



基础业务知识

一、公司基本概况

- 1、**公司全称**：北京信用联盟文化有限公司。
- 2、**成立时间与资本**：2010年8月，注册资金：1亿元。
- 3、**平台名称**：超强大脑联盟。

二、核心产品与业务模式

- 1、**主要产品**：录播课（由老师们录制好的音频/视频课程，已经上线平台，供学生/学员订阅学习）。
- 2、**公司业务**：销售录播课程。
- 3、**业务方式**：通过组队引流、选优招聘，以招聘带动销售的模式，搭建高价值人脉关系网络，组建人才梯队。

三、推广员与员工

1、身份与关系：

- （1）推广员与公司是：代理关系；
- （2）员工与公司是：劳动关系。

2、推广员注册与入职：

- （1）年龄要求：邀请推广员注册时，被邀请人最低需年满：16周岁。
- （2）费用：注册推广员无需缴纳任何费用（0元）；员工入职无需缴纳任何费用（0元）。

3、推广员待遇：

享受1~2级的层级分佣，和1~29人的团队分佣。

4、员工分类：

共分为3类：①兼职；②全职；③半全职。

四、关系绑定机制

1、绑定上下级关系：

- （1）原理：被邀请人用您的专属海报注册了推广员，系统将自动识别为您邀请并绑定上下级关系。
- （2）唯一渠道：微信公众号→学习中心→我的→推广中心→邀请推广员→系统自动生成您的专属海报→分享您的专属推广员邀请海报。

2、绑定客户关系及注意事项：

（1）绑定渠道：

- ① 微信公众号→学习中心→选择要推广的课件→①分享给你的意向客户；②发布到朋友圈；③发送到微信群（客户点开浏览后，系统自动绑定永久客户关系，其后购买任何课程您均可获佣金）
- ② 微信公众号→学习中心→我的→推广店铺（客户扫描/识别推广二维码后，系统自动绑定永久客户

关系，其后购买任何课程您均可获佣金)

(2) 注意事项：以下方式无法自动绑定任何关系。

①推广分享公众号；②推广分享官方网址。

五、课程、销售与结算

1、免费课程：

(1) 提供试听试看课，无完全免费课程。

(2) 访问方式：微信公众号“超强大脑联盟” → 右下角“我的” → “学习中心” 就能看到我们所有的课程，多数课程都有试听试看课。试听试看方法：点击“目录”，一般都是前几节课能试听或试看。

2、销售业绩认定与结算：

(1) 前提：您与下属员工/推广员已经绑定上下级关系。

(2) 推广员：下属推广员产生了销售后，佣金将在 24 小时内自动结算至您的个人微信零钱。

(3) 员工：下属员工产生了销售后，需在“员工工资系统”申报业绩，系统自动核算团队业绩佣金后，您可随时手动在线提现至微信零钱。

3、佣金归属确认：系统依据已绑定的上下级或客户关系自动结算佣金。

4、赠送课程：选择课程 → 点击“送好友”按钮 → 支付 → 分享给微信好友 → 好友点开即获得学习权限（赠送成功）。

六、招聘、入职与业绩

1、员工入职要求：累计直接销售业绩需 ≥ 5999 元（如果当月有入职业绩扶持政策，将另行告知方案）。

2、推广员自购与业绩：

(1) 推广员本人购买课程属个人消费。

(2) 仅计作其邀请人的直接销售业绩。

(3) 只有本人的直接销售业绩才能计作**本人**的入职业绩。

3、兼职销售要求：连续 180 天内个人直接销售业绩 >0 元即可。

4、兼职转正：公司根据岗位需求及个人表现择优转正，无固定时间限制，不作转正时间承诺。

七、坐班岗位职责

1、工作内容：

(1) 组队引流：根据《组队引流挑战赛》方案开展活动，引导参与者免费体验组队引流奖励机制，并初步介绍公司的课程，筛选对兼职岗位有浓厚兴趣且具有潜力者。

(2) 招聘：利用招聘平台及引流成果，筛选并招募认同公司文化、富有热情且能力匹配的人才，补充兼职团队。

(3) 培训：参与或主导引流培训会、分享会，确保团队成员理解执行；为新入职兼职员工设计实施系统培训，提升专业技能与工作效率。

(4) 统计：统计并分析组队引流成效、招聘成果及下属销售业绩，提供数据支持；完成公司指派的其他统计任务，以数据洞察驱动业务优化。

(5) 辅导与监督：重点挖掘培养人才，监督辅导下辖团队成员完成销售目标。

八、规则与问题解答

1、**课程退款规则**：由于知识课件为虚拟内容服务，且销售佣金即时分发，订阅后不支持退订、转让，因此凡订购者，一经购买无法退款。请购买前根据使用情况，谨慎评估！

2、招聘规范用词用语：

“邀请”推广员，“招聘”员工。严禁使用与直销或传销相关的词语描述本项工作而误导他人，包括但不限于以下用语：层级、裂变、直销、传销、金字塔、团队长、发展人、上线、下线、拉人、拉人头、第*层、第*级、第*代、直推、太阳线、双轨、两条腿、两条腿走路、*条腿、分红、领导奖、组织奖、团队奖、五级三阶制等词语。

3、关于“类似传销”的澄清：

公司招聘完全合法合规，与传销有本质的差异：

(1) 无费用：组队引流及招聘不收取任何费用（无入门费/会费），奖励资金完全均由公司出资，且组队引流奖励严格限定于两级以内。这与传销的入门费、会费或购买产品等收费方式完全不同。

(2) 劳动关系：入职员工均签订《劳动合同》，建立正式劳动关系；而传销则没有《劳动合同》，也不存在劳动关系。

(3) 合法推荐：员工向公司推荐人才符合国家法律规定，企业内部的职务等级和奖励层级设置数量无法律限制。

(4) 普遍性：如果以员工职务等级超过两级就认定为传销，则几乎全国所有企业都将被认定为传销公司，这是不合理的。

综上所述，我们公司的招聘行为与传销活动在本质上有明显区别，是完全合法合规的。

4、关于“上级拿下级的钱，层层拿钱，是一级一级往下拿”的澄清：

“奖励机制是上级拿下级的钱，层层拿钱”的说法完全错误：

(1) 归属权明确：员工售出课程的款项属于公司财产（含知识产权）。

(2) 奖励来源清晰：发放给员工的奖励资金完全来自公司自有资金，并非从任何员工（包括下级）的个人资金中提取。

(3) 激励机制本质：奖励旨在表彰为公司创造价值（如销售、招聘）的员工，来源于公司营收，是公司对贡献者的正向回馈。将之曲解为“剥削下级”既不符合事实，也不利于营造积极团结的团队氛围。