

普天同签商学院
培训教材系列之一

普天御玺



CONTENTS

目录

第一章 公司篇

第一节	公司介绍	01 - 04
第二节	公司宣传视频	05
第三节	普天御玺宣传视频	06

第二章 产品篇

第一节	产品介绍	07 - 09
第二节	产品使用视频	10
第三节	产品使用手册	11 - 29

第三章 营销篇

第一节	营销战略	30 - 31
第二节	营销团队	32 - 33
第三节	获客渠道	34 - 35
第四节	销售系统使用视频	36
第五节	销售系统使用手册	37 - 48

第四章 激励篇

第一节	总体奖励方法	49
第二节	销售经理激励机制	49 - 50
第三节	代理商激励机制	51
第四节	终端客户激励机制	52

CONTENTS

目录

第五章 客服篇

第一节	销售支持	53
第二节	技术支持	54

第六章 上岗篇

第一节	上岗考试内容	55 - 56
第二节	上岗认证	57

第一章

公司篇

第一节 公司介绍

“普天同签”和旗下的“普天御玺”是杭州玺湖科技有限公司为个人、企业和机构搭建的基于区块链和区块链电子签名的可信、无接触、可追溯的数字化平台，为数字化保驾护航：保真，保全，维权，确权，保密和保合规，克服在数字化世界攻击，违规，侵权，伪造，篡改和拷贝的成本低，普遍化和风险高的痛点。

“普天同签”的核心技术源于自主研发的一系列区块链、密码学和电子保真保全技术和发明专利，仅与区块链可信数字化方面相关的发明专利就有10多个，软著20多个，行业资质10多个，符合所有行业的标准。

“普天同签”具有十大发明和十大产品系列：

- 1.基于区块链的可信化办公系统（区块链OA）；
- 2.基于区块链的印章防伪系统：“电子印章+实物印章+办公系统”三维一体，线上线
下交叉认证；
- 3.基于区块链的可信医院信息化系统；
- 4.基于区块链签名可信锁和门禁系统；
- 5.基于区块链的可信消防系统；
- 6.区块链可信电子合同全生命周期管理：“合同洽谈-合同签约-合同执行”三步一
环；
- 7.全程区块链上泛签名签约：普天同签不仅可以对合同和文件签名（狭义签名），而
且还可以对万事万物签名受信（广义的泛签名），例如，对交易，行为，产品，服务，数
字版权，大数据等也可以签名背书；普天同签全程都在区块链上通过共识机制（共识身
份，共识CA等）实现签名签章；
- 8.全程链上跨平台跨境秒签：签约双方通过底层区块链实现跨机构，跨平台和跨国家
全球化无障碍秒签，并且被各自所在国的司法系统认可。
- 9.基于区块链的元宇宙底层安全技术：为元宇宙保真，保全，维权，确权，保密和保
合规。
- 10.区块链可信化芯片：为物联网设备提供可信化算力。

资质和核心竞争优势：

普天御玺由杭州玺湖科技有限公司打造，是普天同签旗下的区块链实物印章防伪产品。普天御玺获得了10个发明专利，20个软著，由顶级区块链专家，印章专家和芯片设计专家打造，同时符合公安部实物印章治安管理标准和工信部电子印章标准，被公司和各级法院认可。

普天御玺获得以下资质，遵循以下标准和法规：

- 1.是印章行业唯一获得工信部区块链功能测试认证的企业
- 2.公安部旗下中国印章行业协会特供的印章制作，印章章体适配和专业印油
- 3.公安部旗下中国印章行业协会官方主推的印章防伪系统
- 4.“中国印章证据联盟链”的主要发起人
- 5.“中国区块链实物印章-电子印章-OA三位一体行业标准”的主要起草者之一，和该标准所依据的核心专利发明者
- 6.公安部《民办非企业单位印章管理规定》
- 7.公安部《印章治安管理办法》
- 8.获得了接近金融级别的《信息安全等级保护管理办法》第三级资质
- 9.获得工信部颁发的《电子认证服务管理办法》资质
- 10.符合工信部《区块链参考构架》
- 11.符合《中华人民共和国电子签名法》
- 12.符合国密算法《GM/T—0031电子签章密码技术规范》，《GM/T—0034基于SM 2 密码算法的证书认证系统密码及其相关安全技术规范》
- 13.双软证书
- 14.ISO 27001
- 15.3C 认证（China Compulsory Certification）



合作伙伴和客户案例：

永保 Ybao.com.cn
精选 专属 轻松投保

人民数据 PEOPLE DATA
国家大数据灾备中心

中国平安
金融 · 科技

Vanguard*
华润万家

京东

拼多多
拼着买·才便宜

英雄会
FB-Festival

賬

1984
浙江人民广播电台

李文锁业

青蛙王子

乐师傅
LE SHIFU

e律师

BYD

LUXSHARE ICT
立讯精密

中信国健

LOHAS



SOS信息技术

青岛市中级人民法院

深圳市中级人民法院

北京密云区人民政府

百安居金融

漳州市市监局

第二节 公司宣传视频



<https://www.signatorychain.com/video/about20220101.mp4?time=20220107>

第三节 普天御玺宣传视频



<https://www.signatorychain.com/video/ptyx20220101.mp4?time=20220107>

第二章

产品篇

第一节 产品介绍

普天御玺全球首创“第二代区块链多维印章防伪系统”，彻底颠覆现存的“第一代中心化一维印章防伪系统”。

首先，普天御玺将实物印章，电子印章和OA全程上链，通过防止中心化黑幕和篡改的区块链共识机制来验证身份，发放区块链数字证书，完成多点互签互验共识；

然后，在区块链上将实物印章，电子印章和OA系统深度整合，通过OA来审批管理实物印章和电子印章的用章行为，实现三方线上线下交叉认证；

最后，将OA数据、实物印章和电子印章的用章轨迹存区块链，生成具有司法效果的区块链举证报告。

普天御玺能够以釜底抽薪的方式杜绝实物印章私刻、违规和盗用，解决目前所有中心化一维实物印章防伪系统的漏洞；防止印章数据源头作假、传播和举证时被篡改；让实物印章管理和电子印章兼容和协调，进一步推广和普及电子印章。

普天御玺首创的“第二代区块链多维印章防伪系统”，在以下方面彻底颠覆现存的“第一代中心化一维印章防伪系统”：

(1) 区块链共识CA、区块链共识身份、区块链共识验签、实现实物印章、电子印章和OA审批三维全程上链验证，确保印章数据“生成中真实”，“生成后不可篡改”，“随时区块链举证”；

(2) 区块链实物印章、区块链电子印章和区块链OA三维一体线上线下同步交叉认证；

(3) 手机远程控制盖章：让领导和老板在任何地方都可以遥控盖章；

(4) 区块链智能识别印章图案的真实性：通过扫描印章图案上链，可以识别印章图案是违规偷盖的，还是合法生的；

(5) 智能预警，自动报警私刻和盗用印章；

(6) 链上全程实时追溯和查询实物印章和电子印章轨迹；

(7) 实物印章和电子印章用章轨迹的区块链司法举证；

(8) 用章大数据和八大区块链戳验证用章行为和轨迹：时间戳、空间戳、主体戳、审批戳、关系戳、交易戳、文件戳、监理戳；

(9) 普天御玺是“第二代区块链多维印章防伪系统”，颠覆了“第一代中心化一维印章防伪系统”，是印章防伪领域的一场深刻革命，是区块链赋能实体经济的光辉典范：

	普天御玺，第二代区块链 多维印章防伪系统：区块链 “实物印章-电子印章-办公系统三维一体”	第一代中心化 一维印章防伪系统
实物印章和区块链 电子印章交叉认证	是	否
全程区块链追溯 实物印章的用章轨迹	是	否
实物印章与OA打通	是	否
区块链共识 确保印章数据源的真实性	是	否

