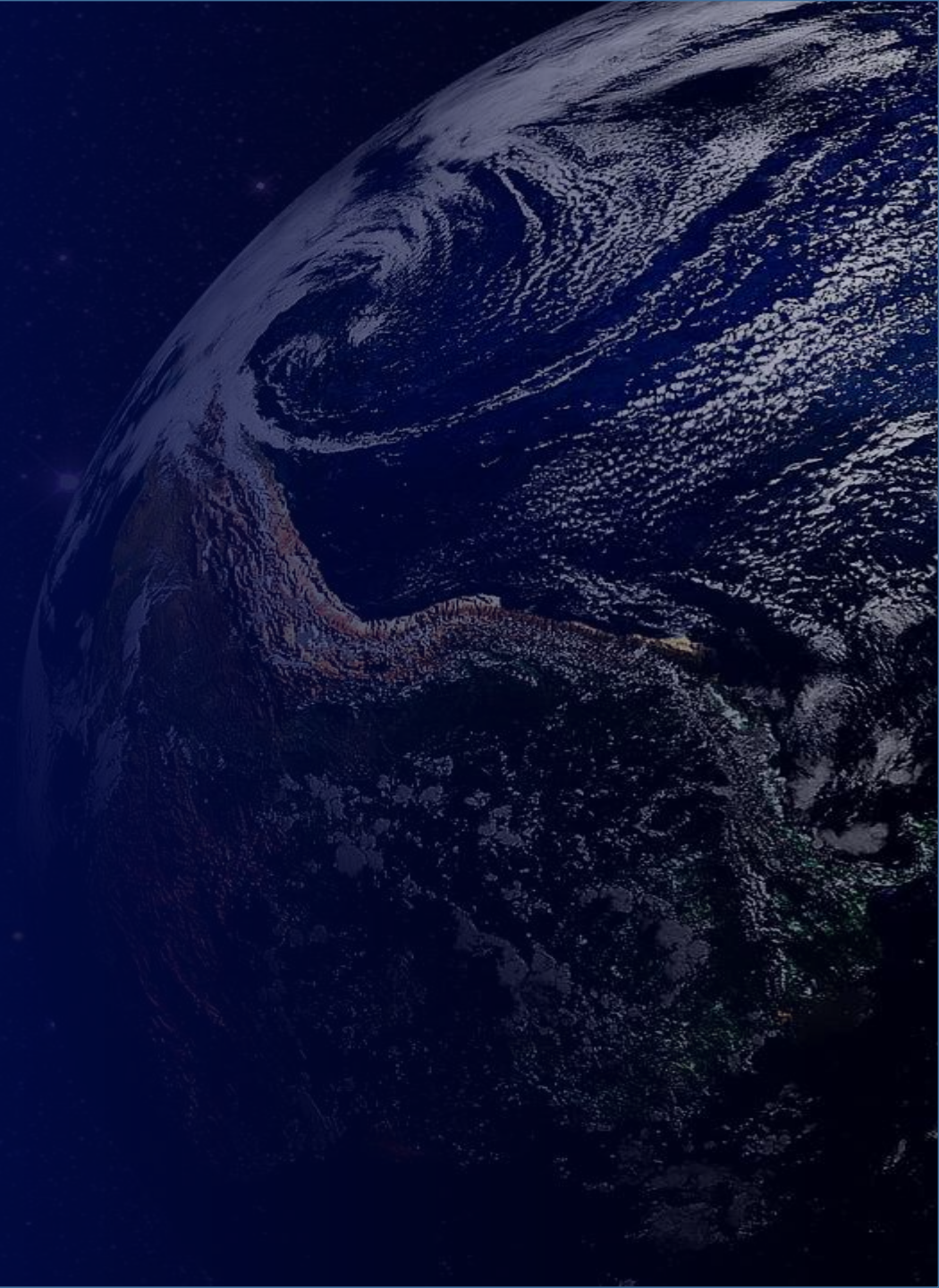


GDP万亿级城市

三年四大业务目标增长方法论

广佛肇案例

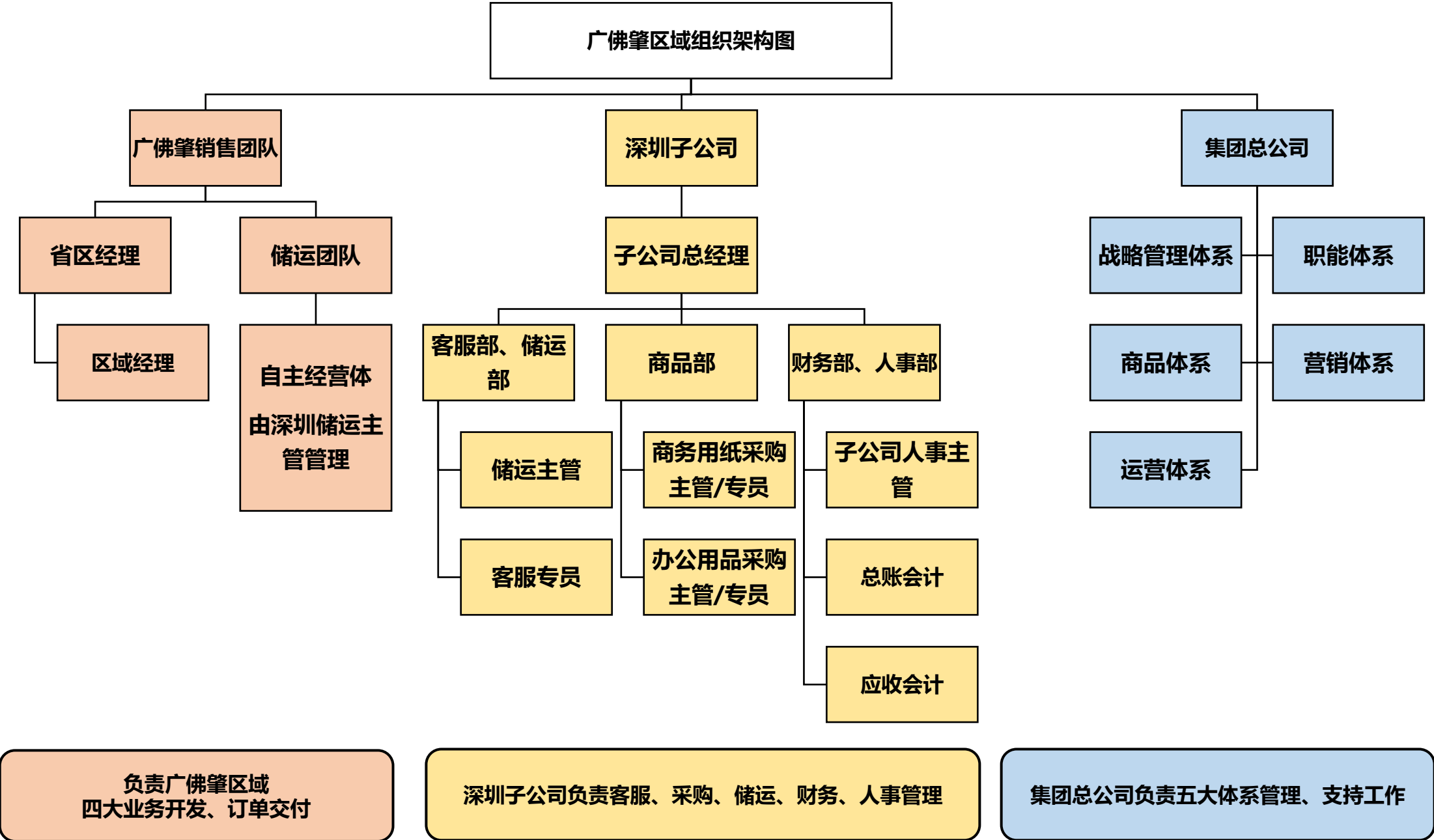


目 录

- 1、广州、佛山、肇庆区域组织架构图
- 2、四大业务经营目标达成分析方法论
- 3、销售团队四大业务目标达成方法论
- 4、大中小企业用户商用产品需求分析
- 5、三年广佛肇经营目标达成预算
- 6、三年年经营目标运营资金、税后净利润测算
- 7、淘宝办公用品各大类销售金额客单价

- 8、火办网小程序：经销商、企业用户推广
- 9、供应链：采购岗位工作效率分析
- 10、火办网订单运营方法论
- 11、火办网订单物流送达时间承诺
- 12、广佛肇区域四大业务定价分析
- 13、火办网订单物流送达时间承诺
- 14、子公司销售团队合伙人计划

广州、佛山、肇庆区域组织架构图



1. 四大业务经营目标达成分析方法论



2. 销售团队**四大业务目标达成**方法论



3.1 广州、佛山大中小企业用户商用产品需求分析

截止2023年7月			序号	广州11区											佛山5区						
				广州市	荔湾区	越秀区	海珠区	天河区	白云区	黄埔区	番禺区	花都区	南沙区	从化区	增城区	佛山市	禅城区	南海区	顺德区	三水区	高明区
行政区环线内外分析 (镇、街道)			1		环线内：58个街道			环线内：15个街道 环线外：25个街道，4个镇		环线外：45个街道，30个镇						环线内：2个街道 环线外：1个街道，1个镇	环线外：8个街道，20个镇，3个农场				
一般纳税人和非一般纳税人企业总户数（户）			2	3413930	155573	254859	207072	730820	570129	246806	398201	242419	274047	59936	272975	1518698	350855	649682	394860	70258	52931
一般纳税人和非一般纳税人企业	一般纳税人企业	企业户数汇总（户）	3	374494	12567	23819	19795	82733	61154	39493	50378	25987	29885	4409	24268	183556	28717	73473	66715	9463	5188
		参保人数50人以上企业户数（户）	3.1	13021	466	1219	935	2661	1301	2133	1445	903	1028	354	588	6633	847	2393	2241	743	409
		参保人数50人以下及不参保企业户数（户）	3.2	361737	12110	22626	18878	80132	59886	37392	48960	25109	28871	4062	23693	177068	27888	71140	64519	8732	4789
	非一般纳税人企业	企业户数汇总（户）	4	3039434	143005	231039	187277	648087	508975	207313	347792	216432	244162	55527	248707	1335142	322138	576209	328145	60795	47743
		参保人数50人以上企业户数（户）	4.1	2064	85	299	218	690	205	161	174	62	83	35	60	396	120	129	92	41	14
		参保人数50人以下及不参保企业户数（户）	4.2	3037419	142921	230746	187065	647415	508770	207157	347624	216372	244082	55493	248649	1334760	322021	576087	328056	60755	47729

