

用友薪福社合伙人

助你实现年薪百万

2023年

CONTENTS 目录

- 1 公司及合伙人合作模式介绍**
- 2 薪福社业务和产品介绍**
- 3 合伙人模式如何助你年入百万？**
- 4 用友薪福社合伙人收益分析**

SINCE 1988

用友是
中国最大，全球领先的企业与公共组织
软件、云服务提供商



用友集团旗下三大业务板块：云服务、金融及传统的信息化软件服务。用友薪福社是用友集团旗下云服务板块全资子公司。

云服务

用友网络科技股份有限公司 (A股上市，股票代码600588)

畅捷通信息技术股份有限公司 (H股主板上市，股票代码01588)

用友汽车信息科技(上海)股份有限公司 (新三板挂牌，股票代码839951)

新道科技股份有限公司 (新三板挂牌，股票代码833694)

用友金融信息技术有限公司 (新三板挂牌，股票代码839483)

厦门用友烟草软件有限责任公司

用友广信网络科技有限公司

用友能源科技有限公司

用友建筑云服务有限公司

用友医疗卫生信息系统有限公司

北京用友政务软件有限公司

用友移动通信技术服务有限公司

上海秉钧网络科技有限公司

用友薪福社云科技有限公司

红火台餐饮云服务有限公司

软件

北京用友审计软件有限公司

金融

北京畅捷通支付技术有限公司

北京用友融联科技有限公司

优数征信(北京)有限公司

用友(深圳)商业保理有限责任公司

用友国际融资租赁(天津)有限公司

用友财金资产管理(天津)有限公司

前海民太安保险经纪有限公司

深圳前海用友力合金融服务有限公司

北京用友幸福投资管理有限公司

北京中关村银行股份有限公司

友泰安财产保险股份有限公司

整体解决方案服务商

用友薪福社是用友集团旗下成员企业，成立于2016年1月，总部位于北京，并在上海、广州、南昌及山西等地设有分公司及办事处。用友薪福社专注于社会化用工领域，用创想与技术推动中国社会化用工的发展。通过社会化用工整体解决方案及人才供应服务产品，帮助企业建立创新用工模式，为企业解决招聘难题并输送专业人才，提升企业人效，实现企业多维度营销领跑，助力企业业绩快速增长。

目前，用友薪福社已服务客户超过20000余家，业务覆盖大健康、大消费、教育、金融、地产、影视文娱等多个行业领域。用友薪福社是国家高新技术企业，获得信息安全等级三级证书，拥有3000平米企业自播实训基地及专家智库团队。未来，用友薪福社将在助力企业业绩增长等方向，持续输出更多数智化解决方案服务产品。



部分合作客户展示

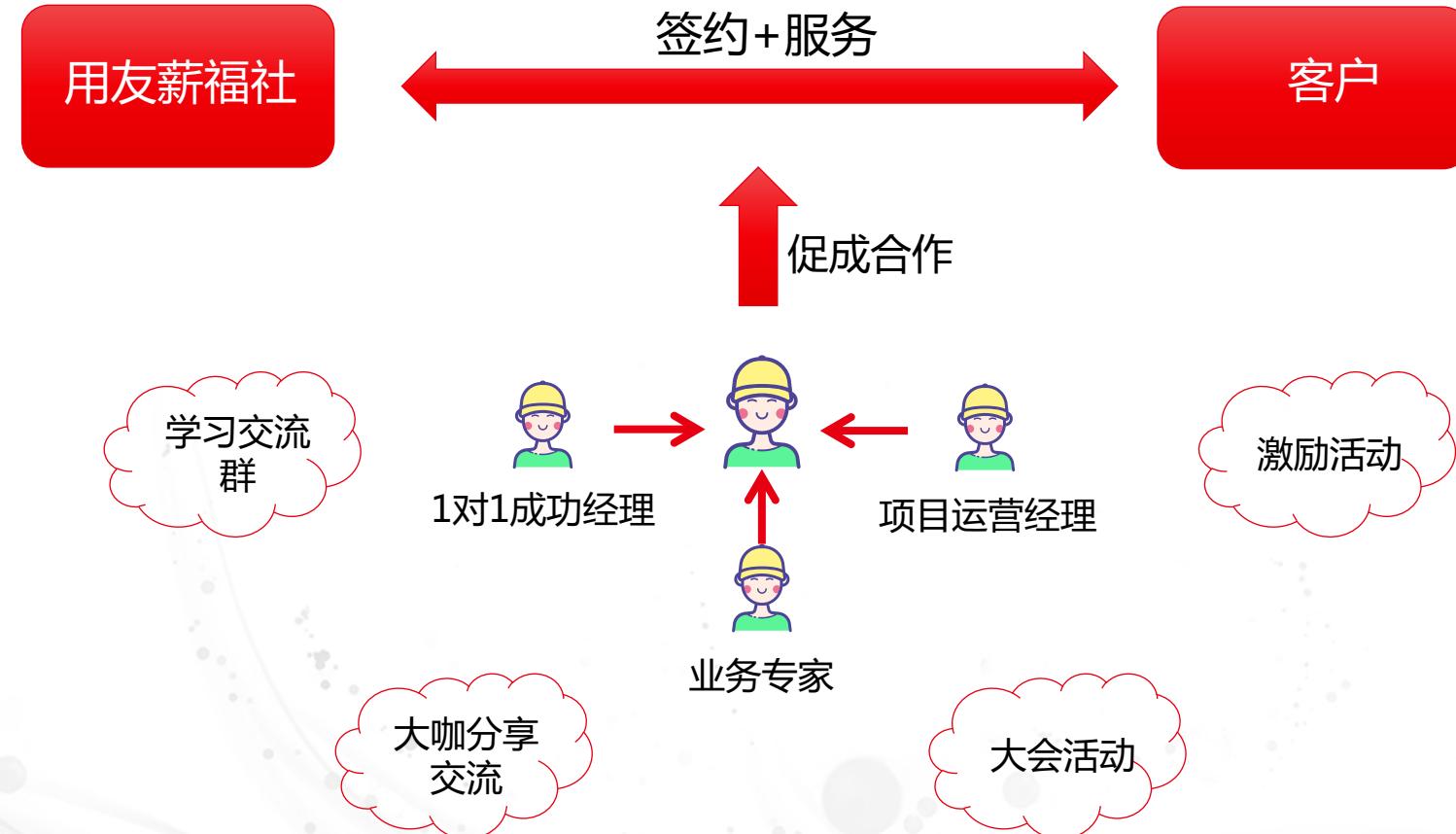


社会招聘与灵活用人方案服务商

用友薪福社合伙人模式定位



用友薪福社合伙人合作逻辑



用友薪福社合伙人发现历程



(签约合作70+人)

