



东之信通讯

# 招商加盟政策

代理政策·扶持·团队管理·市场



# 序言

在市场竞争白热化的今天，选择一个项目永远逃不过产品同质化、价格透明化、资本方的断截。

在2019年315曝光AI机器人开始一刀切管控骚扰电话后，通讯行业大洗牌，迎来一大波万亿话费缺口刚需。通讯行业累计用户的过程，就等同是在为自己修建一个自来水厂，只要用户打开水龙头，有水流就有财富，未来将会有一个长久持续不断的管道收入。

一个嗅觉敏锐的商人，一定是善于发现机会，敢于立即行动.....





# 目录



公司与团队



项目介绍



代理政策与收益



## 公司与团队

- ▶ 公司介绍
- ▶ 项目成员
- ▶ 公司结构
- ▶ 企业理念
- ▶ 团队介绍
- ▶ 核心成员
- ▶ 公司大事记





## 公司简介



我们一起  
创作企业的辉煌，  
一起实现我们的理想奋斗。

### 公司价值观：

让天下没有难做的电销

### 公司介绍：

河南郑州东之信电子科技有限公司（以下简称：东之信通讯）成立于2017年获得全国通信资质牌照，并发布通信助手、销冠王、电销人、数字云平台，CRM系统，自创立以来，公司坚持贯彻绿色通信理念，更升级推出赋能企业云通信的万能API接口，为企业和开发者提供语音通话、短信、会议、网络、集成、彩铃等，并获得ISO27001信息安全管理体系认证，现已服务超过10000家的在网企业，是中国领先的通信服务提供商。