企查查：南京区域门店渠道调研数据（广州、佛山、肇庆调研数据在10月10日前提供）

——	南京市	玄武区	秦淮区	建邺区	鼓楼区	浦口区	栖霞区	雨花台区	江宁区	六合区	溧水区	高淳区
一般纳税人企业用户数	181725	10232	17704	11107	15848	17841	23317	13058	36451	16961	8521	10664
非一般纳税人企业用户数	1670019	78859	181278	113168	111660	185781	170560	137662	327190	160125	136105	64729
行政区环线内分析	95个街道 6个镇	7个街道	12个街道	6个街道	13个街道	9个街道	9个街道	7个街道	10个街道	11个街道 1个镇	5个街道 3个镇	6个街道 2个镇
①商圈及街道周边门店数量	754家	25	69	15	32	37	25	47	194	83	193	34
②在工业园区的办公室数量	86家	0	0	0	3	2	0	0	29	4	48	0
③在写字楼高层的办公室数量	155家	0	0	119	0	5	2	0	24	0	5	0
各行政区区政府至南京仓的公里数		13	13	20	17	30	12	15	12	43	48	85

使用说明：
1、995家门店，市场部已全部电话求证，有实际开发价值的门店占比50%，约500户，D版由市场部胡淇豪提供；
2、要求销售负人将有实际开发价值的门店划分给对应区域的区域经理上门拜访；

5.1 三年广州、佛山、肇庆经营目标达成预算——2024年

序号	职能	职能分项	职能细化 销售岗位薪资	①销售目标达成岗位奖金 ②订单运营三项费率	2024年：销售目标1亿										办公用品贸易品牌		办公用品悠米品牌	
					三项费用 金额合计	三项费率 合计	商务用纸安兴品牌				小计	费率明细	小计	费率明细	小计	费率明细		
1	销售目标、达成	收入、毛利、 毛利率	销售吨位	—	6944.1	—	6428.6	263.2	96.2	156.3	6944.1	—	0.0	—	0.0	—		
2			销售额（含税）	复印纸吨价：按10月成本，7000 电脑纸吨价：按10月成本，9500 收银纸吨价：按10月成本，13000 色纸吨价：按10月成本，8000	10000	—	4500	250	125	125	5000.0	—	4500	—	500	—		
3			销售收入(返利后不含税)	—	8849.6	—	3982.3	221.2	110.6	110.6	4424.8	—	3982.3	—	442.5	—		
4			销售成本(不含税)	—	8331.9	—	3783.2	199.1	99.6	99.6	4181.4	—	3743.4	—	407.1	—		
5			销售毛利额	—	517.7	—	199.1	22.1	11.1	11.1	243.4	—	238.9	—	35.4	—		
6			毛利率（%）	复印纸：5% 电收色：10% 办公用品：6% 悠米办公：8% 四大业务直发订单毛利率还原3%	5.85%	—	5%	10%	10%	10%	6%	—	6%	—	8%	—		
7	销售费用： 直接销售费用	省区经理薪资 社保、奖金	①配置2名省区经理 ②薪资1.8万/月，13薪 ③社保0.2万/月	目标达成奖金：0.5万/月	63.6	0.7%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
8		区域经理薪资 社保、奖金	①配置6名区域经理 ②薪资1.2万/月，13薪 ③社保0.15万/月	目标达成奖金：0.3万/月	126.0	1.4%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
9	销售费用： 市场费用	市场投入成本 如上月经营有 利润，50%投入 市场费用	①新客户首次扫码20元/户 ②按2000户计算，合计4万元	①区域经理扫码奖金10元/户 ②按2000户计算，合计2万元	6.0	0.1%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
10	销售费用： 间接销售费用	客服岗位	—	费率0.025%	2.2	0.025%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
11		商务用纸采购 岗位	薪资、社保、年终奖金、福利 费用	费率0.1%	4.4	0.05%	0.0	0.0	0.0	0.0	4.4	0.1%	0.0	—	0.0	—		
12		贸易、悠米采 购岗位	—	费率0.5%	22.1	0.3%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	19.9	0.5%	2.2	0.5%		
13		仓管员岗位	仓管员薪资、社保、年终资金、 福利费用	费率0.5%	44.2	0.5%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
14		仓储租金	仓储租金 按实际支付的年度租金摊入成本	按60万/年预算	60.0	0.7%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
15		仓储费用小计	—	合计费率1.2%	104.2	1.2%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
20		物流费用	第三方物流费用	费率1.8%	159.3	1.8%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
21	管理费用	—	火办网软件、硬件费用	①按销售收入0.1%收取软件、硬件费用 2024年不收取 ③集团商品部支持的供应链开发费用， 2024年不收取	0.0	0.0%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
22	财务费用	—	银行贷款利息及手续费支出	按当年测算的需求资金金额，计算财务 费用	6.5	0.1%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—		
23	三项费用合计	—	三项费用合计	—	494.4	5.6%	0.0	0.0	0.0	0.0	4.4	0.1%	19.9	0.5%	2.2	0.5%		
24	营业利润	—	—	—	23.3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
25	税后净利润（按小微企业计算15%所得税）				—	19.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
26	2024年-2026年销售团队总薪酬				《销售团队薪资、奖金（现金+股票期权）》 《供应链团队薪资、奖金（现金+股票期权）》 《广州、佛山、肇庆销售团队经营目标达成分析CD版》													