(10) 为第三方生态系统提供区块链三维一体印章防伪系统的API接口。

普天御玺包括以下产品和服务：

1. 区块链智能印章移动版



(1) 基础版：支持一枚章（公章或财务章或合同章）嵌入桶形机器人，服务端通过蓝牙和手机远程控制用章



(2) 大众版：支持两枚章（公章或财务章或合同章）嵌入桶形机器人，服务端通过蓝牙和手机远程控制用章



(3) 豪华版：支持一枚章（公章或财务章或合同章）嵌入桶形机器人，服务端通过互联网远程控制用章



(4) 至臻版：支持两枚章（公章或财务章或合同章）嵌入桶形机器人，服务端通过互联网远程控制用章

2. 区块链智能印章章柜版

为大型企业定制的基于区块链，数字签名和人工智能的大规模印章和合同中央管理系统，准确，高效和低成本。

第二节 产品使用视频



<https://www.signatorychain.com/images/help/help20220101.mp4?time=20220107>

第三节 产品使用手册

“实物印章-电子印章-办公系统（OA）” 三维一体用章系统使用手册



三维一体用章系统简介：

三维一体用章系统是普天同签打造的基于区块链的印章防伪系统，其目的是通过普天同签APP整合打通实物印章、电子印章和OA系统，实现三维一体、线上线下交叉认证，彻底根除私刻公章、印章违规和盗用。

使用前提条件：

在使用普天御玺三维一体印章防伪系统前，必须依次完成以下四个步骤：

第一步：在应用商店下载并成功地安装了最新版的普天同签APP；



安卓下载地址



ios下载地址



第二步：公章所归属的机构已经成功入驻并且通过认证；



第三步：设置印章管理权限

印章管理分为四级权限：最高权限管理员→印章库管理员→印章管理员→普通申请用章人

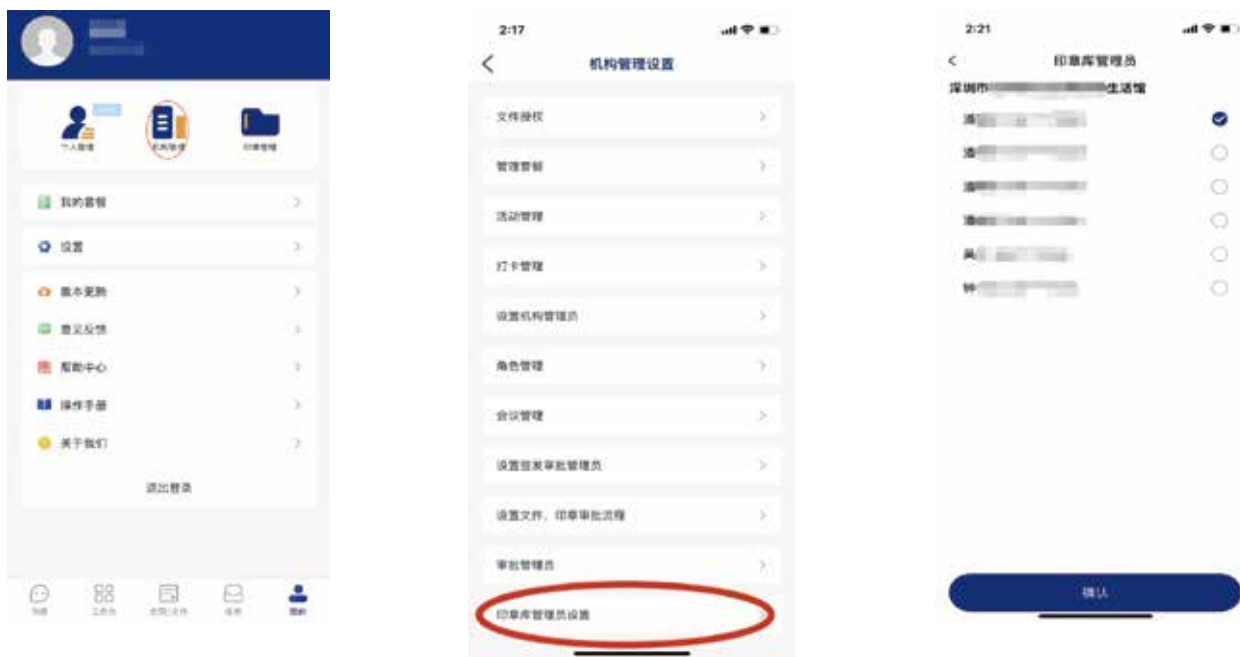
初次使用普天同签，系统预设法人=印章库管理员=印章管理员。

如需手动高级设置见下页教学。

1. 机构法人设置最高权限管理员：企业认证成功后，自动将认证的法人设置成印章库管理员和印章管理员。机构法人进入机构管理设置后，点击“设置机构管理员”，在机构员工中选定最高权限管理员。



2. 最高权限管理员设置印章库管理员：最高权限管理员在“机构管理设置”中点击“印章库管理员设置”。点击后，在机构员工中选择印章库管理员。



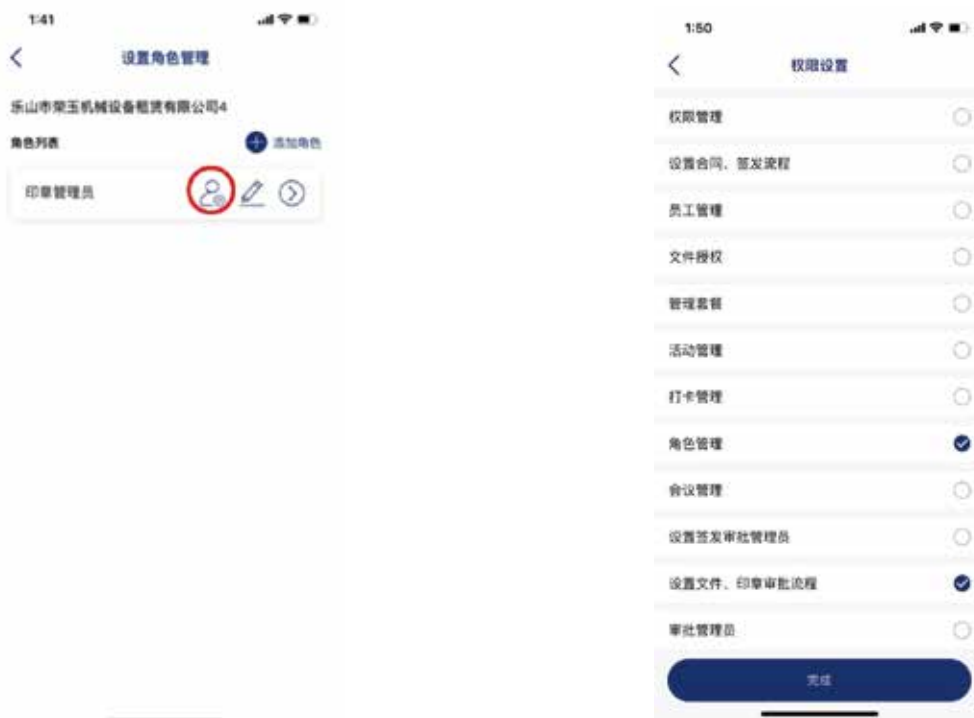
3. 印章库管理员设置印章管理员：印章库管理员点击“印章管理”进入机构印章库。点进单个印章详情，选择印章的管理员。



4. 印章管理员权限设置：机构最高管理员点击机构管理设置中的“权限管理”，添加新角色命名为“印章管理员”，并为此角色添加员工。



点击创建完成角色的权限设置键，给此角色授予“角色管理”和“设置文件，印章审批流程”权限。



5. 印章库管理员设置用章角色：印章管理员点击机构管理中的“角色管理”后，点击“印章角色管理”可查看机构现有的用章角色或为其添加新的用章角色。创建新的角色后，点击其箭头键，为该角色添加机构员工。



6. 印章管理员设置用章审批流程：印章管理员进入“机构管理设置”点击“设置文件，印章审批流程”后，在底部弹窗选择“设置印章审批流程”。印章库管理员点击右上角添加流程或者管理现有用章审批流程。点击流程右方箭头键，为其添加用章角色。