验证阶段

周期：2018年

发展经理1对1链接

(签约合作600+人)

复制阶段

周期：2019年

发展经理1对1链接
+
部分素材和活动

(签约合作2000+人)

规模阶段

周期：2020年~

统一的品牌赋能
+
社群运营赋能活跃
+
成功经理1对1贴心运营
+
线上/线下活动
+
团队体系化能力提升

用友薪福社合伙人种类



用友薪福社合伙人

**推荐大使
600人+**

只需要提交客户你知道
的企业客户信息，可获得：

- 有效客户奖：500元/条；
- 客户成交奖：5000元/条
- 推荐奖：200元-1000元/人

各种阶段奖励可兼得！

**商机合伙人
300人+**

提供客户信息，并促成一次
交流会议，成交后可获得：

根据客户规模不同可获得：
5000元~10万元/家的奖励。

可升级

**事业合伙人
3000人+**

自拓目标客户，用友薪福社
提供全程专家直接和协助，
成交后可获得：
30%~35%的分润。

**“高端”合伙人
50人+**

提供强背书，能直接安排
目标客户高层做需求及方
案交流。
用友薪福社提供专业顾问
协助转化。30%~35%的分润。

典型大咖合伙人代表



张先武

在软件行业实、售前、销售干过多年。后来自己创业。成为合伙人后才发现是自己的职业逻辑，获得的收益远超过曾经作为销售或创业；



刘静

之前为了孩子，放下事业，重返职场却发现完全不适应。成为合伙人后，年入百万，终于找到了事业与家庭平衡；



谢冰杰

在软件领域、SaaS销售多年，也曾是多家公司 top sales。但职场给自己的约束让自己越来越不适应。成为合伙人后，终于实现了自己财富与生活的双自由。



郭锐

青年创业者，与用友合伙人体系一同成长，现收益已超过百万；



苏双文

离开软甲公司后，成为了软件公司黑代理。这么对年的苦只有自己知道。
成为合伙人后，才觉得自己找到了真正的组织。

年收益近300万

年收益近200万

年收益近200万

年收益近100万

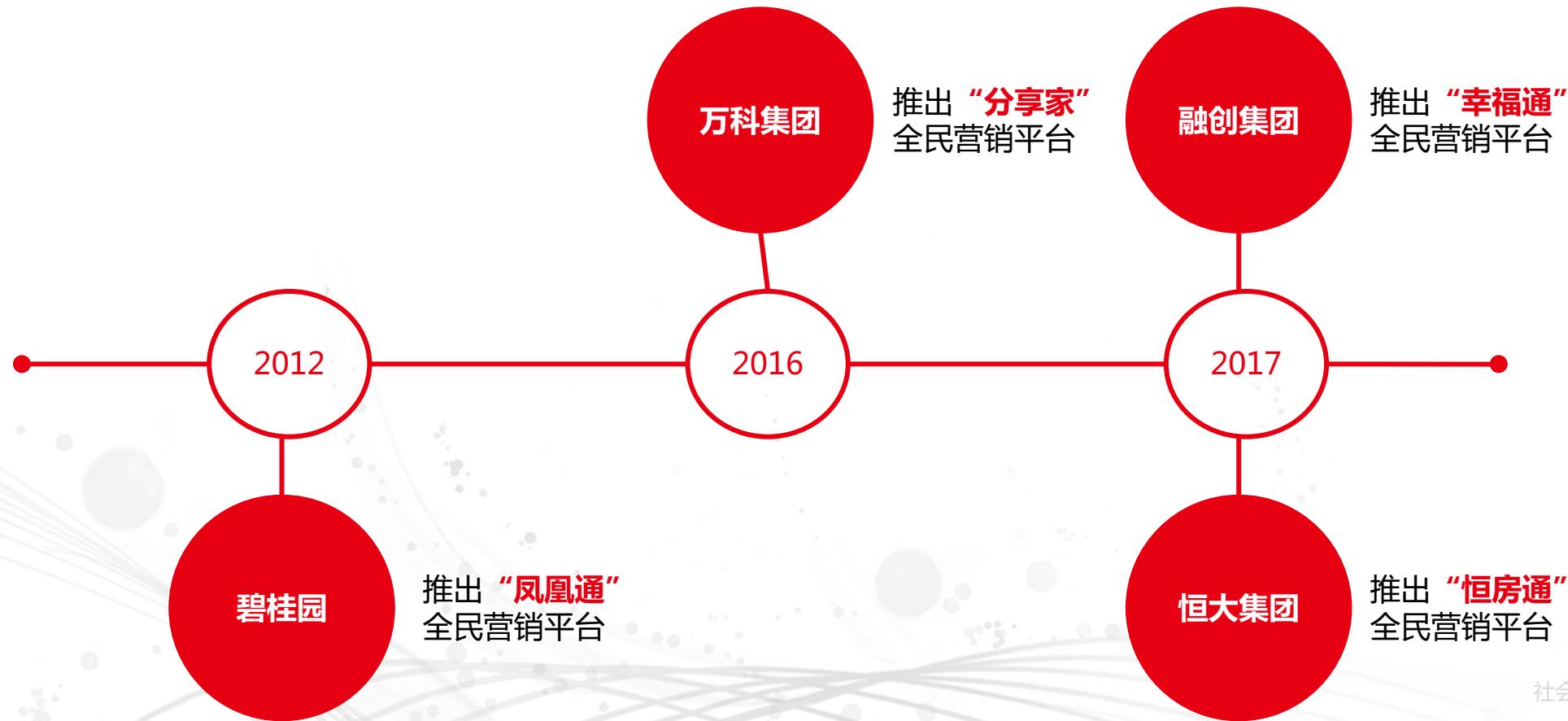
年收益近50万

CONTENTS 目录

- 1 公司及合伙人合作模式介绍
- 2 薪福社业务和产品介绍
- 3 合伙人模式如何助你年入百万？
- 4 合伙人收益分析

社会化用工在房地产行业的应用逻辑

2020年新冠疫情，所有线下业务备受冲击。但恒大地产通过“恒房通”全民营销平台，逆势而上，2月销售额近450亿，一季度销售额超过1400亿，同比增长超过100%。而早在2012年，碧桂园便开始采用全民营销方式，从早期老业主推荐新客户从而获得分润，到现在的“凤凰通”全民营销平台。目前，在Top100地产企业中，超过65%的企业均采用了**社会化用工逻辑下的**“全民营销”，进而实现业绩增长。



•社会化用工在汽车行业的应用逻辑

2015年易车开始推行全民经纪人，开启了汽车行业“社会化营销”模式。2016年车金宝、2017年网约车相继开始推行全民经纪人。2018年作为汽车厂商的一汽丰田和福田戴姆勒也相继开始营销合伙人的“社会化营销”。2019年福田新能源汽车也开始推行全民经纪人。

2015	2016	2017	2018	2019
易车	车金宝	网约车	一汽丰田 福田戴姆勒	哈弗新能源

“全民经纪人”计划

社会化用工在零售行业的应用共逻辑

2015年随着云集、拼多多的成立，社交电商代表的新零售社会化营销平台不断产生。18年淘宝、京东、苏宁、国美等相继成立了社交电商平台。同时很多传统品牌门店像孩子王、林清轩、娇兰佳人等企业也相继引入了社交电商模式。