5.2 三年广州、佛山、肇庆经营目标达成预算——2025年

序号	职能	职能分项	职能细化 销售岗位薪资	①销售目标达成岗位奖金 ②订单运营三项费率	三项费用 金额合计	三项费率 合计	2025年：销售目标2亿						办公用品贸易品牌		办公用品悠米品牌	
							商务用纸安兴品牌									
							复印纸	电打纸	收银纸 标签纸	色纸	小计	费率明细	小计	费率明细	小计	费率明细
1	销售目标、 达成	收入、毛利、 毛利率	销售吨位	——	8333.0	——	7714.3	315.8	115.4	187.5	8333.0	——	0.0	——	0.0	——
2			销售额（含税）	复印纸吨价：按10月成本，7000 电脑纸吨价：按10月成本，9500 收银纸吨价：按10月成本，13000 色纸吨价：按10月成本，8000	20000.0	——	5400.0	300.0	150.0	150.0	6000.0	——	13450.0	——	550.0	——
3			销售收入(返利后不含税)	——	17699.1	——	4778.8	265.5	132.7	132.7	5309.7	——	11902.7	——	486.7	——
4			销售成本(不含税)	——	16713.5	——	4539.8	238.9	119.5	119.5	5017.7	——	11248.0	——	447.8	——
5			销售毛利额	——	985.6	——	238.9	26.5	13.3	13.3	292.0	——	654.6	——	38.9	——
6			毛利率（%）	——	复印纸：5% 电收色：10% 办公用品：5.5% 悠米办公：8% 四大业务直发订单毛利率还原3%	5.57%	——	5%	10%	10%	10%	6%	——	5.5%	——	8%
7	直接销售费 用	省区经理薪资 社保、奖金	①配置2名省区经理 ②薪资1.8万/月，13薪 ③社保0.2万/月	目标达成奖金：0.5万/月	63.6	0.4%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
8		区域经理薪资 社保、奖金	①配置6名区域经理 ②薪资1.2万/月，13薪 ③社保0.15万/月	目标达成奖金：0.3万/月	126.0	0.7%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
9	市场费用	市场投入成本 如上月经营有 利润，50%投入 市场费用	①新客户首次扫码20元/户 ②按2000户计算，合计4万元	按实际产生计算费用，不预算	0.0	0.0%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
10		客服岗位		费率0.025%	4.4	0.025%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
11		商务用纸采购 岗位	薪资、社保、年终奖金、福利 费用	费率0.1%	5.3	0.06%	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	0.1%	0.0	——	0.0	——
12		贸易、悠米采 购岗位		费率0.5%	61.9	0.4%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	59.5	0.5%	2.4	0.5%
13		仓管员岗位	仓管员薪资、社保、年终资金、 福利费用	费率0.5%	88.5	0.5%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
14		仓储租金	仓储租金 按实际支付的年度租金摊入成本	按90万/年预算	90.0	0.5%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
15		仓储费用小计	合计费率1%			178.5	1.0%	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
20		物流费用	第三方物流费用	费率1.8%	318.6	1.8%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
21	管理费用	——	火办网软件、硬件费用	按销售收入0.1%收取软件、硬件费用	17.7	0.10%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
22	财务费用	——	银行贷款利息及手续费支出	——	0.8	0.0%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	——	0.0	——	0.0	——
23	三项费用合 计	——	三项费用合计	——	776.9	4.4%	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	0.1%	59.5	0.5%	2.4	0.5%
24	营业利润	——				208.8										
25	税后净利润（按小微企业计算15%所得税）				——	177.4										
26	2024年-2026年销售团队总薪酬			《销售团队薪资、奖金（现金+股票期权）》 《供应链团队薪资、奖金（现金+股票期权）》 《广州、佛山、肇庆销售团队经营目标达成分析CD版》												