第四步：添加绑定印章

添加绑定印章分为三种情况：

1.创建电子印章

2.添加实物印章

3.对电子印章绑定实物印章

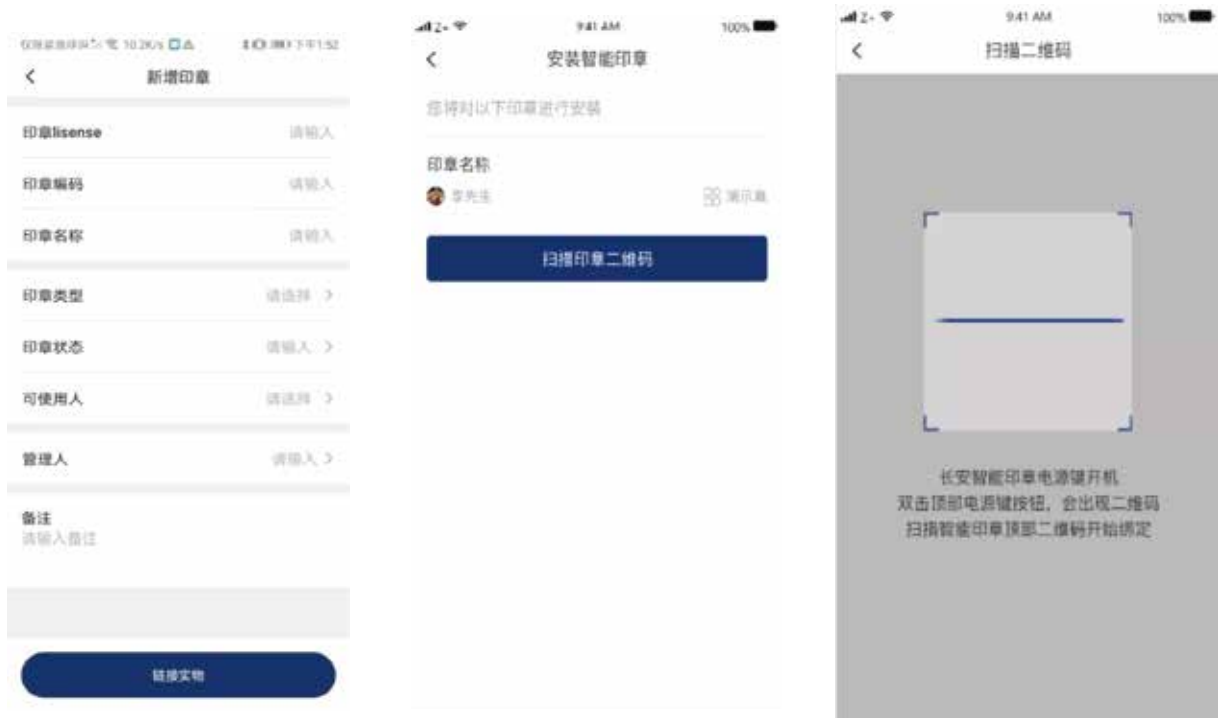
1. 创建电子印章：印章库管理员点击“我的”底部栏，点击右上角“印章管理”按键，进入后点击右上角“机构印章”用户可以看见所有印章。印章库管理员点击加号键，然后输入印章的信息以及设置可使用范围以及唯一的管理人。完成信息输入点击“完成”按键，则完成电子印章的创建。



2. 添加实物印章：在普天同签注册现有的智能物理印章，由机构的印章库管理员点击工作台“区块链实物印章智控”下的“登记印章”键，并在实物印章库中点击加号键添加印章。



输入完毕新增印章的信息后，点击下方“链接实物”按键。根据界面的引导，打开蓝牙，扫描物理印章二维码完成物理绑定流程后，绑定完毕。



3. 对电子印章绑定实物印章：印章管理员在印章库中点击已生成的电子印章的印章详情，点击右上方多功能键，点击“安装智能印章”。然后根据界面的印章，绑定不同硬件。



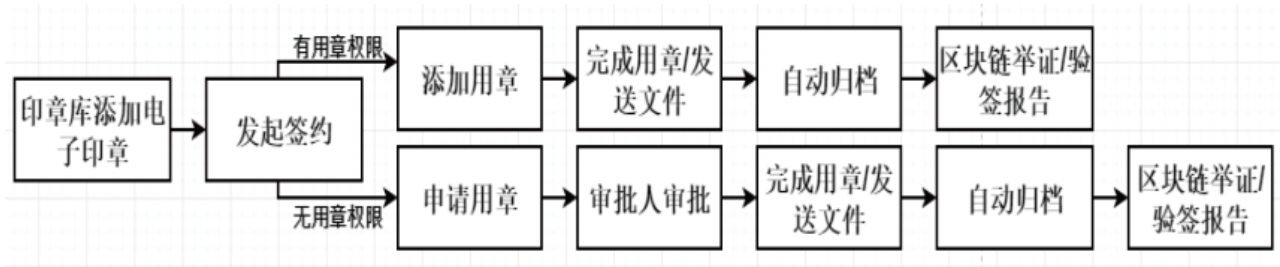
卸载智能印章：点击印章详情的右上角多功能键，选择“卸载实物印章”后，根据页面提示卸载实物印章。



三维一体用章系统总体构架：

普天同签三维一体用章系统为用户提供以下三种用章方案，用户可以根据用章需求和场景自由做出选择：纯粹电子印章，物电一体用章，和纯粹实物印章智控：

一、电子印章用章方案：用章各方同意使用电子印章，不需要使用任何实物印章。



二、物电一体用章方案：用章方可以同步加盖实物印章和电子印章，实现实物印章和电子印章线上线下交叉认证和交叉举证。



三、实物印章用章方案：在普天同签系统内遥控实物印章的使用。



普天同签三维一体用章方案操作教学：

第一套用章方案：使用电子印章

1.1 发起签约：用户以机构身份发起工作台中“电子合同”的签约流程，用户用多种方式上传签约文件，并填写签约信息。



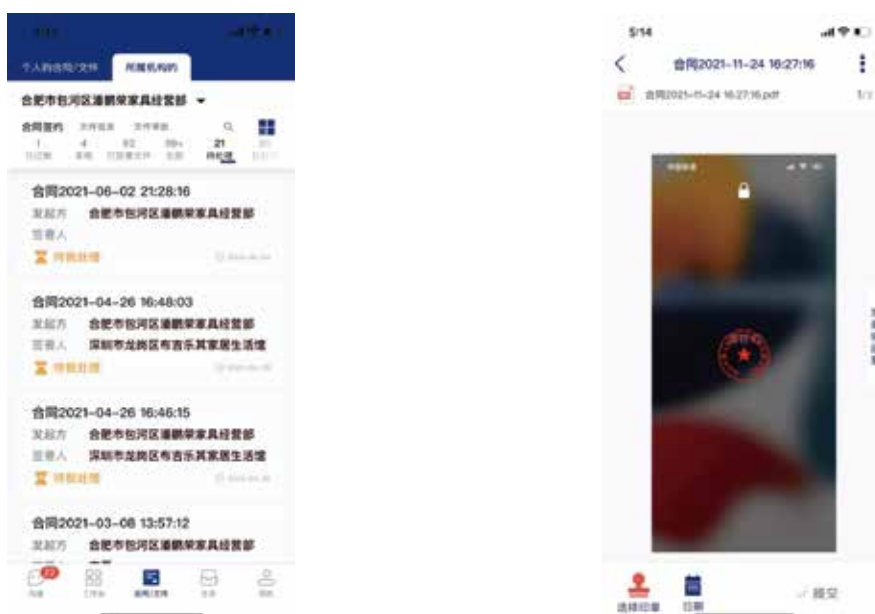
1.2 添加/申请用章：点击下一步后，进入盖章操作页面。点击“选择印章”按键后，操作人选择电子印章添加至文件。如果有印章权限，电子印章的图案则会自动添加至文本，再点击提交后完成盖章。如操作者没有权限，则需点击需要的印章的“申请用章”按键，填写用章申请。



