注册奖励和邀请奖励：

(1) **注册奖励：**参与者完成注册并申报奖励后，员工工资系统账户将显示奖励余额 1000 元。

(2) **邀请奖励：**

① **邀请奖励定义：**活动期间，除参与者自身首次注册奖励外，其下属一级团队中每成功新增一名被邀请人，其账户内将额外增加 1000 元 的“邀请奖励”余额。

② **叠加规则：**“注册奖励”与“邀请奖励”可叠加累积。

③ **时效要求：**执行力将决定着参与者在“员工工资系统”中奖励的有效期限，参与者在注册成为推广员之日起 5 日内成功入职为公司纯兼职员工，方可按《推广员和兼职员工奖励方案》第八条全额享受奖励；超过此时限入职者，将降档或取消相应奖励。

④ **发放依据：**奖励依据员工工资系统记录的、经审核有效的邀请关系链数据为准，优先计发按照本活动方案的组队奖励，超出部分或未覆盖情形按照《推广员和兼职员工奖励方案》执行。

6、**分档提现规则：**（以组为单位，详情见下表）

组队引流成果数量	注册组队奖励标准 (所有参与者均可享受)		入职组队奖励标准 (仅限纯兼职员工享受)	
	本人组队	直接被邀请人组队	本人组队	直接下属员工组队
1 组	5 元	5 元	10 元	50 元
2 组	10 元	10 元	20 元	80 元
3 组	15 元	15 元	30 元	120 元
4 组	20 元	20 元	40 元	160 元
5 组	30 元	30 元	60 元	210 元
6 组	40 元	40 元	80 元	260 元
7 组	50 元	50 元	100 元	300 元
8 组	65 元	65 元	150 元	350 元
9 组	80 元	80 元	200 元	400 元
10 组	100 元	100 元	300 元	500 元

说明：

(1) 表中金额为参与者本人所得奖励。

(2) “本人组队”、“直接被邀请人组队”和“直接下属员工组队”奖励可分档叠加领取。达低档后可先提现，后续达高档后可补齐差额。

(3) 本方案奖励已包含《推广员和兼职员工奖励方案》首次提现的 5 元奖励。

(4) 提现金额需自行核算申报，严禁他人代核算或代为操作。

四、活动要求与流程规范：

1、**成果要求：**必须完成本活动规定的组队引流目标，且注册信息需真实、一致、有效。

2、**注册规范：**实名注册，一人一号，严禁使用多账号套利。

3、申报规则：

(1) 注册奖励：参与者及其被邀请人均申报首次注册奖励即可（已申报过注册奖励者无需二次申报）。

(2) 邀请奖励：无需单独申报，系统会根据有效邀请关系自动累计并计入账户。

4、提现执行：

(1) 奖金到账10分钟内，需将到账截图发至“千元奖励邀请组队群”。

(2) 通过《员工工资系统》提现至个人微信零钱，每日提现上限200元，超额部分可分批次提现。

5、团队协作：

参与者需辅导并协助被邀请人完成组队引流，帮助其顺利获得奖励。

6、引流渠道管理规范：

● **私域引流准则：**为精准传达活动信息、确保新人质量与入职率，邀请前须确认对方是否符合本公司岗位要求，禁止向陌生人推广。

● **严禁公域引流：**严禁利用抖音、快手、小红书等第三方平台进行引流组队，以防人才信息失真影响招聘质量与效率，损害公司利益。

7、生效时间：

(1) 注册组队：

● 新参与者：需在注册推广员之日起 10 个自然日内完成。

● 老推广员和纯兼职员工：自本方案发布起10个自然日内有效。

(2) 入职组队：

活动期内组队成功即可享受奖励，本方案终止后需按新方案重新参与后续活动。

8、**入职业绩标准：**活动期内累计直接销售业绩≥999元（自购课程不计入）。

9、**成果有效认定：** 所有计数组队用户必须为新邀请的有效用户。

10、奖励资格限制：非本公司员工仅享“注册组队奖励”；入职后员工方可享受员工级待遇（如“入职组队奖励”等）。

五、禁止提现与资格取消情形：（出现以下情况将被禁止提现/取消资格）

- 1、不符合本活动要求或违反规定的。
- 2、注册时使用假名或网名，致使无法验证、疑似多号套现的。
- 3、未完成组队引流目标的。
- 4、取消关注公众号、或注销推广员身份、或退出千元奖励邀请组队群的。
- 5、存在舞弊行为：直接取消奖励资格（如：虚假注册、申报注册奖励 ≥ 2 次者、把本人的被邀请人安排在他人名下、利用虚假或无效邀请关系套取“邀请/组队奖励”等）。
- 6、存在严重违规：累计超额提现 ≥ 3 次、失联超24小时、非员工身份却要求享受员工待遇者。
- 7、自动放弃：未按要求发布截图或退出奖励群组，视为自动放弃资格。

六、违规处理：

- 1、**舞弊/虚假操作：**直接取消奖励资格。
- 2、**超额提现/代核算：**公司有权驳回超额申请；代核算造成的损失由操作者承担。
- 3、**商誉维权：**何人在任何场合下以侮辱、诽谤或捏造虚假事实等方式损害本公司名誉的，本公司有权依法采取以下措施：

(1) 要求侵权人立即删除侵权内容、公开赔礼道歉，并赔偿因此造成的直接经济损失、商誉损失及合理维权支出（商誉损失最低赔偿金额不低于10万元）。

(2) 侵权行为符合《中华人民共和国刑法》第二百二十一条规定的，本公司将移送公安机关，追究其刑事责任。

(3) 有任何影响本公司业务发展的破坏行为（包括但不限于阻止他人购买课程，阻止他人注册推广员，阻止他人入职，诱导他人注销推广员，诱导他人离职，劝他人退群，劝他人停止工作，联合他人干扰或抵制本公司业务等行为），应承担本公司因此而产生的全部损失（以上损失最低赔偿金额不低于20万元）。

七、举报机制与重金奖励：

1、奖励范围：

举报他人对公司有名誉侵权或破坏行为的，需提供完整证据链（如聊天记录、录音、书面材料等），经核查属实后生效。

2、奖励标准：

举报成功者可获公司实际追偿金额的80%作为奖励（律师费、诉讼费除外）；多人举报同一违规行为，奖金按有效举报人数均分。

3、匿名保护：

公司对举报人信息严格保密，禁止任何形式的打击报复。

八、其他说明：

- 1、**材料支持：**参与者需协助被邀请人制作专属《邀请函》（含微信名片、2个推广二维码）。
- 2、**后续资格：**领取奖励后需持续推动团队建设和人才引入，方可参与未来其他激励活动。
- 3、**咨询时间：**法定工作日10:00~16:00。