新兴平台

云集
拼多多
贝店
美家优享

电商平台

淘宝
京东
苏宁
国美

门店零售

孩子王
娇兰佳人
步步高
索菲亚

社会化用工在传统企业的应用



Haier

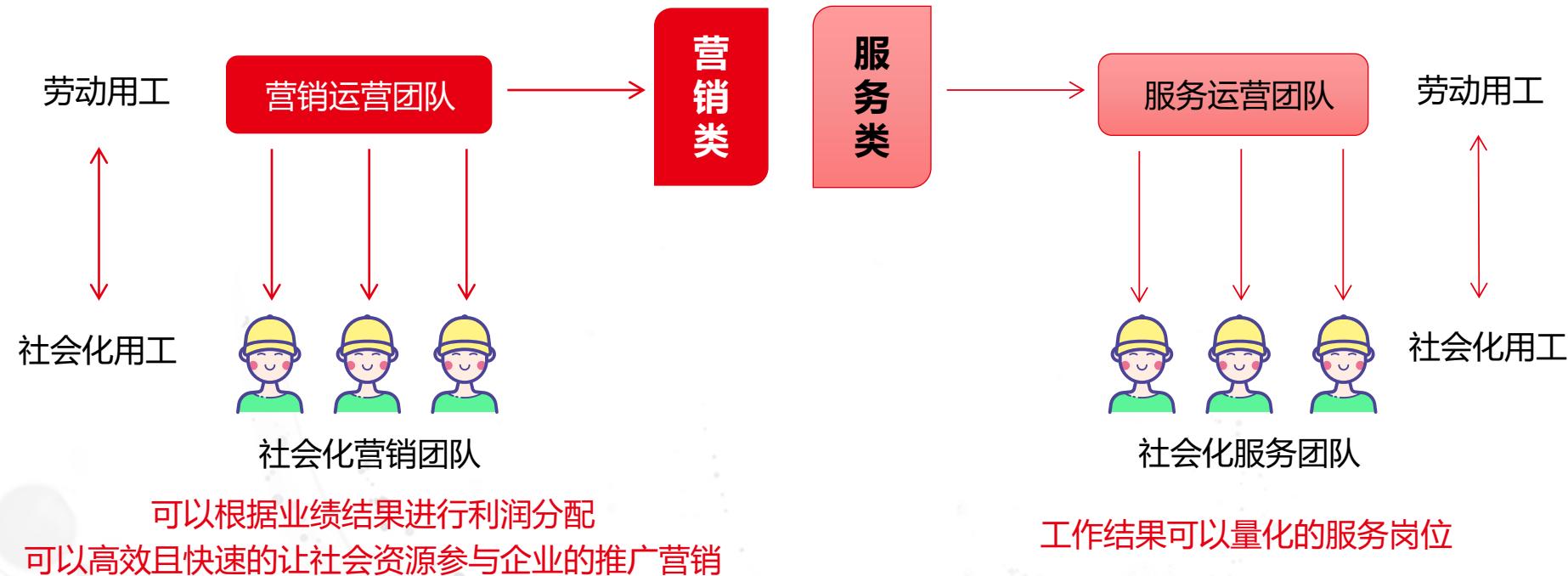


Mobil 美孚



•当下社会化用工主要应用场景

当下已经存在大量社会化用工企业，主要聚焦在以营销或服务为主的企业。



• 营销类社会化用工领域

01 房地产行业

全营销平台个人推荐人与平台之间是**合作关系**
碧桂园、融创、保利

02 泛金融行业

外部个人推荐者与企业之间是**合作关系**
友金所、普信资产

03 医疗科技行业

医疗科技平台和医生/销售等个人都是**合作关系**
好医生、泰禾医疗、深睿医疗

04 汽车行业

外部个人推荐者与企业/4S店之间是**合作关系**
一汽丰田

05 直销行业

直销的营销团队全部是**个人代理关系**
安然纳米

06 医药行业

医药代表和药厂或医药代理商之间都是**个人合作关系**
东诚制药

07 新零售

新零售线上社交电商和线下门店结合的新营销，公司和导购存在**合作关系**
孩子王、乐友、索菲亚

08 电商行业

电商平台的店主和平台之间是**个人合作关系**
寺库库店、毒、聚美优品

·服务类社会化用工案例



01教育培训行业

兼职老师和机构之间是
合作关系
中公教育、文都、好未来
金星教育等

02影视行业

影视制作公司和剧组工作
人员是**合作关系**
阿里影业、耳东、柠萌、
唐人、华策、华视、黑
蚂蚁等

03医美行业