1.3 审批人用章审批：印章管理员在“行政审批”模块中，点击待处理的用章审批的申请。管理员可以点击“驳回”或递交印章库管理员预设的用章审批流程或自定义流程。



1.4 完成用章/发送文件：审批完成后，用章申请人员在“合同/文件”模块下对应机构的“待处理”栏目中可以看见审批完成的待用章合同。点击项目，添加印章和日期，完成用章流程。



1.5 自动归档：已完成的文件被系统自动归档于“合同/文件”模块下的“已完成”标签，用户点击具体文件，查看详情。

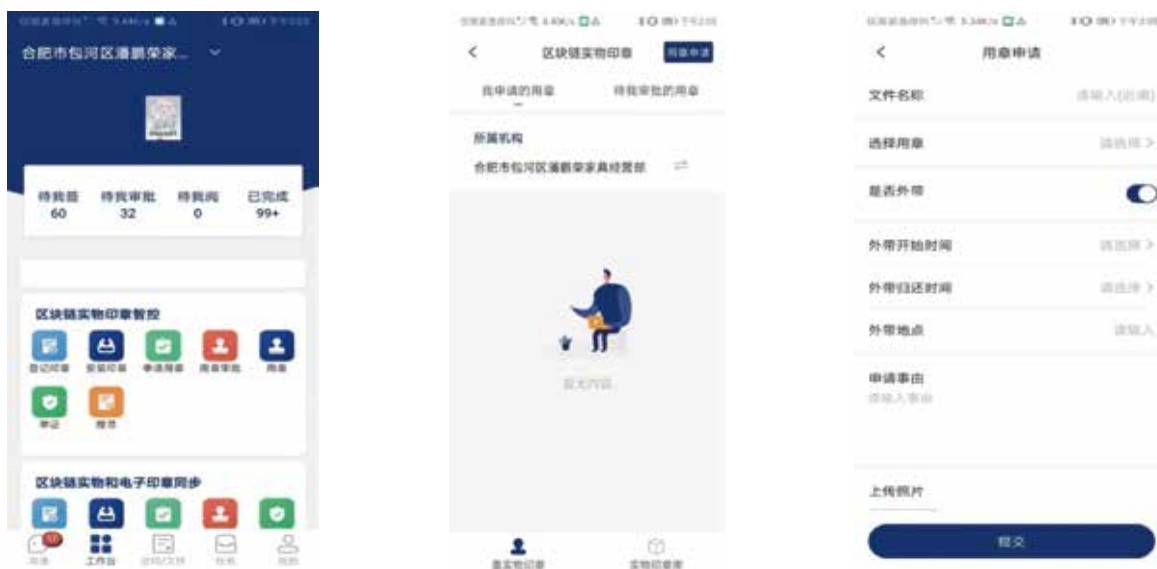


1.6 区块链举证/验签报告：用户点击详情下方“区块链举证”按键或右上角多功能按键中的“验签”选项获得区块链举证报告和验签报告。用户可以在其中获得电子签署的时间戳和空间戳等其他信息。用户还可点击右上角“转存邮箱”按键把区块链举证报告转存邮箱。



第二套用章方案：使用实物印章

2.1 实物用章申请：用章人点击工作台“区块链实物印章智控”下面的“申请用章”按钮后点击右上角“用章申请”按钮。输入用章信息，并选择要使用的实物印章后，点击提交，发送给此印章的管理员。



2.2 审批人用章审批：实物印章管理员在工作台“区块链实物印章智控”下方的“用章审批”中，点击待处理的实物用章审批的申请。管理员需要点击右方按钮提交审批流程，或者自己点击左方“驳回”按钮，并输入驳回理由。



2.3 使用智能物理印章：申请者点击工作台“区块链实物印章智控”下方的“用章”按键，点击“待用章”状态的实物用章申请条目。点进详情，点击下方“用章”按键后，系统连接蓝牙，用户进行盖章。



2.4 智能物理印章文件归档：用户用完实物印章后，在同一用章的详情页，点击文件归档下方的“点击上传”按键，选择上传方式，上传盖完章的文本图像，完成实物盖章流程。

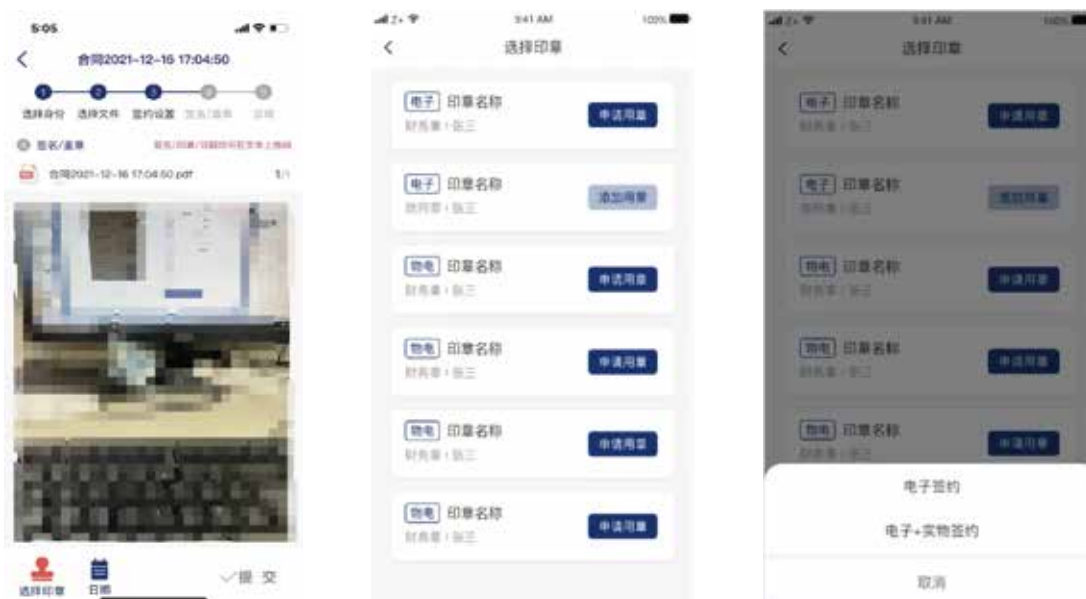


第三套用章方案：使用物电一体

3.1 发起签约：去使用电子印章：用户以机构身份发起工作台中“电子合同”的签约流程，用户用多种方式上传签约文件，并填写签约信息。



3.2 添加用章：点击下一步后，进入盖章操作页面。点击“选择印章”按键后，操作人选择“物电”标志的印章，然后选择“电子+实物签约”选项（绑定实物的电子印章也可此处选择“电子签约”进行纯电子签约）。如果有印章权限，电子印章的图案则会自动添加至文本，再点击提交后完成盖章。如操作者没有权限，则需点击需要的印章的“申请用章”按键。



