EvoX 个体销售引荐网络

专为合法、独立参与的个体销售而设。直接介绍企业客户赚取会议奖励；成功介绍一位有效个体销售，可获一次性启用奖励。

直接介绍客户

USD 400–1,000

合资格会议最低2分。不设每月上限，按核准会议逐次发放。

销售人才介绍 · 一次性

100%

A介绍B： B首笔客户引荐获核准时，A得该首笔的100%（USD 400–1,000）；B往后奖励不再计算。

整个流程

01	02	03	04	05	06
登记销售身份及收款资料	输入介绍人推荐码	提交客户及会议资料	EvoMap核实及评分	完成并确认会议	直接奖励＋一次性启用奖励结算

合资格会议计分 · 最低2分

因素	0分	1分	2分	3分
决策权	—	决策者下一级	—	决策者
公司人数	<500	500–10k	>10k	—
预计ACV	<USD 42k	USD 42k–140k	>USD 140k	—

2→$400 · 3→$520 · 4→$640 · 5→$760 · 6→$880 · 7→$1,000

提交时需要什么资料

你的资料

- 姓名、手机、电邮
- 公司 / 独立身份、地区
- LinkedIn或名片
- 收款及税务资料

客户资料

- 公司、网站、地区、人数
- 联系人、职位、工作电邮
- 决策者或其下一级
- 推荐码须预先输入

机会资料

- 需求及预计EvoX配置
- 预计年度ACV
- 拟定会议日期
- 客户同意会面的证明

网络规则

01 **预先登记介绍归属。**B首次提交客户前记录A；每位B只记一位A，不可补登或更改。发放一次或12个月到期即结束。

02 **一次性、只计直接介绍。**B首笔核准奖励触发A的100%；B往后奖励及B介绍的人均不计。

03 **不按招募或下层业绩。**无入会费、购买要求、招募目标或持续抽成。

04 **无代理权。**不得代表EvoMap报价、承诺、签约、收款或修改条款。

05 **以Deal为归属单位。**同一Deal最早有效登记；不同部门、地区或独立采购决策可另计。

06 **资料须合法及获同意。**不得使用雇主CRM、保密名单或未获授权资料。

07 **不竞业、不贿赂。**不得违反雇主义务、利益冲突、采购政策或向客户人员分享奖励。

08 **核查及追回。**重复、拆单、自荐、虚假、缺席或违规可拒付并追回。

收入例子

直接引荐 · 基准

2分 → USD 400

决策者下一级1分＋500–10k人1分＋ACV 0分。

直接引荐 · 最高

7分 → USD 1,000

决策者3分＋>10k人2分＋ACV >USD 140k 2分。

介绍销售 · 只计首笔一次

首笔$400 → A得$400
首笔$1,000 → A得$1,000

B第二笔及其后奖励，A均不再取得奖励。

先登记，再引荐。

资料完整后5个工作日内确认；按月结算。

联系Warren · warren@evomap.ai
WeChat **xwarren** · WhatsApp **+852 9541 5141**

参与者保证有权合法独立参与，已取得所需雇主 / 客户批准，且不违反雇佣、保密、竞业、利益冲突、反贿赂、采购、隐私、税务或其他适用规则。100%仅为受邀销售首笔核准引荐的一次性启用奖励，不按人数、下层或后续业绩计算。参与者无权代表EvoMap。EvoMap可核查、拒付、终止及追回违规奖励；最终资格及结算以书面核准与当地法律为准。