门店或者平台与从业者
或者销售**都是合作关系**
医疗诊所：植牙
美业：河狸家、更美

04直播平台

直播平台和主播之间是
合作关系
斗鱼

05旅游平台

平台和导游，销售，
分享者都是**合作关系**
携程，途牛，马蜂窝
等

06知识分享平台

在行、分答、知乎、得
到、十点读书、喜马拉
雅等

07专业服务平台

服务平台与平台上从业者
是合作关系
法律类：米律
设计类：大咖设计
留学类：留学快问等

08出行服务平台

出行平台与司机是
合作关系
滴滴、易到、斑马快跑
高德、哈罗、首汽约车、
曹操专车、美团打车等货

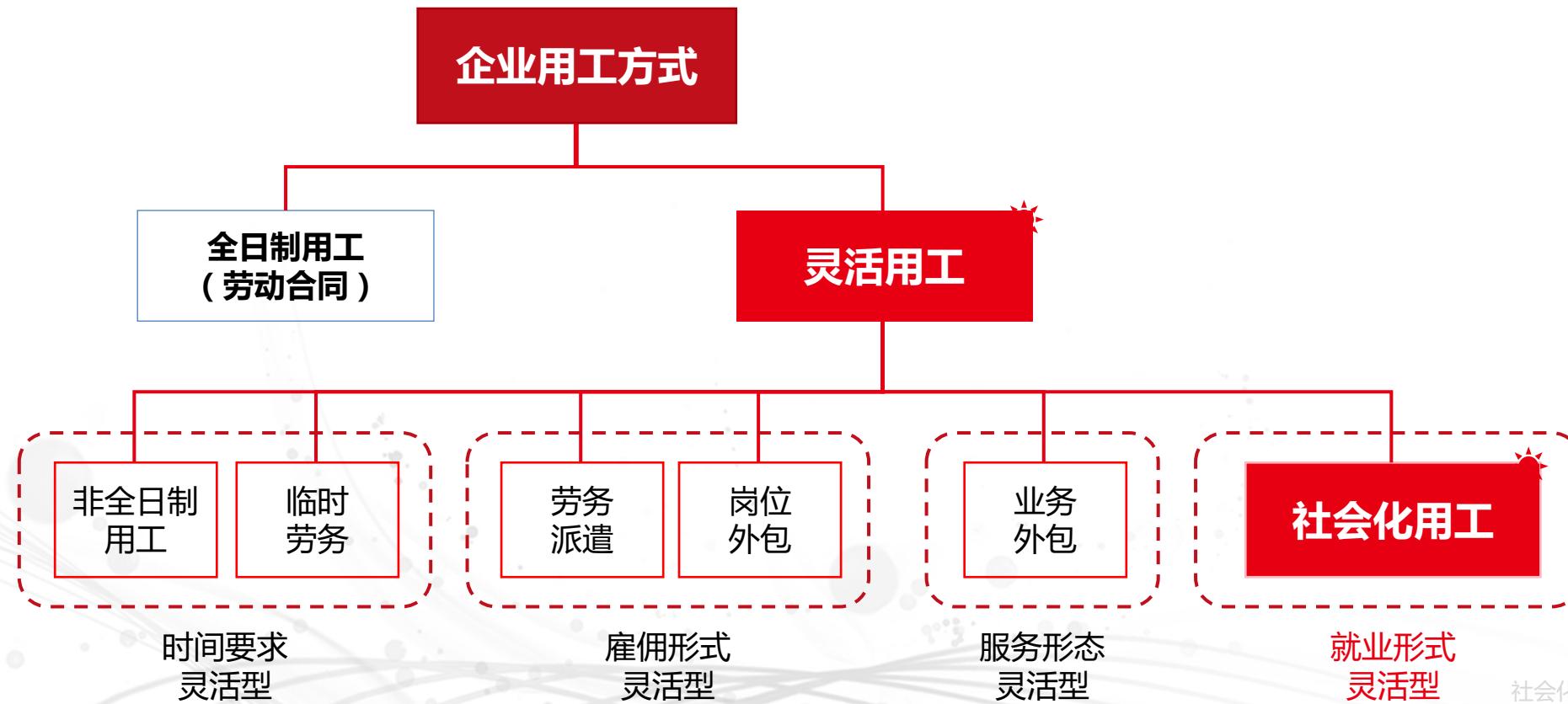
09咨询平台

咨询平台与专家顾问间
是合作关系

10维修服务平台

服务平台与平台上从业
者是**合作关系**
闪修侠、创修客、
闪电修、宅急修、
极客修等

- 社会化用工是灵活用工中：以平台型用工为代表的就业形式上的灵活用工类型。
- 是企业为了规模化发展，与大量自主经营个人建立合作的用工配置模式。社会化用工突破企业用工边界，实现全民合作的前沿用工方式。从而支撑企业的指数级增长。



社会化用工服务属于新型人力资源服务

用友
yonyou

| 新福社
xinfushe.com



社会化用工服务整体内容

用友薪福社在社会化用工领域践行了近6年的时间，服务了上千家已是社会化用工的企业。同时也成功推动了地产、房产中介、泛金融、快递、教育、医药、科技等领域的社会化用工转型。针对社会化用工企业的诉求，用友薪福社提供针对社会化用工的整体解决方案如下：