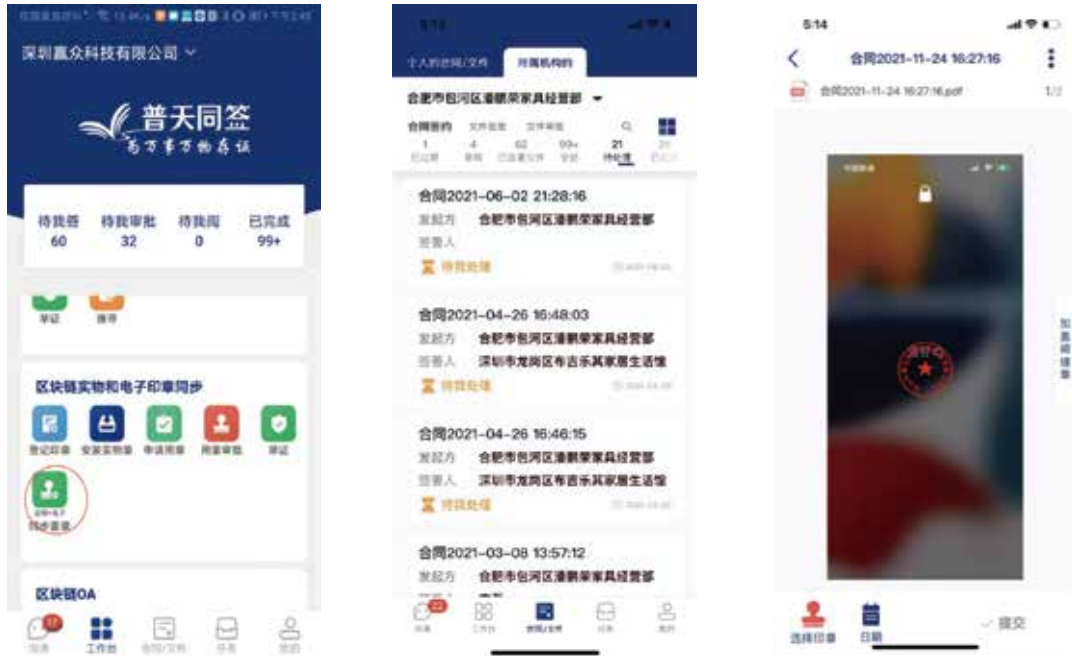
3.3 申请用章：当用户选择“申请用章”时，用户需要接着输入用章申请的信息，然后点击提交，等待此章的印章管理员的审批。



3.4 审批人用章审批：印章管理员在“行政审批”模块中，点击待处理的用章审批的申请。管理员可以点击“驳回”或递交印章库管理员预设的用章审批流程或自定义流程。



3.5 电子用章/发送文件：审批完成后，用章申请人员点击“实物+电子同步盖章”按键或在“合同/文件”模块下的“待处理”中可以看出审批完成的待用章合同。点击项目，完成用章流程。



3.6 实物用章：电子盖章完成后，自动开启物理签约流程，用户根据界面引导完成物理用章。



3.7 文件归档：用章完毕后，文件自动归档于“合同/文件”模块“所属机构”下的“已签署文件”。物电同签的文件点开，可以点击左下角按键，查看线下签约详情或点击右上角按键获得线上线下载约区块链举证。



3.8 区块链举证/验签报告：用户点击“区块链举证报告”或“验签”，用户可以看到电子签署和实物签署分别的时间戳和空间戳以及其他用章信息。区块链举证报告点击右上角按键还可以“转存邮箱”。



第三章

营销篇

第一节 营销战略

普天御玺的销售战略可以简单地概括为“海陆空立体交错战”。“海战”指的是“人民战争汪洋大海战略”，即：任何一个销售战士以合法合规的方式组建和领导一个以人际分销为基础的销售独立团；“陆战”指的是通过线下地推，会销和面对面交往获客成交；“空战”指的是线上获客成交。海陆空三种获客渠道是相互链接、相互映射、相互推动的。例如，通过线上获得的客户，线下进一步跟踪成交；通过地推或面对面交友获得的客户可以进一步线上跟踪；销售独立团也可以通过线上和地推或面对面获客等等。

1. 获客渠道：

普天御玺的获客渠道可以从三个方面分类：从“海陆空立体交错”获客（从渠道的位置角度来看）；从“大B+小B+垂直+平台”获客（从渠道商性质角度来看）；从“终端+代理”获客（从是直接销售还是间接销售的角度来看）。

1.1. 从“海陆空立体交错”获客：通过组建销售独立团从线上线下获客。

（1）组建销售独立团：任何一个销售战士可以无限地发展下一级销售战士，然后对下一级销售战士的销售业绩提成（最多只能发展下一级），人人是经理老板，人人为大家工作；

（2）线下获客：组团地推、传单、线下广告、线下大流量入口（超市、购物中心、前台等），线下交友聚会、大型会销等；

（3）线上获客：包括公司官网、公众号、订阅号和小程序的销售热线、机器人客服、免费试用；电销渠道（公司的图灵电销系统）；微信朋友圈；电商直播平台（淘宝、天猫、拼多多、京东、亚马逊、抖音、小红书和快手等）；百度获客、网上社区等；

1.2 从“大B+小B+垂直+平台”获客：

（1）从“大B”获客：大型国企、央企、名企、集团公司、上市公司、政府、医院、学校等印章密集型机构；

（2）从“小B”获客：中小企业；

（3）从“垂直渠道”获客：例如：刻章行业、加盟连锁、咨询行业、行业协会等，能够集聚很多机构客户的垂直领域或行业；

（4）从“平台”获客：从集聚很多机构客户平台获客，例如：电商平台、代账公司、贷款公司、中介公司等；

1.3 “从终端+代理获客”：直接卖给终端客户，或者先卖给代理商，代理商再卖给终端客户。

2.激励机制：

每个普天御玺的销售战士可以从三个渠道获得收益：

- (1) 发展终端客户：发展自己的终端客户成交，获得提成；
- (2) 发展下级销售经理：从下级销售经理的业绩中提成，发展和管理的下级销售经理越多，提成也越多；
- (3) 发展下级代理商：从下级代理商的业绩中提成，发展和管理的下级代理商越多，提成也越多。

3.销售系统支持：

公司开发了“普天御玺”小程序，让每个终端客户、销售经理和代理商一站式下单和管理自己的团队，业绩和收益。



第二节 营销团队

普天御玺销售团队采用“三维一体独立团”组团方式，包含以下三个特点：

(1) 三个销售角色：销售经理、代理商和终端客户合伙人；

(2) 三个销售角色的多重绑定和切换：例如，依据场景的变化，终端客户也可以同时是代理商，如果接受相应的条件，终端客户也可以成为销售经理；

(3) 独立团：销售角色可以开发出自己的独立代理商分销团队；

1.三个销售角色的入伙条件，责任义务和权益报酬

1.1销售经理：

入伙条件：必须在线签署销售经理合伙合同，每星期必须至少有一天到公司坐班；

义务：三个任务：发展终端客户、发展代理商、发展下级销售经理（仅限一级）；

报酬：销售经理的报酬包括基本补贴+销售提成：基本补贴中包含一个“固定基本补贴”（不和销售挂钩且必须付的基本补贴）和“浮动补贴”（与销售挂钩的基本补贴）。销售经理每月必须达到一定的销售额才能获得全额基本补贴，并且随销售额的减少而减少直到“固定基本补贴”为止。销售经理的销售提成分为三类：直接卖给终端客户的销售提成，卖给代理商的销售提成，对下级销售经理销售额的提点。基本补贴随地区变化而变化，公司也有权根据实际情况按季度或年度调整销售提成比例。

1.2代理商

入伙条件：必须在线签署代理合同，且必须至少进一套普天御玺产品，支付产品押金，然后才可以转卖给终端客户；

义务：两个任务：发展终端客户，发展下级代理商（只限一级）；

报酬：代理商的销售提成分为两类：直接卖给终端客户的销售提成，卖给其他代理商的销售提成。

1.3终端客户合伙人

入伙条件：全款或分期购买一套普天御玺产品，签订代理合同；

义务：推荐客户；

报酬：按销售提成获得报酬。

2.三个销售员的多重角色绑定和角色切换

2.1销售经理：销售经理可以同时成为终端客户，销售经理也可以切换为代理商；

2.2代理商：代理商可以升级为销售经理，也可以付全款或分期付款为终端客户；

2.3终端客户合伙人：终端客户合伙人可以升级为代理商或销售经理；

3.独立团

3.1销售经理：销售经理可以发展自己的“无限一级分销团队（只限下一级但人数不限）”：“销售经理无限一级分销团队”。销售经理还可以组建自己的“代理商团队”和“终端客户群”；

3.2代理商：代理商可以组建自己的“下一级代理商团队”和“终端客户群”。



第三节 获客渠道

普天御玺的获客渠道战略可以从三个方面来分类：

- (1) 从“海陆空三路交错”获客（从渠道的位置的角度来看）；
- (2) 从“大B+小B+垂直+平台”获客（从渠道商性质的角度来看）；
- (3) 从“终端+代理”获客（从是直接还是间接销售的角度来看）。