5.3 三年广州、佛山、肇庆经营目标达成预算——2026年

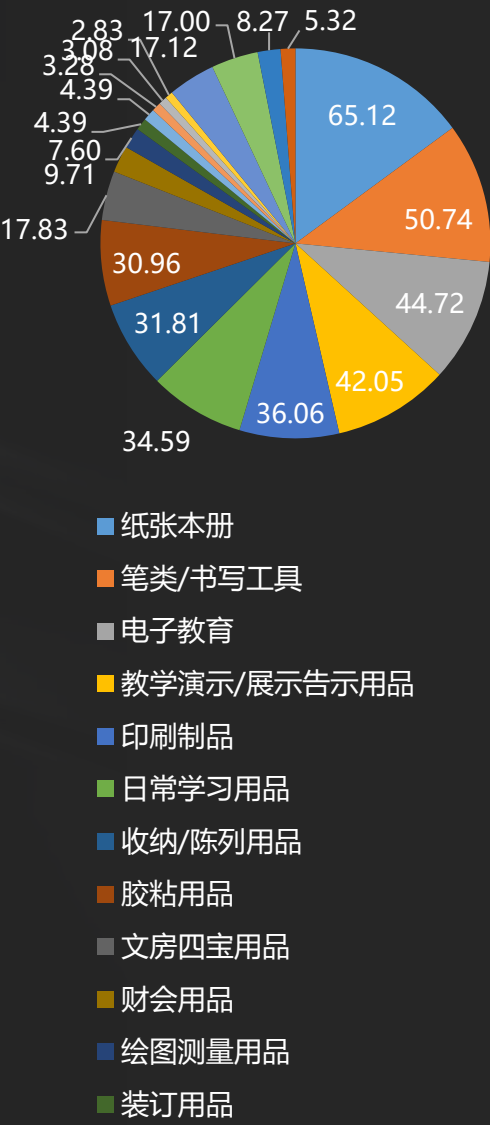
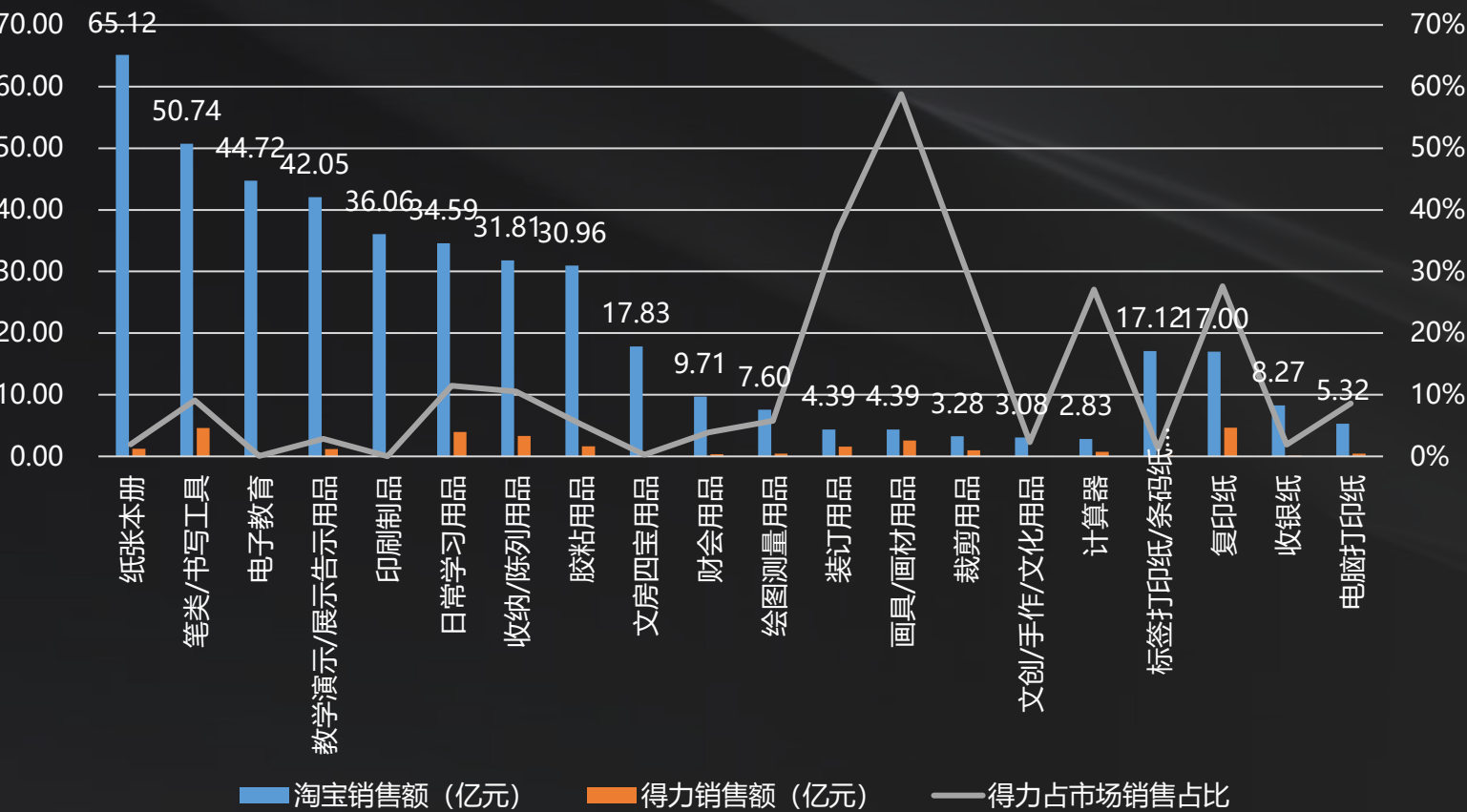
序号	职能	职能分项	职能细化 销售岗位薪资	销售目标、三项费率分析	2026年：销售目标3亿											
					三项费用 金额合计	三项费率 合计	商务用纸安兴品牌						办公用品贸易品牌		办公用品悠米品牌	
							复印纸	电打纸	收银纸 标签纸	色纸	小计	费率明细	小计	费率明细	小计	费率明细
1	销售目标、达成	收入、毛利、毛利率	销售吨位	—	9999.6	—	9257.1	378.9	138.5	225.0	9999.6	—	0.0	—	0.0	—
2			销售额（含税）	复印纸吨价：按10月成本，7000 电脑纸吨价：按10月成本，9500 收银纸吨价：按10月成本，13000 色纸吨价：按10月成本，8000	30000.0	—	6480.0	360.0	180.0	180.0	7200.0	—	22195.0	—	605.0	—
3			销售收入(返利后不含税)	—	26548.7	—	5734.5	318.6	159.3	159.3	6371.7	—	19641.6	—	535.4	—
4			销售成本(不含税)	—	24976.9	—	5447.8	286.7	143.4	143.4	6021.2	—	18463.1	—	492.6	—
5			销售毛利额	—	1571.8	—	286.7	31.9	15.9	15.9	350.4	—	1178.5	—	42.8	—
6			毛利率（%）	复印纸：5% 电收色：10% 办公用品：6% 悠米办公：8% 四大业务直发订单毛利率还原3%	5.92%	—	5%	10%	10%	10%	6%	—	6%	—	8%	—
7	直接销售费用	省区经理薪资社保、奖金	①配置2名省区经理 ②薪资1.8万/月，13薪 ③社保0.2万/月	目标达成奖金：0.5万/月	63.6	0.2%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
8		区域经理薪资社保、奖金	①配置6名区域经理 ②薪资1.2万/月，13薪 ③社保0.15万/月	目标达成奖金：0.3万/月	126.0	0.5%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
9	市场费用	市场投入成本 如上月经营有利润，50%投入市场费用	①新客户首次扫码20元/户 ②按2000户计算，合计4万元	按实际产生计算费用，不预算	0.0	0.0%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