转型 / 升级咨询服务



用友薪福社提供的针对社会化用工的咨询服务分为三大类：**1) 社会化用工转型咨询；2) 社会化用工运营咨询；3) 社会化用工体系升级咨询。**又区别社会化类别“营销”类和“服务”类不同。一共包含六项咨询服务：

用友薪福社咨询服务产品

社会化用工转型咨询

社会化用工运营咨询

社会化用工体系升级咨询

社会化营销转型咨询

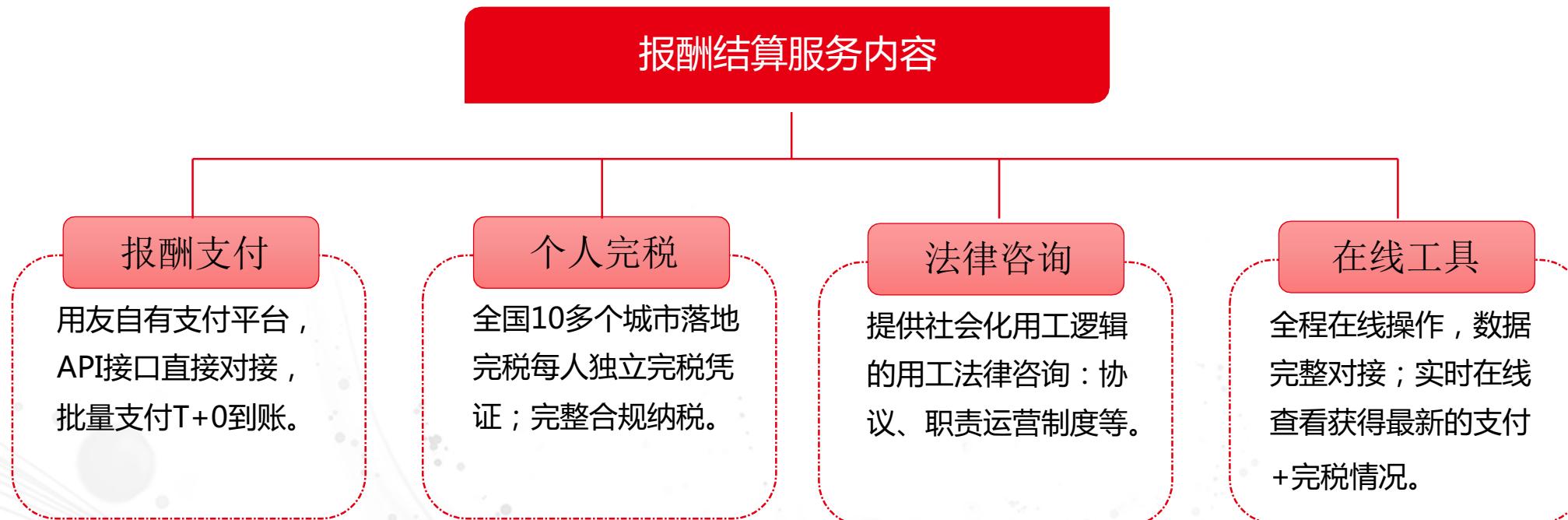
社会化营销运营咨询

社会化营销体系升级咨询

• 报酬结算服务产品介绍



用友薪福社提供的报酬结算服务产品，包含以下4个内容：



CONTENTS 目录

- 1 公司及合伙人合作模式介绍**
- 2 薪福社业务和产品介绍**
- 3 合伙人模式如何助你年入百万？**
- 4 用友薪福社合伙人收益分析**

2019、2020年合伙人年收益（前三名）

2019年

第一名
878+万

陈云

01

2019年

第二名
181+万

张先武

02

2019年

第三名
100+万

刘静

03

2020年

第一名
155+万

张先武

01

2020年

第二名
91+万

郭锐

02

2020年

第三名
65+万

刘静

03

2021、2022年合伙人年收益（前三名）

2021年

第一名
225+万

张先武

01

2021年

第二名
103+万

张红艳

02

2021年

第三名
91+万

