远程业务合作说明

一起把业务做起来，而不是只完成一次任务。

我们想找的是可以长期配合的合作伙伴：你负责客户联系、需求确认、跟进和成交；我们负责产品、供应链、验货、发货、售后和平台支持。先从灵活远程的小合作开始，合适再逐步增加产品、客户和业务。

现阶段：小范围试合作

方向和流程还在逐步完善，目前不承诺固定单量、固定收入或快速扩张。我们更看重真实动作、沟通质量，以及合作能否持续。

你负责

- 开发、联系和持续跟进客户
- 确认需求、报价并推进成交
- 按公司分配管理自己的客户
- 在系统中记录关键动作和反馈
- 遇到不清楚的问题及时沟通

我们负责

- 产品、供应商与 sourcing
- 验货、发货、物流和单证
- 售后、税务、平台和广告
- 产品资料、报价和业务系统
- 客户分配、结算与后台支持

合作路径

1 相互了解 | 2 小任务试合作 | 3 反馈与复盘 | **4 合适再长期**

合作节奏与客户邮件

不要求必须成交：前 7 天无产品学习/客户动作暂停新任务；连续 14 天无有效客户动作暂停新线索；连续 30 天无有效反馈结束试合作；客户暂未回复但已记录跟进计划，不算失职。

所有客户需求、报价、订单及售后邮件必须抄送 mike@jfacam.com。

说明：本文件用于介绍合作方向，不构成固定收入、长期雇佣或独家合作承诺；具体以每次任务及双方书面确认为准。

钱怎么算，先说清楚。

所有提成统一按销售额比例计算，不按净利润计算。公司如何核算成本、毛利和退税，属于公司内部事项。

产品提成

5% 起

提成基数 = 客户实际支付的产品金额（不含税、不含单独列示的运费） - 实际平台手续费 - 退款或取消金额。

Alibaba 按实际 2.5% 手续费扣除；PayPal 按实际 4.5% 手续费扣除。未实际发生的费用不扣。客户付款到账后按月结算。

运费、汇率与首单奖励

额外运费结余的 40% 归合作方

额外运费结余 = 实收运费 - 实际物流成本；结余为正才分 40%，没有结余或亏损不倒扣。

汇率统一按提成发放当天计算；非交易日使用最近一个交易日。

首单奖励 / EACH PARTNER ONCE

首个有效订单产品总数超过 10 pcs，付款到账后奖励 CNY 100。

客户与系统

客户管理平台和业务系统由公司所有。合作方获得个人账号和限定使用权限，只能管理分配给自己的客户和跟进记录，不拥有系统、源代码或数据库，不得批量导出客户资料。系统是合作工具，不属于个人资产。合作方无权代表公司签约、收款或修改银行账户；客户付款仅以公司正式文件及官方渠道为准。

适合什么样的人

- 愿意远程、灵活安排时间
- 有基本英语阅读能力
- 会用 Chrome、Google、WhatsApp
- 能主动跟进，而不是只等安排
- 愿意记录过程、反馈真实情况
- 看重长期合作，而不是短期试水

下一步

不是马上大量开展，而是先通过小范围合作确认彼此是否合适。

1 10 分钟沟通 | 2 小任务测试 | 3 短期试合作 | 4 复盘与长期合作

合作原则：规则先讲清楚，动作真实可见，结果按约定结算。

本文件为合作说明，具体项目、比例和结算以每次任务确认及双方书面约定为准。