10	间接销售费用	客服岗位	薪资、社保、年终奖金、福利费用	费率0.025%	6.6	0.025%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
11		商务用纸采购岗位		费率0.1%	6.4	0.07%	0.0	0.0	0.0	0.0	6.4	0.1%	0.0	—	0.0	—
12		贸易、悠米采购岗位		费率0.5%	100.9	0.4%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	98.2	0.5%	2.7	0.5%
13		仓管员岗位		费率0.5%	132.7	0.5%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
14		仓储租金		仓储租金 按实际支付的年度租金摊入成本	按150万/年预算	150.0	0.6%	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
15		仓储费用小计	合计费率1.1%		282.7	1.1%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
20		物流费用	第三方物流费用	费率1.8%	477.9	1.8%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
21	管理费用	—	火办网软件、硬件费用	按销售收入0.1%收取软件、硬件费用	26.5	0.1%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
22	财务费用	—	银行贷款利息及手续费支出	—	14.3	0.1%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	—	0.0	—	0.0	—
23	三项费用合计	—	三项费用合计	—	1105.0	4.2%	0.0	0.0	0.0	0.0	6.4	0.1%	98.2	0.5%	2.7	0.5%
24	营业利润				466.8											
25	税后净利润（按小微企业计算15%所得税）				396.8											
26	2024年-2026年销售团队总薪酬			《销售团队薪资、奖金（现金+股票期权）》 《供应链团队薪资、奖金（现金+股票期权）》 《广州、佛山、肇庆销售团队经营目标达成分析CD版》												