郭锐

03

2022年

第一名
84+万

王永田

01

2022年

第二名
63+万

牛丽华

02

2022年

第三名
63+万

张先武

03

合伙人成长的360度支撑

能力提升：

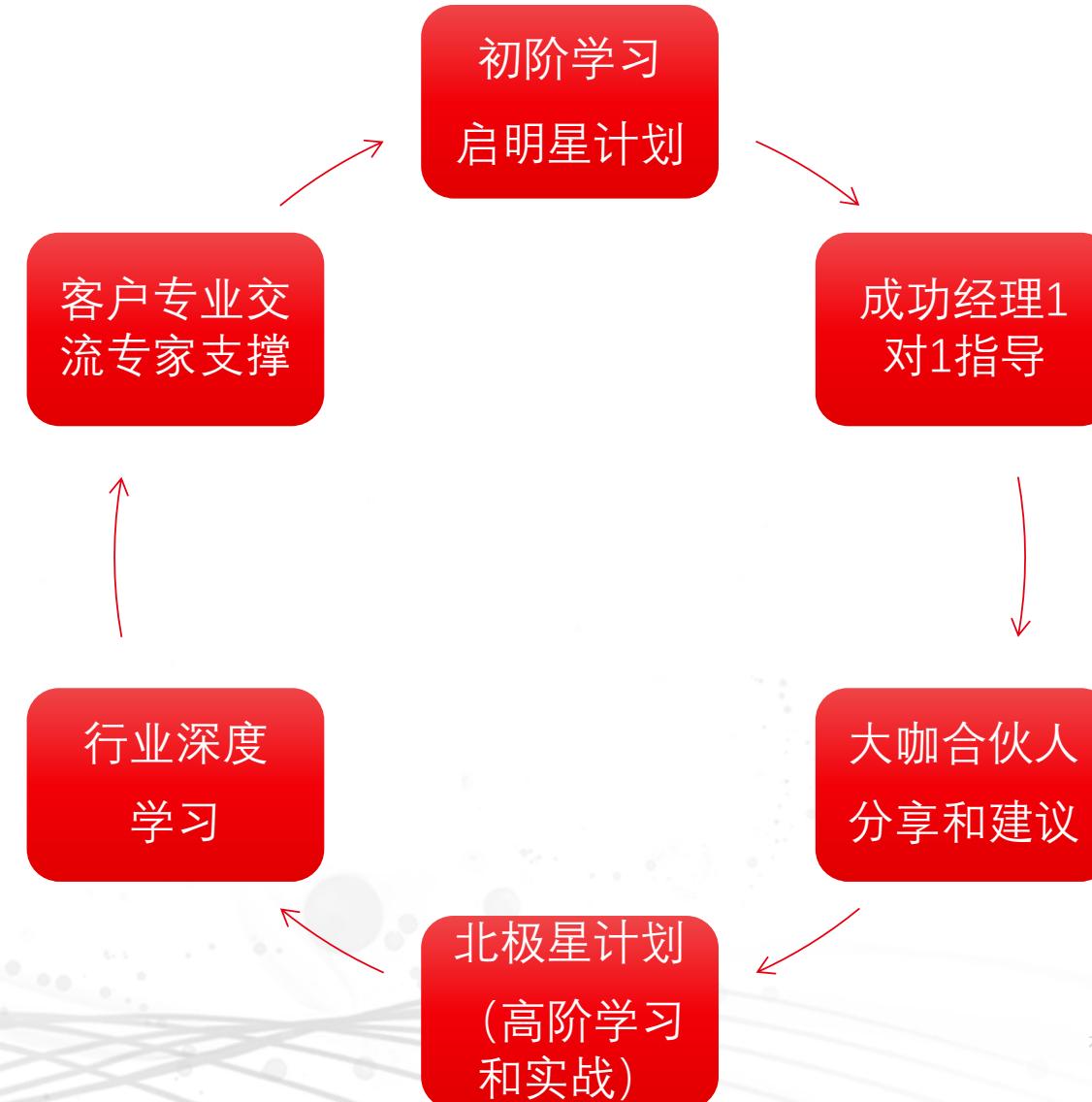
- 1) 初阶学习；
- 2) 启明星计划；
- 3) 北极星计划；

客户支撑：

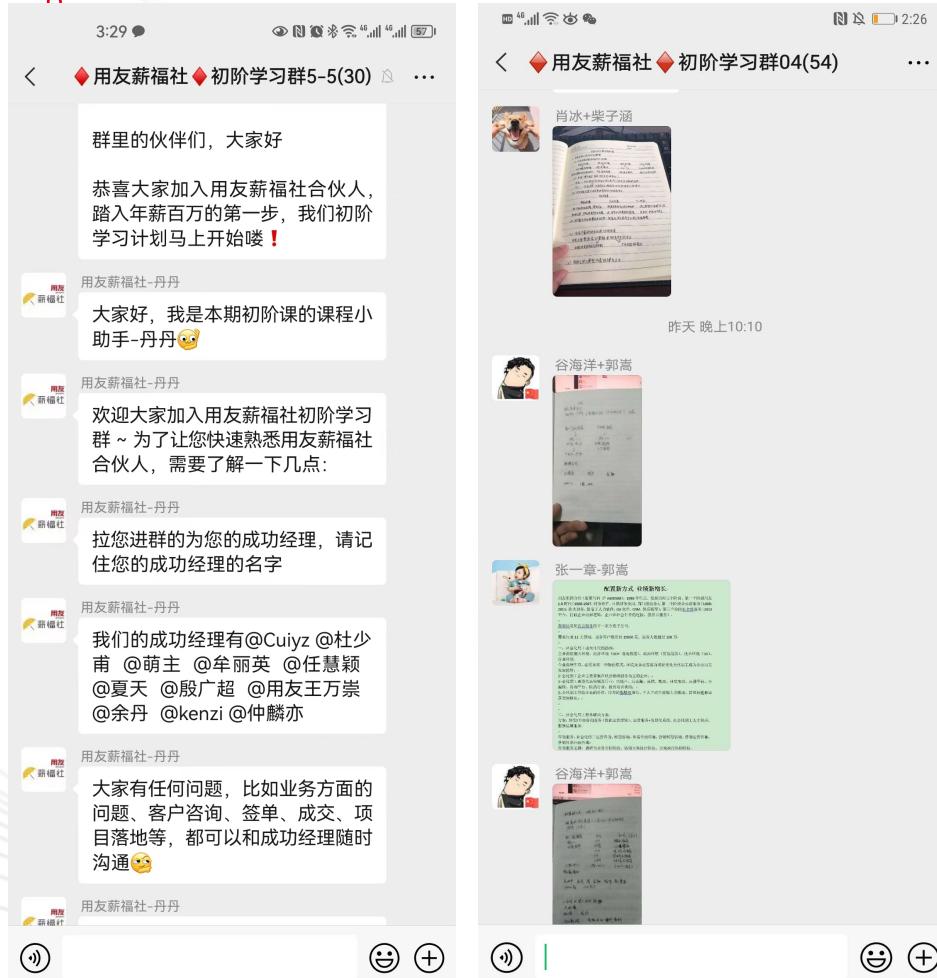
- 1) 成功经理1对1 客户盘点指导；
- 2) 专家指导目标客户的定位；
- 3) 客户交流的专家支持。

大咖合伙人和经典案例分享：

- 1) 大咖合伙人的行业分享；
- 2) 经典案例客户分享；
- 3) 大咖合伙人的1对1交流。



合伙人学习课程



阶段	包含内容	
启动期	北极星计划课程筹备阶段	
	正式通知	
	报名审核+启动会	
学习期	解决方案学习	社会化用工的价值和未来趋势
		社会化用工标准结算方案
	行业方案学习	地产行业“全民营销”费用结算解决方案
		影视行业剧组成员费用结算解决方案
		私立医院“多点医生”结算解决方案
		口腔连锁机构模式“降本增效”解决方案
		私募基金行业高收益结算解决方案
	泛家居行业“营销模式新升级”解决方案	
	实战案例学习	真实客户跟进打单过程剖析学习
	常见问题话术学习	客户提问频次最高问题及话术学习
		在线测试
	公布成绩，80分以上进入出单期	