## 团队介绍



全国最早一批做  
防封号系统！

**“超前”**

**“年轻”**

在电销防封号领  
域，我们是附近  
三省做的最大的！

**“专业”**

**“经验”**

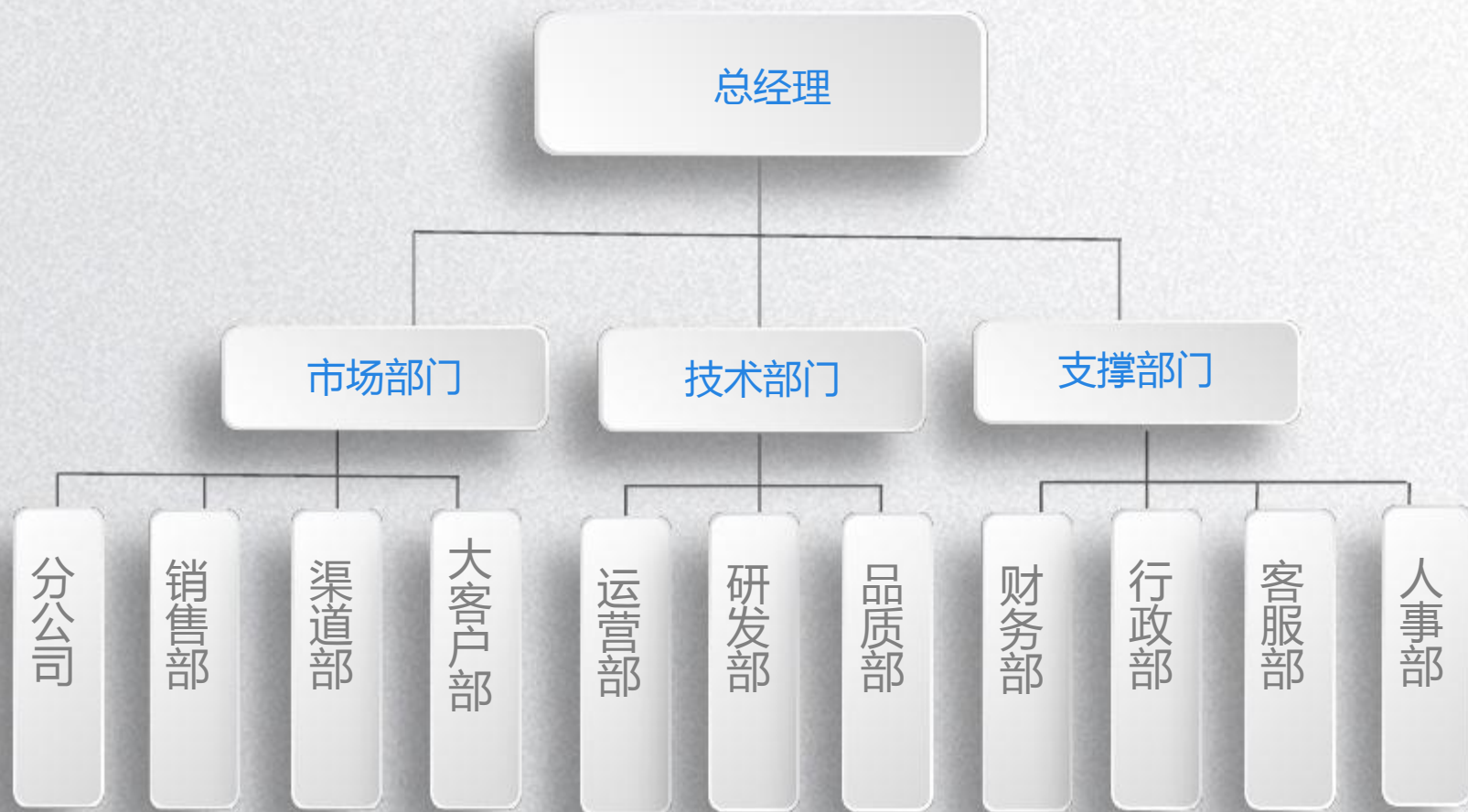
2020年千万级话  
费收入，实战经  
验及模式可复制。

我们有着运营商  
通信行业7年经验！



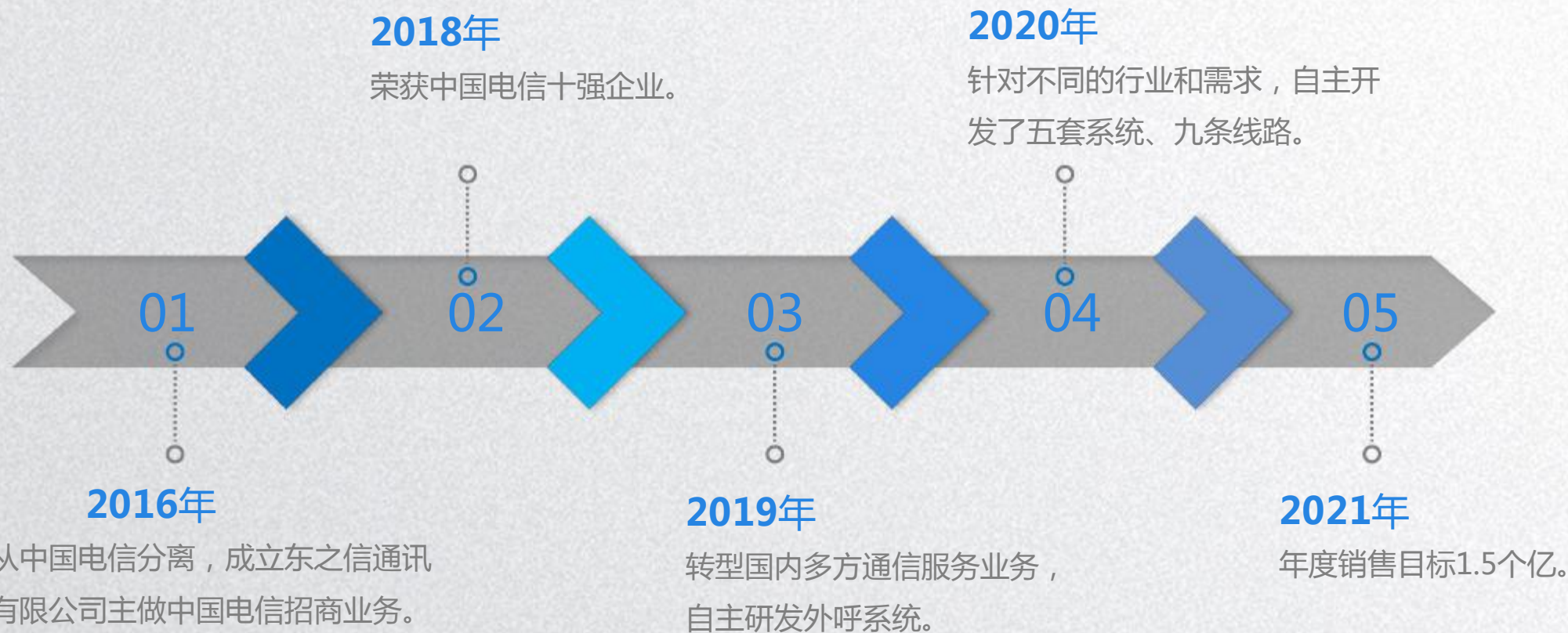


## 组织架构





## 公司大事记







## 企业理念



不投机：不为眼前利益改变初心。



客户第二：以合规为前提  
帮助企业健康发展。



让通信连接一切



公开透明：透明机制是团队互  
相信任，背靠背前行的基础。



服务100万家中小企业



想客户所想，急客户所急



想员工所想，急员工所急



CHERISH THE TIME



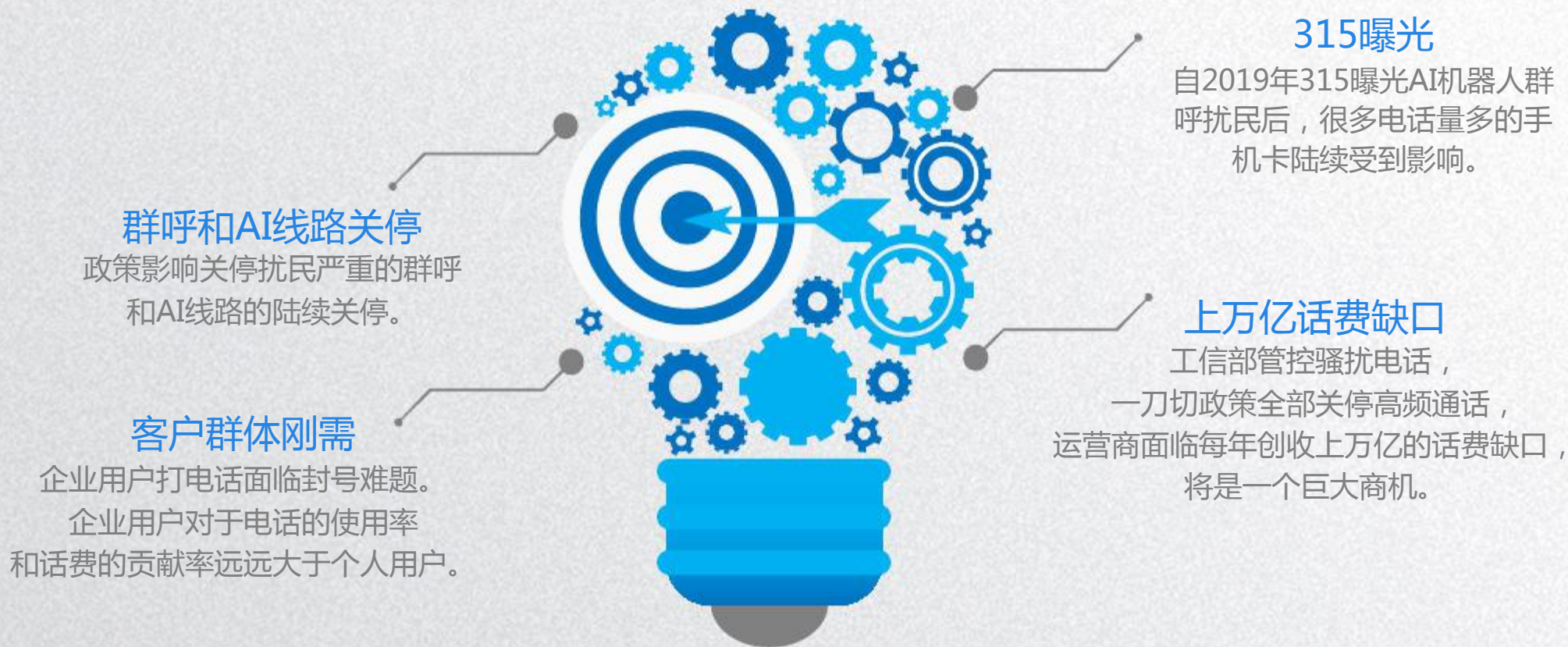
## 项目介绍

- ▶ 项目来源
- ▶ 需求分析
- ▶ 需要解决问题
- ▶ 行业前景
- ▶ 竞争对手分析
- ▶ 我们的优势





## 项目来源







## 需求分析



### 防封号

90%以上的企业用户需要防封号功能。

### 接听率高

80%以上的企业用户对接听率要求非常高。

