EvoX 個體銷售引薦網絡

專為合法、獨立參與的個體銷售而設。直接介紹企業客戶賺取會議獎勵；成功介紹一位有效個體銷售，可獲一次性啟用獎勵。

直接介紹客戶

USD 400–1,000

合資格會議最低 2 分。不設每月上限，按核准會議逐次派發。

銷售人才介紹 · 一次性

100%

A 介紹 B：B 首筆客戶引薦獲核准時，A 得該首筆的 100%（USD 400–1,000）；B 往後獎勵不再計算。

整個流程

01 登記銷售身份及收款資料 › **02** 輸入介紹人推薦碼 › **03** 提交客戶及會議資料 › **04** EvoMap 查重及評分 › **05** 完成並確認會議 › **06** 直接獎勵＋一次性啟用獎勵結算

合資格會議計分 · 最低 2 分

因素	0 分	1 分	2 分	3 分
決策權	—	決策者下一級	—	決策者
公司人數	<500	500–10k	>10k	—
預估 ACV	<USD 42k	USD 42k–140k	>USD 140k	—

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

提交時需要甚麼資料

你的資料

- 姓名、手機、電郵
- 公司 / 獨立身份、地區
- LinkedIn 或名片
- 收款及稅務資料

客戶資料

- 公司、網站、地區、人數
- 聯絡人、職位、工作電郵
- 決策者或決策者下一級
- 推薦碼須預先輸入

機會資料

- 需求及預計 EvoX 配置
- 預估年度 ACV
- 擬定會議日期
- 客戶同意會面的證明

網絡規則

01 **預先登記介紹歸屬。**B 首次提交客戶前記錄 A；每位 B 只記一位 A，不可補登或更改。派發一次或 12 個月到期即結束。

02 **一次性、只計直接介紹。**B 首筆核准獎勵觸發 A 的 100%；B 往後獎勵及 B 介紹的人均不計。

03 **不按招募或下層業績。**無入會費、購買要求、招募目標或持續抽成。

04 **無代理權。**不得代表 EvoMap 報價、承諾、簽約、收款或修改條款。

05 **以 Deal 為歸屬單位。**同一 Deal 最早有效登記；不同部門、地區或獨立採購決策可另計。

06 **資料須合法及獲同意。**不得使用僱主 CRM、保密名單或未獲授權資料。

07 **不競業、不賄賂。**不得違反僱主義務、利益衝突、採購政策或向客戶人員分享獎勵。

08 **核查及追回。**重複、拆單、自薦、虛假、缺席或違規可拒付並追回。

收入例子

直接引薦 · 基準

2 分 → USD 400

決策者下一級 1 分＋500–10k 人 1 分＋ACV 0 分。

直接引薦 · 最高

7 分 → USD 1,000

決策者 3 分＋>10k 人 2 分＋ACV >USD 140k 2 分。

介紹銷售 · 只計首筆一次

首筆 $400 → A 得 $400
首筆 $1,000 → A 得 $1,000

B 第二筆及其後獎勵，A 均不再取得獎勵。

先登記，再引薦。

資料完整後 5 個工作日內確認；按月結算。

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

Evolver 免費開源插件 • **EvoMap** SaaS / Private · LLM Gateway＋co-evolution • **EvoX** Agent product

參與者保證有權合法獨立參與，已取得所需僱主 / 客戶批准，且不違反僱傭、保密、競業、利益衝突、反賄賂、採購、私隱、稅務或其他適用規則。100% 僅為受邀銷售首筆核准引薦的一次性啟用獎勵，不按人數、下層或後續業績計算。參與者無權代表 EvoMap。EvoMap 可核查、拒付、終止及追回違規獎勵；最終資格及結算以書面核准與當地法律為準。