北极星计划学员收获分享

- 2023年2月10日 用友王永田(王永田—余丹(初阶... 10:23:54) 北极星的课程真的挺好的，我已经参加过3次了，反正是能够报名参加的，我都会参加
- 用友王永田(王永田—余丹(初阶... 10:28:27) 跟着丽英姐的团队一直走下去，未来还会有:网络营销、直播带货、跨境电商的学习
- 用友王永田(王永田—余丹(初阶... 10:34:46) 说真的，在这个纷繁杂乱的世界，能够有人真的教咱们东西，带领咱们赚钱，是一次难得的机遇，伙伴们，把握好吧👏👏
- 用友王永田(王永田—余丹(初阶... 11:02:04) 我是2019年6月底加入薪福社合伙人团队的，大家可以翻开我在薪福社的佣金收入查看:2019-2020年上半年，基本上没啥收入，当时，最多的一个月佣金是拿了4000多，2-3年间，我不断的参加合伙人团队的学习学习,再学习，才有了今天的一点点成绩.....
- 好像是2021年年底的薪福社团队的年会上，我还幸运的拿了最佳学习成员奖😊
- 用友王永田(王永田—余丹(初阶... 11:04:40) 个人感触是:事在人为，我命由我不由天!

合伙人大咖和案例分享

用友
yonyou

地产行业 案例及销售技巧 分享

- 如何寻找地产行业客户
- 销售过程如何跟进
- 怎样保障客户服务
- 如何持续为客户提供增值服务

张先武
顶级合伙人
月入10万+
综合行业社会化用工专家

分享嘉宾

扫码报名

参与方式：瞩目视频会议
时间：3月12日（星期四）20:00

扫码关注直播

用友
yonyou

教育行业 如何拓展新客户

- 教育行业深度分析
- 如何获取有效客户
- 教育行业客户实操全流程分享
- 疫情之下，传统行业的转型机遇

郭锐
顶级合伙人
月入10万+
综合行业社会化用工专家

分享嘉宾

扫码关注直播

地点：用友合伙人线上社群
时间：2月18日 20:00

某医药公司总经销商案例分享

一、客户情况介绍

客户情况：客户为一家医药工业企业的东北总经销商，为上游医药企业提供当地的医院拓展和市场调研。

之前总经销商费用处理方案是：在各地有税收优惠政策的园区注册 COS 的公司（本质就是个人独资企业），开发票给上游的医药工业企业，医药公司把对应的代理服务费用支付给个

某影视公司案例分享

一、客户基本情况

业务介绍：某影视公司，主营网剧，一年 20-40 部网剧，会合作大量的外部服化道，疫情原因，上半年一直没有开机，投资方对资金往来把控比较严格，客户这边主要就是拿到钱按照要求拍摄，对客户来说，合规发放是刚需，也有一些市面上的方案在选择。

合伙人行动计划



启明星计划



合伙人中阶实战

业务快速熟悉

轻松开拓客户

北极星计划

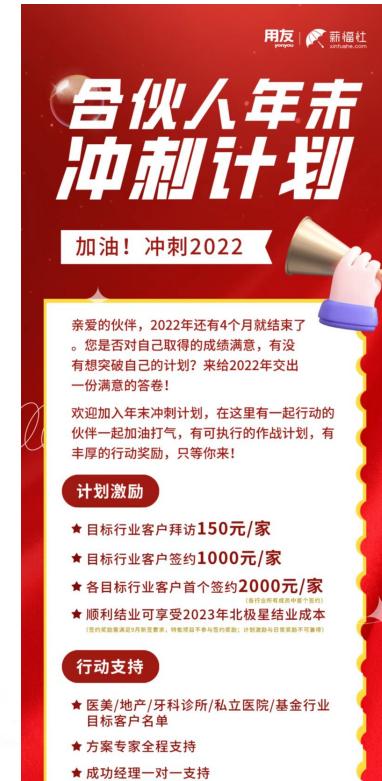


合伙人高阶实战

全方位提升赋能

稳定收入不是梦

冲刺计划



目标行业快速突破

社会化用工整体解决方案服务商

合伙人1对1成功经理+专家随时协助



CONTENTS 目录

- 1 公司及合伙人体系介绍**
- 2 薪福社业务和产品介绍**
- 3 合伙人模式如何助你年入百万？**
- 4 用友薪福社合伙人收益分析**

商机合伙人收益维度

商机合伙人收益	签约额度/万元	奖励金额/元	说明
签约奖励	【0-500)	5000	按月发放，根据发放规则发放
	【500-1000)	15000	
	【1000-2000)	30000	
	【2000-5000)	70000	
	【5000-)	100000	
大客户奖励	合同签约额度1亿以上	50000	特殊奖励需经公司核查审批确认
行业客户奖励	1000以上	30000	

•事业合伙人收益维度



- 首单奖励；
- 客户拜访奖励。

- 5%
- 定期现金奖励

- 客户签约冠军；
- 新签业绩突破奖；
- 新人突破奖；
- 大客户奖励；
- 体系贡献奖；
- 新业务突破奖；

- 业绩贡献奖；
- 业绩突破奖；
- 新人突破奖；
- 大客户奖励；
- 体系贡献奖；
- 新业务突破奖；

• 事业合伙人基础业绩分润制度

事业合伙人基本业绩分润

分类	当月分润基数 (RA)	分润比例	说明
事业合伙人分润机制	RA<100,000	30%	当月分润基数RA=当月支付客户服务费n%-薪福社服务成本(5.2%)
	RA≥100,000	35%	
分佣金额=当月分润基数RA*当月分佣比例			