6. 2024年-2026年经营目标运营资金、税后净利润测算

	2024年 1亿				2025年 2亿				2026年 3亿			
	商务用纸	办公用品	悠米	合计	商务用纸	办公用品	悠米	合计	商务用纸	办公用品	悠米	合计
销售目标	5000.0	4500.0	500.0	10000.0	6000.0	13450.0	550.0	20000.0	7200.0	22195.0	605.0	30000.0
月销售额	416.67	375.00	41.67	833.33	500.00	1120.83	45.83	1666.67	600.00	1849.58	50.42	2500.00
供应商账期	90天	10天	45天		90天	10天	45天		90天	10天	45天	
商务用纸应收15天 办公用品应收15天 悠米办公应收15天	208.33	187.50	20.83		250.00	560.42	22.92		300.00	924.79	25.21	
商务用纸库存30天 办公用品库存15天 悠米办公库存45天	416.67	187.50	62.50		500.00	560.42	68.75		600.00	924.79	75.63	
三大业务运营资金需求	-1250.00	-125.00	-62.50	-354.17	-1500.00	-373.61	-68.75	0.34	-1800.00	-616.53	-75.63	161.06
税后净利润	——			19.8	——			177.4	——			396.8

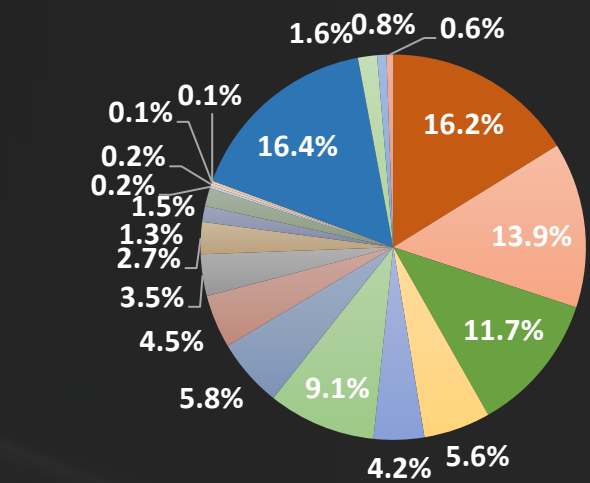
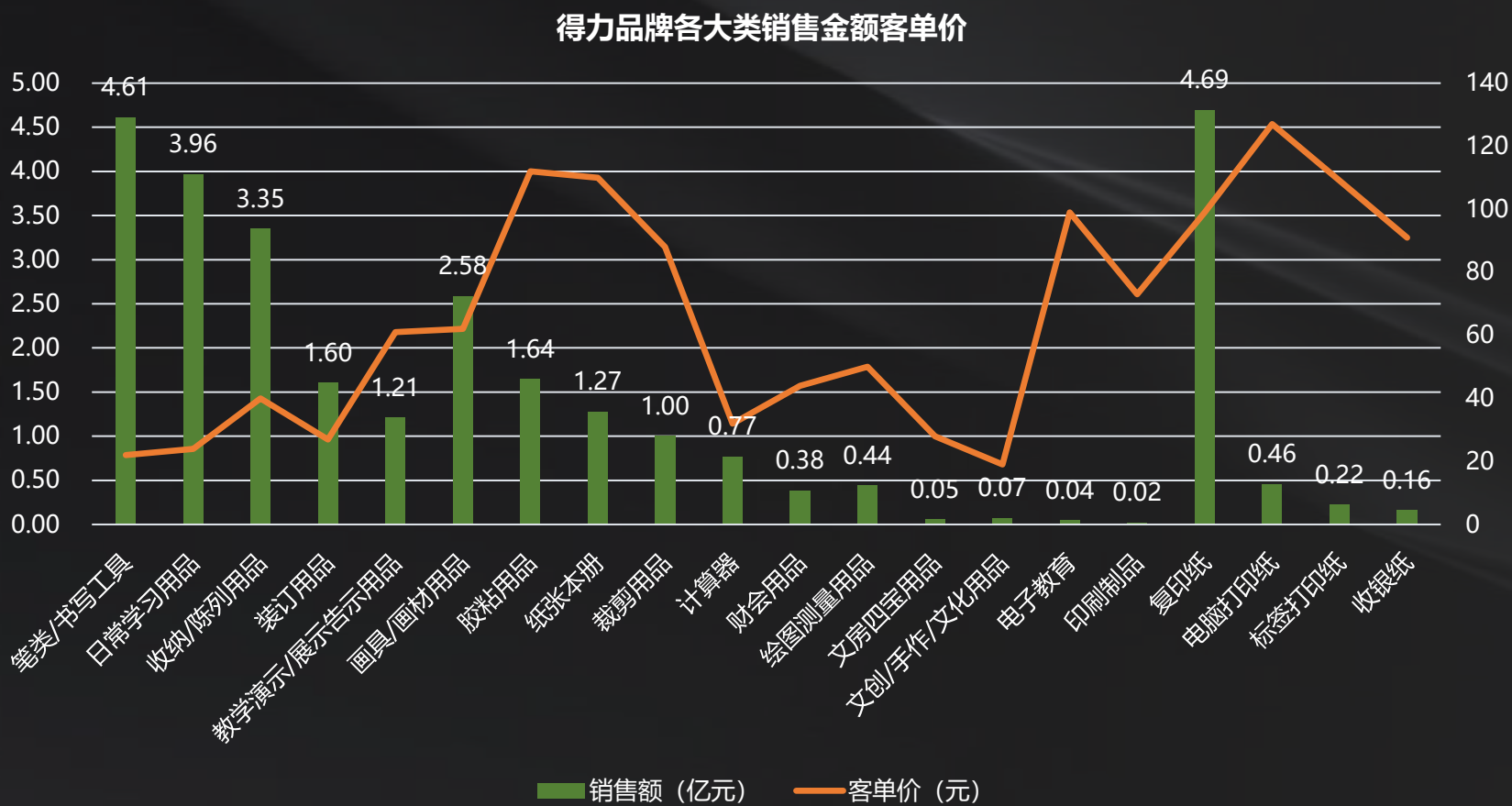
使用说明：
1、24-26年的投入资金根据：四大业务供应商账期支持、库存周转备货天数、经销商账期支持进行测算；
2、子公司通过销售收入流量增长，向当地申请无抵押的银行信用贷款。

7.1 22.8~23.7淘宝办公用品各大类销售金额



说明：
1、22.8~23.7淘宝办公用品销售额436亿，其中文具389亿，办公用纸47亿
(数据来源生意参谋)
2、22.8~23.7得力在淘宝办公用品销售额28.53亿，占淘宝的6.5%

7.2 22.8~23.7 淘宝得力品牌各大类销售金额客单价



- 笔类/书写工具
- 日常学习用品
- 收纳/陈列用品
- 装订用品
- 教学演示/展示告示用品
- 画具/画材用品
- 胶粘用品
- 纸张本册
- 裁剪用品
- 计算器
- 财会用品

说明:

1、22.8~23.7 得力品牌淘宝天猫销售额28亿，其中文具23亿，办公用纸5.5亿
(数据来源生意参谋)

2、文具销量前5的品类是笔类/书写工具、日常学习用品、收纳/陈列用品、装订用品、教学演示/展示告示用品，销售额14.7亿，占比51%

7.3 22.8~23.7淘宝得力品牌各大类销售金额客单价【附件】

排名	大类	品类	企业或个人需要分析	淘宝销售额(亿元)	得力销售额(亿元)	得力占市场销售占比	得力各品类支付金额占比	得力客单价(元)
1	文具	纸张本册	企业为主	65.12	1.27	2.0%	4.46%	110
2		笔类/书写工具	企业为主	50.74	4.61	9.1%	16.16%	22
3		电子教育	企业为主	44.72	0.04	0.1%	0.15%	99
4		教学演示/展示告示用品	企业为主	42.05	1.21	2.9%	4.24%	61
5		印刷制品	企业人个都有	36.06	0.02	0.0%	0.05%	73
6		日常学习用品	个人为主	34.59	3.96	11.5%	13.89%	24
7		收纳/陈列用品	企业为主	31.81	3.35	10.5%	11.73%	40
8		胶粘用品	企业为主	30.96	1.64	5.3%	5.76%	112
9		文房四宝用品	企业为主	17.83	0.05	0.3%	0.19%	28
10		财会用品	个人为主	9.71	0.38	3.9%	1.33%	44
11		绘图测量用品	个人为主	7.60	0.44	5.8%	1.53%	50
12		装订用品	个人为主	4.39	1.60	36.4%	5.61%	27
13		画具/画材用品	企业为主	4.39	2.58	58.8%	9.05%	62
14		裁剪用品	企业为主	3.28	1.00	30.4%	3.50%	88
15		文创/手作/文化用品	企业为主	3.08	0.07	2.3%	0.25%	19
16		计算器	个人为主	2.83	0.77	27.1%	2.69%	32
1	办公用纸	标签打印纸/条码纸	个人为主	17.12	0.22	1.3%	0.78%	109
2		复印纸	个人为主	17.00	4.69	27.6%	16.45%	99
3		收银纸	个人为主	8.27	0.16	1.9%	0.56%	91
4		电脑打印纸	企业为主	5.32	0.46	8.6%	1.60%	127
小计	-	-		436.86 (亿)	28.53 (亿)	6.5%	100.00%	58