### 通话管理

50%的企业用户，需要打电话的同时具备通话管理功能，可随时查看员工电话量。

1

2

3

4

### 客户管理

70%的企业用户需要掌握客户资源的跟进情况，和管理。

5

### 录音查询

40%的企业用户，需要每通电话录音查询客户沟通的细节。

6

### 降低成本

95%的企业话费及内耗成本在急剧增加。







## 竞争对手分析



### EC系统

一款专业CRM办公管理系统，重点是管理，而非防封号。对接的有群呼线路和卡线线路，通话体验感差，系统费600元/坐席/年。

### 慧营销

主要功能是卖系统，客户管理、客户线索。打电话需要购买多卡交换的盒子设备，而且系统坐席费一年480-960元/坐席/年，设备600元/台。

### 百应AI

主打机器人及客户管理、跟进、线索挖掘，机器人群呼速度快，随机号码接听率低，无法回拨，收费12800元/坐席/年。

### 螳螂系统

专注教育行业的管理系统，重点是管理系统功能，而非打电话。可以对接个别线路资源，备选少，承受风险能力较弱。





## 我们的优势



### 防封号

每家公司申请企业专用线路，报备营业执照和话术开通办理，拨打电话不受频次限制。



### 外显本机真实号码

对外显示真实手机号码，客户漏接可以回拨，接听率高达90%。



### 客户管理通话统计全具备

管理员账号监控所有坐席的电话量，录音，客户跟进情况，客户管理、员工管理一目了然。