一、“海陆空三路交错获客”

“海路获客”指的是“人民战争汪洋大海战略”，即：任何一个销售战士以合法合规的方式组建和领导一个以人际分销为基础的销售独立团；

“陆路获客”指的是通过线下地推，会销和面对面社交获客成交；

“空中获客”指的是线上获客成交。

海陆空三路获客渠道是相互链接，相互映射，相互推动的，例如，通过线上获得的客户，线下进一步跟踪成交；通过地推或面对面交友获得的客户可以进一步线上跟踪；销售独立团也可以通过线上和地推或面对面获客等。

1.海路获客

即：组建三维一体的销售独立团：以合法合规的方式组建和领导一个以人际分销为基础的销售独立团，团队包括三个销售角色：销售经理、代理商和终端客户合伙人；任何一个销售战士可以无限地发展下一级销售战士，然后对下一级销售战士的销售业绩提成（最多只能发展下一级），人人是经理老板，人人为大家工作。有关组建三维一体的销售独立团的细节请参见《营销篇》第二节：销售团队。

2.陆路获客

即：通过线下地推，会销和面对面社交获客成交，包括：组团地推、传单、线下广告、线下大流量入口（超市、购物中心、前台等）、线下交友聚会、大型会销等；

3.空中获客

即：线上获客成交，包括公司官网、公众号、订阅号和小程序的销售热线、机器人客服、免费试用；电销渠道（公司的图灵电销系统）；微信朋友圈；电商直播平台（淘宝、天猫、拼多多、京东、亚马逊、抖音、小红书和快手等）；百度获客、网上社区等；

二、从“大B+小B+垂直+平台”获客

1.从“大B”获客：大型国企、央企、名企、集团公司、上市公司、政府、医院、学校等印章密集型机构；

2.从“小B”获客：中小企业；

3.从“垂直渠道”获客：例如：刻章行业、加盟连锁、咨询行业、行业协会等能够集聚很多机构客户垂直领域或行业；

4.从“平台”获客：从集聚很多机构客户的平台获客，例如：电商平台、代账公司、贷款公司、中介公司等。

三、从“从终端+代理获客”获客

“从终端+代理获客”：直接卖给终端客户，或者先卖给代理商，代理商再卖给终端客户。有关通过终端客户和代理商获客的细节请参见《营销篇》第二节。



第四节 销售系统使用视频



<https://www.signatorychain.com/video/goods20220101.mp4?time=20220107>

第五节 销售系统使用手册

普天御玺小程序使用手册

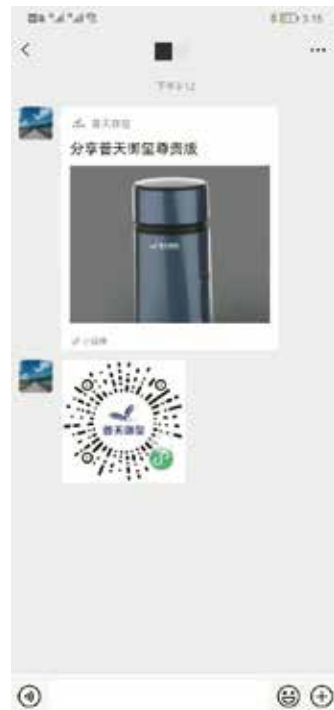
普天御玺销售小程序的目的是帮助终端客户、分销代理和销售经理管理订单、客户、团队和收益。

我们依次说明三种角色的使用。

终端客户

首先是终端客户的使用登录方式。

- 1.搜索小程序“普天御玺”一键登录商城。
- 2.通过上级用户分享的商品链接登录。
- 3.通过上级用户展示的二维码，用微信扫码登录商城。



商品购买：客户登录后，从我的页面跳转到首页，点击所需商品，终端客户在商品详情可以查看商品图片、商品介绍、规格、参数、包装、售后，点击立即购买，可以填写配送地址支付购买。可选择是否设置为默认收货地址以及购买数量。



分期管理：选择微信全额支付，也可选择分期购买，也可以在最开始的页面选择分期购买，所进入的选择都是一样的。



分期后也可以提前还款。回到“我的”进入分期管理，可看到剩余还款金额、分期数、还款日期、立即还款是还清剩余全部金额，提前还款是提前还清再下一个还款日的欠款。点击所要还款项目，跳转微信支付，输入微信支付密码即可完成所需还款。



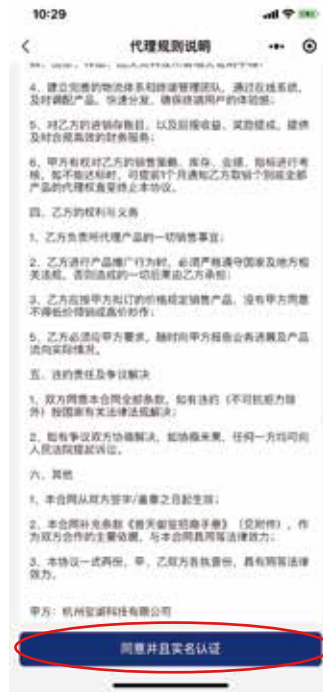
分销代理

其次分销代理的使用。

- 1.搜索小程序普天御玺，一键登录商城。点击商城右下角我的进入分销代理。
- 2.通过上级用户分享的商品链接登录。点击红色小字阅读协议。点击同意并实名认证。实名认证步骤稍后详解。



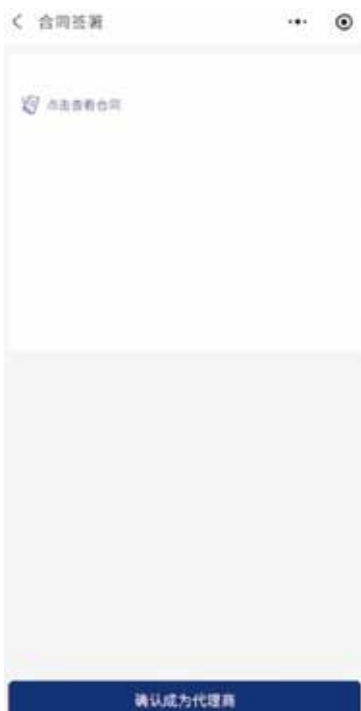
3.通过上级用户展示的二维码，用微信扫描登录商城，点击右上角我的，然后可以进入分销代理，从右下角我的点击进入分销代理后，申请成为代理商。
先需要实名认证，点击确认，查看代理规则，点击下方同意并且实名认证。