说明：
1、22.8~23.7得力品牌淘宝天猫销售额28亿，其中文具23亿，办公用纸5.5亿（数据来源生意参谋）
2、文具销量前5的品类是笔类/书写工具、日常学习用品、收纳/陈列用品、装订用品、教学演示/展示告示用品，销售额14.7亿，占比51%
3、得力品牌淘宝天猫销售额28亿中，企业为主所产生的销售额13.85亿，占比60.2%

*以上数据来源于天猫

火办网小程序：经销商、企业用户推广



11. 供应链：采购岗位工作效率分析



12. 火办网订单运营方法论工具



广佛肇区域四大业务定价分析

大类	品类	品牌	10月成本 返利后	1箱价	加价率	5箱价	加价率	10箱价	加价率	商务用纸	悠米	办公用品
商务用纸安兴品牌	尚品尊贵	传美2010	6468		20%		10%		5%	余海洋测算平均毛利率达到5%	1.垃圾袋、硒鼓不超过5% 2.其他品类平均毛利率10%	25个流量品牌 平均毛利率6%
	精品商务A	红歌柏	6500		10%		5%		2.5%			
	精品商务B	经典悠米	6370		10%		5%		2.5%			
	精品商务C	飞毛腿	6272		10%		5%		2.5%			
	优质办公	印美佳	6272		10%		2.5%		1.0%			
购买比例												
商务用纸贸易品牌	贸易复印纸	达伯埃 卓越佳印 绿新好		当月成本+6%						1、每周做一次WMS系统流量分析 2、每周开会总结 3、电收色所有品牌改为悠米 4、经营活动分析毛利： ①复印纸商务用纸5% ②电收色标签10% ③贸易办公6% ④悠米8%（垃圾袋、硒鼓低于5%）		
商务用纸安兴品牌	电打纸	悠米 800/1000页		1箱价+20%，5箱价+10%，10箱+7%								
	收银纸	悠米		1箱价+20%，5箱价+10%，10箱+7%								
	彩色纸	悠米		1箱价+20%，5箱价+10%，10箱+7%								
	标签纸	悠米		1筒价+20%，5箱价+10%，10箱+7%								
使用说明： 1、节省的仓储费用奖励余海洋、张丹，断货产生的赔付由余海洋、张丹承担； 待求证考核金额 2、佛山物流费用控制在1.8%，低于1.8%的物流费用，50%奖励深圳储运主管黄远明； 3、张丹、余海洋10月11日将备货明细提供张墩， 由姚总审核价格，奚小强运维到系统中；												

广佛肇各行政区配送金额、配送公里数、出车次数分析

佛山仓地址	广州行政区 区政府名称	公里数	出车次数 1天2送 1天1送 2天1送	起送金额	佛山行政区 区政府地址	公里数	出车次数 1天2送 1天1送 2天1送	起送金额	肇庆行政区 区政府地址	公里数	出车次数 1天2送 1天1送 2天1送	起送金额
佛山市南海区 狮山镇大榄村 一环智造园	白云区	33.7公里	1天2送	600	三水区	26.5公里	1天2送	600	四会市	44.3公里	1送1送	1000
	越秀区	34.4公里	1天2送	600	南海区	30.6公里	1天2送	600	鼎湖区	64.3公里	1天1送	1000
	荔湾区	36.3公里	1天2送	600	禅城区	39.5公里	1天2送	600	端州区	74.9公里	1天1送	1000
	花都区	42.0公里	1天2送	600	高明区	56.1公里	1天1送	800	高要区	75.5公里	1天1送	1000
	海珠区	46.3公里	1天2送	600	顺德区	74.3公里	1天1送	800	广宁县	96.7公里	2天1送	2000
	天河区	49.3公里	1天2送	600					怀集县	144.1公里	2天1送	2000
	黄埔区	53.4公里	1天1送	800					德庆县	165.1公里	2天1送	2000
	番禺区	71.5公里	1天1送	800					封开县	196.6公里	2天1送	2000
	从化区	86.6公里	1天1送	800								
	增城区	89.7公里	1天1送	800								
	南沙区	95.1公里	1天1送	800								

使用说明：
1、由各子公司储运主管填写：①深圳黄远明填写； ②起送金额由黄远明与销售负责人讨论确定。

子公司销售团队合伙人计划

- 1、2024年起，集团营销中心将通过业绩达标、奖励制度、长期表现、团队贡献、个人成长和客户满意度方面的绩效评价，对销售团队授予公司期权激励
- 2、2023年第四季度，由股权激励咨询老师根据以上考核项，制定集团现金、期权激励方案

奋斗 信任 创新 效率 团结 服务 牺牲

感谢观看