## 可行性分析



电销起源于1998年的台湾，进入大陆市场后，至2018年一直都是企业最有效、成本最低的拓客方式，也是政府扶持中小企业，拉动GDP，促进国家发展的一种商业模式。

运营商要的是安全和收入，拒绝骚扰和投诉，我们做的是以合规为前提的情况下，帮助企业健康发展，解决行业痛点。杜绝合作AI、群呼、盲打、金融及过度营销及高风险行业。



## 代理政策与收益

▶ 代理政策

▶ 收益指标

▶ 扶持政策

▶ 利润分析





## 代理政策



### AXB中间号代理政策

	客户收费	1万星级代理	3万城市代理	7万合作商
AXB双向扣费	电脑端CRM 600/年/人 使用费 240/月/人	电脑端CRM 280/年/人 使用费 160/月/人	电脑端CRM 0/年/人 使用费 120/月/人	独自运营放开开户权限 成本更低利润丰厚
	手机端 360/年/人 使用费 240/月/人	手机端 180/年/人 使用费 160/月/人	手机端 0/年/人 使用费 120/月/人	独自运营放开开户权限 成本更低利润丰厚
AXB单向扣费	电脑端CRM 600/年/人 话费 0.15/分钟	电脑端CRM 280/年/人 话费 0.11/分钟	电脑端CRM 0/年/人 话费 0.09/分钟/	独自运营放开开户权限 成本更低利润丰厚
	手机端CRM 360/年/人 话费 0.15/分钟	手机端CRM 180/年/人 话费 0.11/分钟	手机端 0/年/人 话费 0.09/分钟	独自运营放开开户权限 成本更低利润丰厚