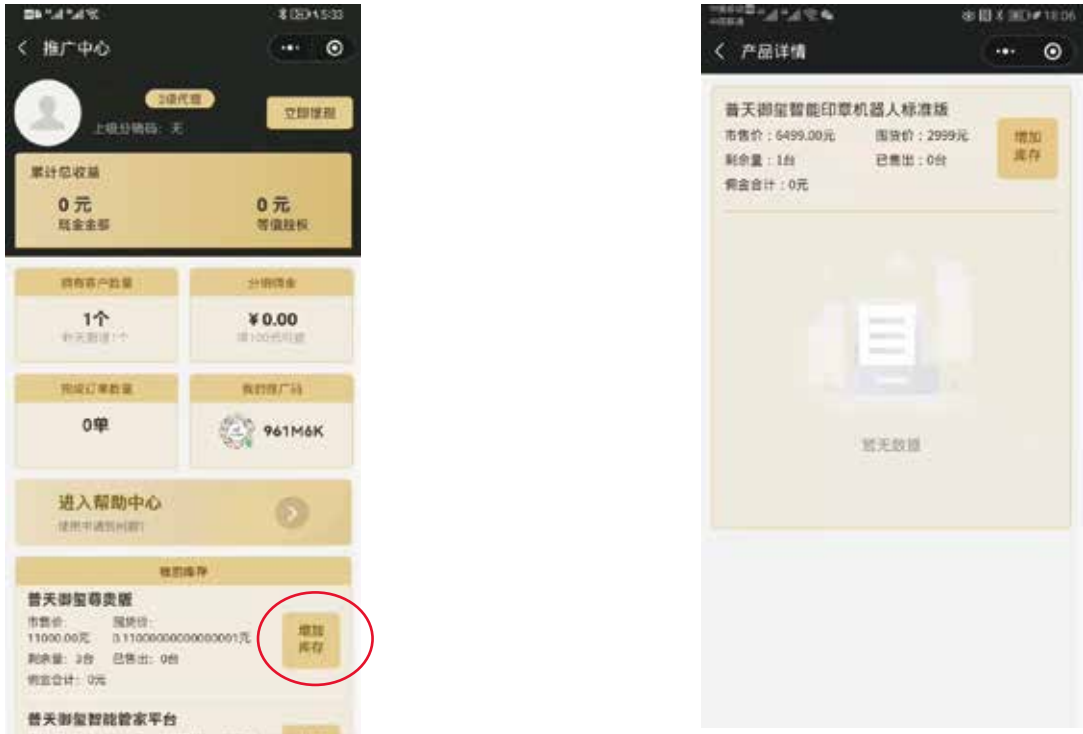
成为分销代理：接着点击识别身份证人像面，可选择拍照或者相册上传。然后选择识别身份证、国徽面，可选择拍照或者相册上传身份信息。它会自动识别出来。



点击下一步人脸识别，点击开始验证。长按录像。点击提交，认证成功，点击确定，选择添加您的区块链电子签名，点击提交，查看代理合同。点击返回，选择成为代理商，回到我的页面，进入分销代理，已成功成为代理商。



成为代理商之后，进入分销代理，可以选择增加自己所选商品的库存，选择下方我的库存中所需增加库存的产品点。增加库存，点击立即购买，选择所需数量，点击购买，支付成功。回到我的库存，可看到剩余量。



订单管理：在推广中心可以查看完成订单数量，点击进入我的订单，可查看昨日、今日、累计订单。



客户管理：发展客户，进入我的推广码，点击分享给朋友，可将推广链接推广给微信朋友。此时也可展示出二维码，供下级用户扫描登录商城直接购买或点击申请为代理下级客户。



产生购买之后在推广中心，点击拥有客户数量进入我的客户，可以查看分销商客户和终端客户的购买记录。



团队管理：在推广中心可以查看上级分销码和我的推广码，拥有客户数量里可以查看下级分销商和终端客户，他们在完成订单数量里可以查看发展的会员数量。



收益管理：点击推广中心的分销佣金，可以查看今日、昨日、累计收益，还有可提现金额。需要提醒的是，至少有一个库存才能积累收益。在推广中心点拥有的客户数量，进入我的客户可以查看客户每笔订单的奖励。



最后如果需要提现，点右上角立即提现，添加银行卡即可申请提现。



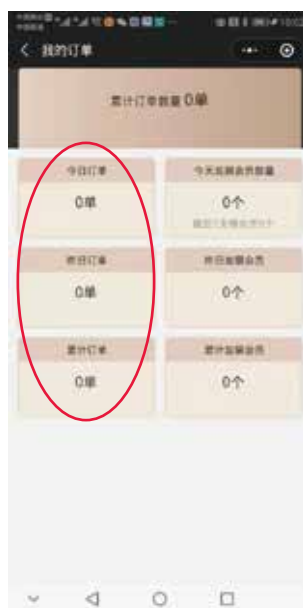
销售经理

最后我们来了解销售经理的使用过程。

登录方式：搜索小程序普天御玺一键登录商城，点击右下角我的进入销售经理，登录账户密码即可登录成功。



订单方面，操作跟分销代理的一样，在推广中心可以查看完成订单数量，点击进入我的订单，可查看昨日、今日、累计订单。

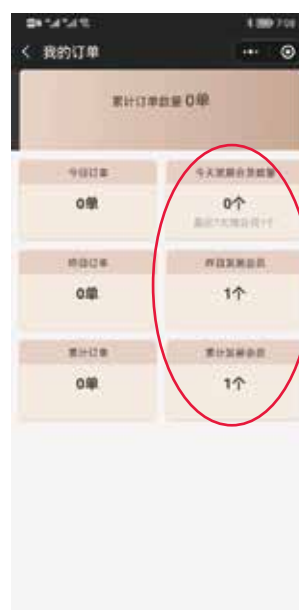


客户管理：同分销代理角色一样，每个销售经理也可以发展数量无限但层级只限一级的分销代理。他还可以发展团队下级——销售经理，也是数量无限但层级只限一级。

点击拥有客户数量，可见分销商、终端客户、团队下级这三种客户。



团队管理：三类客户也都是团队会员。点击完成订单数量可以查看发展的会员数量。



收益管理：点击分销佣金，可以查看终端客户、分销代理、下级团队销售经理给他带来的佣金。



第四章

激励篇

第一节 总体奖励方法

普天御玺的销售团队由三种销售人员组成：销售经理、代理商和终端客户合伙人。每个普天御玺的销售队员根据其权利和义务可以分别从三个渠道获得相应的收益（参见《营销篇》第二节）：

（1）从发展终端客户提成：把产品直接卖给终端客户，从终端客户付费中提成。销售经理、代理商和终端客户合伙人都可以直接把产品卖给终端客户而获得提成。直接卖给终端客户得提成比例最高，目前暂定为30%（公司未来会依据情况会调整）；

（2）从发展代理商提成：把产品直接卖给代理商，从代理商所付的压货费中提成。销售经理和代理商都可以直接把产品卖给代理商而获得提成。直接卖给代理商的提成比例目前暂定为10%（公司未来会依据情况会调整）；

（3）发展下级销售经理提成：如果您是销售经理（成为销售经理的条件请参见《营销篇》第二节），您还可以创建自己的下级销售团队（参见《营销篇》第二节），从下级销售经理的业绩中提成。您发展和管理的下级销售经理越多，提成也越多。目前，从下级销售经理的业绩中的提成暂定5%（公司未来会依据情况会调整）；

第二节 销售经理激励机制

销售经理的收益包括两个部分：基本补贴+销售提成：

1.基本补贴

成为销售经理的条件和责任请参见（参见《营销篇》第二节）。销售经理的基本补贴中包含一个“固定基本补贴”（不和销售挂钩且必须付的基本补贴）和“浮动补贴”（与销售挂钩的基本补贴）。基本补贴随地区变化而变化，公司也有权根据实际情况按季度或年度调整基本补贴。销售经理每月必须达到一定的保本销售额才能获得全额基本补贴（固定基本补贴+浮动补贴），目前，保本销售额暂定为每月必须卖8套产品。浮动补贴随实际销售额与保本销售额的差异增大而减少，直到减少为“固定基本补贴”为止：从保本销售开始，每减少一个月销售额，浮动补贴减少12.5%。如果第一个月没有开单，自动降为销售代理。

2.销售提成

销售经理的销售提成分为三类：直接卖给终端客户的销售提成，卖给代理商的销售提成，对下级销售经理销售额的提点（参见《营销篇》）：

（1）从卖产品给终端客户提成：把产品直接卖给终端客户，从终端客户付费中提成。直接卖给终端客户得提成比例最高，目前暂定为30%（公司未来依据情况会调整）；

（2）从卖产品给代理商提成：把产品直接卖给代理商，从代理商所付的压货费中提成。直接卖给代理商的提成比例目前暂定为10%（公司未来会依据情况调整）。销售经理通过卖产品给代理商来提成分两步走：第一步，压货：一个销售经理把一套产品卖给一个代理商后，销售经理马上就代理商的压货费提成10%（代理商所付的压货费是产品零售价的30%）；第二步，对终端客户补款提成：该代理商后来按产品零售价转卖给一个终端客户，一旦公司收到终端客户付款后（全款或分期付款），销售经理可以继续就终端客户补款部分（产品零售价-代理商压货费）再提成10%。