事业合伙人持续收益举例分析

比如我们的大咖合伙人张先武：

1) 2019年1月签约碧桂园客户，客户每个月走款1000万。每个月带来的收益是：1000万

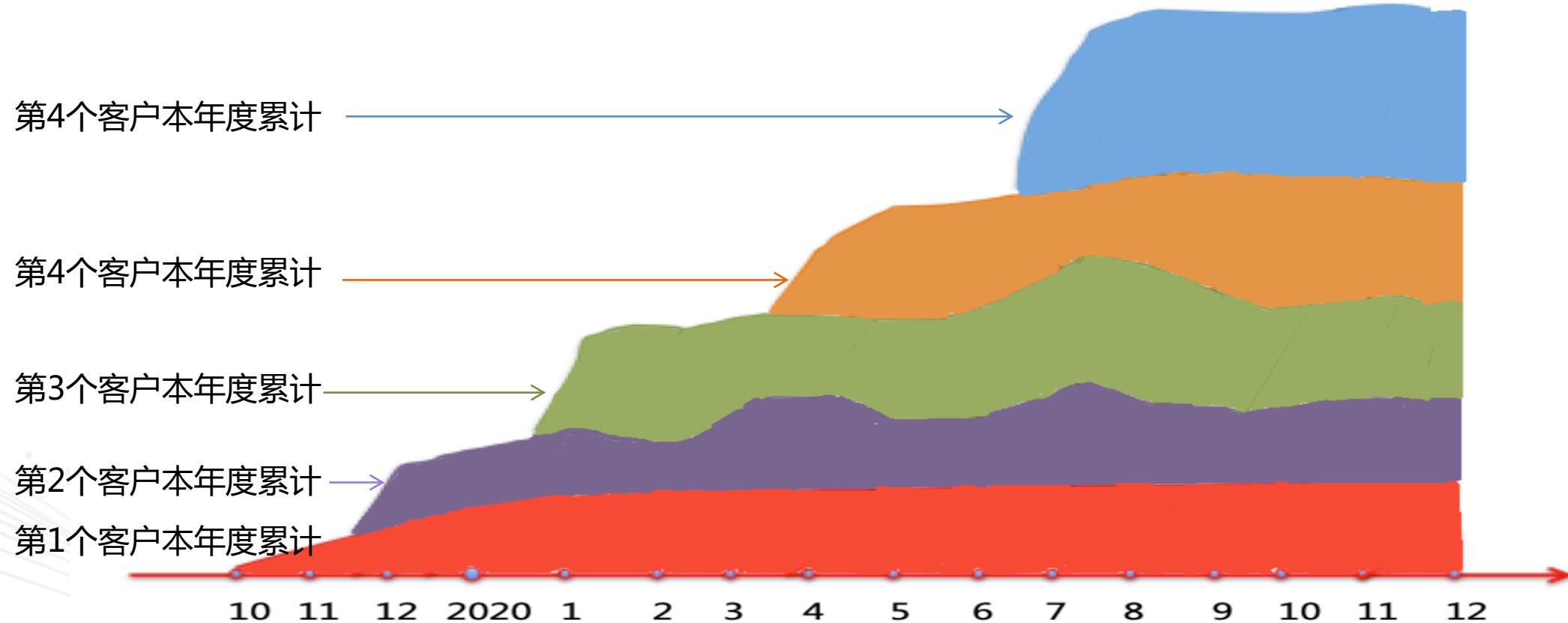
*4%*35%=14万。这一个客户在2019年给先武的整体收益是：**14*12个月=168万。**

2) 2019年4月份签约了融创，每个月走款300万，每个月的收益是：300万*4%*35%=4.2万。

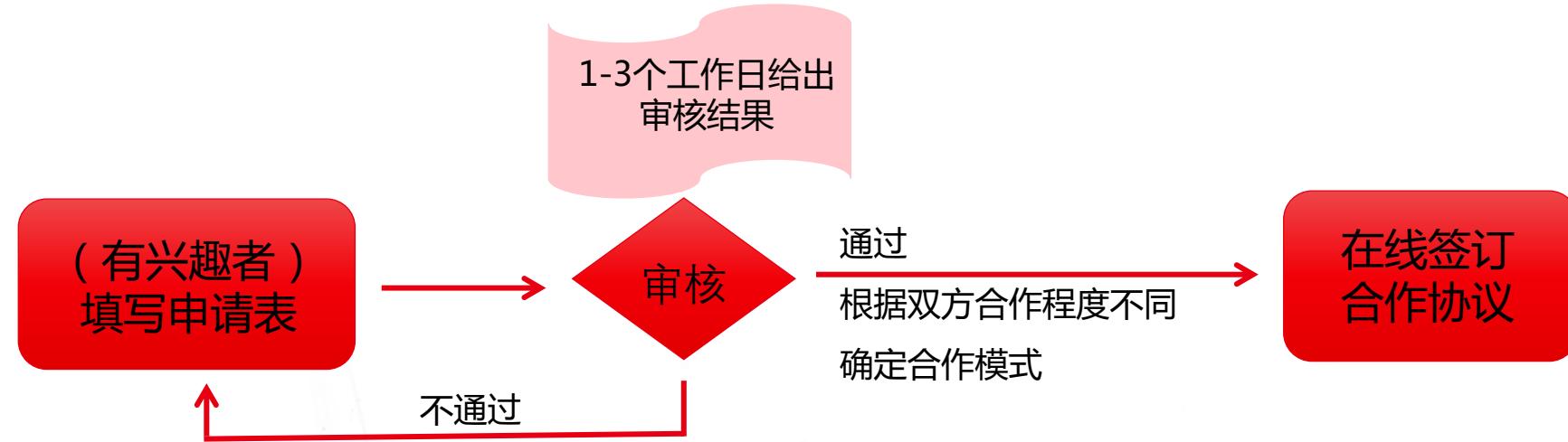
这个客户在2019年给先武带来的全年收益是：**4.2万*7个月=29.4万。**

仅仅这两个客户张先武在2019年的收益是：**168万+29.4万=197.4万。**

事业合伙人持续高收益原理



如何加入用友薪福社合伙人





社会化用工倡导及实践者



电话 : 4000-355-937

网址 : www.xinfushe.com