## 代理扶持政策



### 全程扶持

公司根据市场进展情况，协助代理商开拓市场。

### 同步升级更新

每年8%维护服务费，所有软件同步升级、同步更新。

### 定期培训

公司协助代理参与人员的培训，客户的售后工作。

6

5

4

3

2

1

### 所有产品均可代理

东之信通讯所有当前产品和后续研发新品，七万城市代理均可销售，并享受底价。

### 独立部署系统

五万城市代理可独立部署系统，享有独立开户后台，软件可修改指定名字与logo。

### 大客户跟踪陪谈

大客户全程跟踪指导洽谈，指导报价方案，业绩归属代理。





## 分公司收益分析



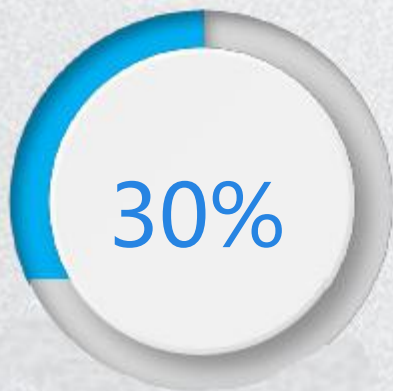
### 分公司收益分析表

( AXB双向收费, 开户费最低平均值160元、使用费200元包月为例 ) 坐席费平均值收款最低标准**160元/人**

入职期	累计打通次数	意向客户数	当月开户数	累计开户数	月话费收入	月坐席费收入	总收款	员工底薪	员工话费提成	员工坐席提成	员工实发	公司利润
1个月	6000	200	50	50	10000	8000	18000	3000	1200	2400	6600	5400
2个月	12000	400	100	150	30000	12800	42800	3000	3120	3840	9960	14840
3个月	18000	600	150	300	60000	16000	76000	4000	7200	4800	16000	24000
4个月	24000	800	150	450	90000	16000	106000	4000	10800	4800	19600	32400
5个月	30000	1000	150	600	120000	16000	136000	4000	14400	4800	23200	40800
6个月	36000	1200	150	750	150000	16000	166000	4000	18000	4800	26800	49200
7个月	42000	1400	150	900	180000	16000	196000	4000	21600	4800	30400	57600
8个月	48000	1600	150	1050	210000	16000	226000	4000	25200	4800	34000	66000
9个月	54000	1800	150	1200	240000	16000	256000	4000	28800	4800	37600	74400
10个月	60000	2000	150	1350	270000	16000	286000	4000	32400	4800	41200	82800
11个月	66000	2200	150	1500	300000	16000	316000	4000	36000	4800	44800	91200
12个月	72000	2400	150	1650	330000	16000	346000	4000	39600	4800	48400	99600
一个员工，工作一年，总收款2170800元，按照30%提成，实发工资338560元，为公司创造638240元利润。											338560	638240



## 利润来源分析



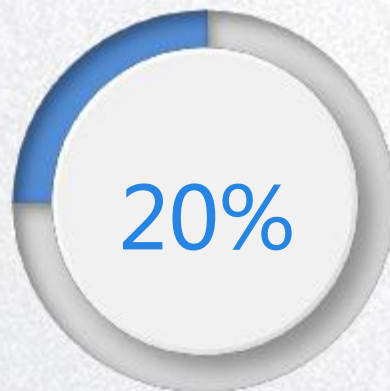
### 大客户收入

大客户以量收益，稳定的续费和上量。



### 话费收入

不断的续费收益是所有收益的关键，一直续费的话费是利润递增的主要来源。



### 坐席收入

七万代理，坐席费0成本，可灵活报价成交，占总体收益的20%。





# 招商加盟政策

郑州东之信电子科技有限公司