（3）发展下级销售经理提成：如果您是销售经理（成为销售经理的条件请参见《营销篇》第二节），您还可以创建自己的下级销售团队（参见《营销篇》第二节），从下级销售经理的业绩中提成。您发展和管理的下级销售经理越多，提成也越多。目前，从下级销售经理的业绩中的提成暂定5%（公司未来会依据情况会调整）。



第三节 代理商激励机制

代理商的收益由销售提成组成，可以从以下两个渠道获得提成（参见《营销篇》第二节）：

1.从卖产品给终端客户的销售额中提成

如果您是代理商（成为代理商的条件请参见《营销篇》第二节）并且把产品直接卖给终端客户，您可以从终端客户的付费中提成。直接卖给终端客户所得到提成比例最高，目前暂定为30%（公司未来依据情况会调整）。

代理商获得销售提成分三步走：第一步，压货：一个代理商先付一套产品的压货费（代理商所付的压货费是产品零售价的30%）后获得一套产品或者由公司托管产品，所付的压货费越多，所拿的产品或被公司托管的产品越多；第二步，转卖给终端客户：如该代理商后来按产品零售价把该产品转卖给一个终端客户；第三步，退压货费+提成：一旦公司收到终端客户付款后（全款或分期付款），公司将把该产品的压货费原路退还给该代理商，然后，该代理商将收到产品零售价格的30%的提成（如果终端客户付全款），或者公司实际收到终端客户货款的30%的提成（如果终端客户分期付款）。一年以后，如果没有售出，而且代理商愿意退回产品，公司可以原价回购（代理商所付压货费退回）。

2.从卖产品给代理商的销售额中提成

您作为代理商或“代理商推荐者”还可以推荐把产品通过压货费的方式卖给另一个“被推荐的代理商”，您按以下三步获得销售提点：第一步，被推荐代理商压货：一个被推荐的代理商先付一套产品的压货费（代理商所付的压货费是产品零售价的30%）后获得一套产品或者由公司托管产品，公司收到压货费后，将付给代理商推荐者的佣金按压货费的10%；第二步，被推荐代理商转卖给终端客户：该被推荐的代理商后来按产品零售价把该产品转卖给一个终端客户；第三步，退压货费+提成：一旦公司收到终端客户付款后（全款或分期付款），公司将把该产品的压货费原路退还给该被推荐代理商，然后，该代理商推荐者再收到终端客户补款（产品零售价格-压货费）的10%的提成（如果终端客户付全款），或者按公司实际收到补款（终端客户货款-压货费）的10%的提成（如果终端客户分期付款）。一年以后，如果没有售出，而且被推荐代理商愿意退回产品，公司可以原价回购（被推荐代理商所付压货费退回）。

第四节 终端客户激励

1.权益结构

产品服务价值享受+介绍推荐其他终端客户的推荐奖，目前推荐奖为零售价的30%。

2.基本福利

产品价值和服务享受；

通过代理商购买的价格优惠：通过分销代理商购买比直接从公司购买或网上零售的价格便宜10%左右。

结算便利：终端客户可选择“一次付清”或“分期付款”，推荐者的收益回报按当月实收款对应结算。

3.配套支持

物料支持：公司提供物料含视频、图册、样品、资料等，作为销售展示之用。

培训支持：代理人签约后，由公司统一进行销售培训。

品牌支持：公司加强品牌建设，迅速提高品牌知名度。

广告支持：公司大量开展广告宣传，形成强大的传播攻势。

物流支持：公司建立了完善的物流体系和终端管理团队。

财务支持：公司专业财务人员，提供及时高效的服务。

4.服务保障

产品质量保障，权威资质背书；

全国统一价格，市场监管到位；

进销账目清楚，公司承诺兜底；

发货及时高效，服务细致周到；

代理人零风险，收益回报丰厚；

商业模式完善，工具策略齐全；

品牌知名度高，顾客信任度好；

售后服务到位，产品终身保修。

第五章

客服篇

第一节 销售支持

销售热线：400-966-8351转1

邮箱：kefu@signatorychain.com

网址：www.signatorychain.com

销售小程序：普天御玺

公众号：普天同签

在线机器人客服：www.signatorychain.com

免费试用：www.signatorychain.com



企业微信销售客服1



企业微信销售客服2



第二节 技术支持

技术热线：400-966-8351转2

邮箱：kefu@signatorychain.com

网址：www.signatorychain.com

公众号：普天同签

在线机器人客服：www.signatorychain.com

免费试用：www.signatorychain.com



企业微信技术客服1



企业微信技术客服2

第六章

上岗篇

第一节 上岗考试内容

一、公司篇

- 1.公司的战略定位是什么？
- 2.公司的产品和服务是什么？
- 3.公司有哪11大发明？
- 4.为什么说普天同签是印章演化的最高阶段？
- 5.公司的哪三大核心专利颠覆了印章行业？
- 6.普天同签和法大大，e签宝，契约锁等传统电子签名公司的区别？
- 7.什么是区块链的本质？
- 8.“区块链全程链签”和“区块链存证签名”的区别是什么？普天同签是哪一类区块链电子签名？
- 9.什么是共识CA？
- 10.什么是共识身份？

二、产品篇

- 1.什么是印章防伪系统的三维一体？
- 2.什么是“第二代区块链多维印章防伪系统”，它和“第一代中心化一维印章防伪系统”的区别是什么？普天御玺是哪一类印章防伪系统？
- 3.普天御玺印章有哪四级印章管理角色设定？
- 4.用户如何获取区块链验签报告？

三、营销篇

- 1.代理商和销售经理的区别？
- 2.销售经理的责任是什么？
- 3.成为代理商的条件是什么？
- 4.成为销售经理的条件是什么？
- 5.线上有哪些获客渠道？

6.什么是平台获客?

7.什么是渠道获客?

四、激励篇

1.普天御玺的销售团队的收益提成来自哪三个渠道?

2.销售团队直接卖给终端客户的销售提成多少? 卖给代理商的销售提成多少? 对下级销售经理销售额的提成多少?

3.在报酬和义务方面, 销售经理主要区别分销代理的地方是什么?

4.销售经理每月必须完成什么任务才能继续领取固定基本补贴?

5.收益举例:分销代理张三, 当月销售5999元/套的产品5套给终端客户, 他的下属代理分销销售了2套产品给下下级分销代理, 销售了3套产品给终端客户, 则其个人收益为多少?

6.分销代理累积收益的基本前提是什么?

7.销售经理主要从哪些方面获得收益?

8.代理商如何才能获得30%的提成?

9.为什么说公司为代理商托底, 同时免费让代理商博一个机会?

10.代理商卖不出去可以退还产品吗? 什么时候, 什么条件退回?

五、客服篇

1.我们的销售技术支持是什么?

2.我们的技术支持是什么?

六、上岗篇

1.销售团队的上岗资格是什么? 如何获得上岗资格?

2.上岗培训是什么?

第二节 上岗认证

为了批量培养商业精英，我们组建普天商学院，由鄢博士担任荣誉院长和教授，特邀一批专家和精英组成教授和讲师团队。

学习内容涵盖我们的所有培训教材，从行业概况到产品及服务介绍，从销售战略战术到售中售后服务，赢利模式等等。帮助学员快速了解普天，了解岗位，明确岗位职责和技能要求，在快速适应岗位的同时，有方向、有规划地做好商海翱翔的准备。

广邀各位朋友参加商学院学习，短期班为期一天，期间包餐饮茶歇，学习完毕参与测试，不论是销售经理岗位，还是分销代理商岗位，都要测评通过才颁发合格上岗证书，不合格不能上岗执业，并且拿不到相应的销售激励。商学院学习成绩和期间表现计入职业档案。





杭州玺湖科技有限公司

总公司：杭州市拱墅区莫干山路268号远扬大厦11楼

分公司：深圳市福田区福华一路138号深圳国际商会大厦B座21楼2101

网址：www.signatorychain.com

电话：400-966-8351（工作日08:00-20:00）

邮箱：kefu@signatorychain.com