

DBU



摩盖产品渠道代理商合作白皮书

<https://mogai.cn>

CONTENTS



01 公司与市场机遇

了解摩盖，把握SaaS市场新蓝海



02 合作模式与权益

多元化合作模式，丰厚的代理权益



03 代理政策与支持

全方位政策支持，助力代理商成功



04 合作流程与要求

清晰的合作流程，明确的合作要求



05 加入我们

携手摩盖，开启财富新征程

01 / CHAPTER

公司与市场机遇

了解摩盖，把握SaaS市场新蓝海

关于摩盖 - 公司简介

企业定位与使命

国内领先的政企AI工作手机解决方案提供商，专注于为企业提供高效、智能的移动数字化管理工具，助力企业降本增效。

全栈数字化产品矩阵

产品线覆盖工作手机、SCRM、催收系统、营销RPA系统、呼叫中心系统等核心领域，构建一体化平台，帮助企业实现从营销到管理的全面数字化转型。

卓越的市场表现

凭借卓越的产品力，已累计服务超过1万家企业客户，在行业内赢得了广泛的市场认可与良好口碑。



SAIC GMAC
上汽通用汽车金融



Brilliance-BEA Auto Finance
华晨东亚汽车金融

 **瓜子二手车**

COATING 

市场机遇 - 政企工作手机行业前景



千亿级市场规模

2026年预计突破1200亿元，展现强劲增长动力。



高复合增长率 (CAGR > 25%)

远超传统软件行业，数字化转型加速推动行业爆发。



多重因素驱动黄金发展期

政企移动合规普及、国家政策支持与企业移动合规需求共振。

02 / CHAPTER

合作模式与权益

多元化合作模式，丰厚的代理权益

合作模式总览



省级代理商

最高级别的合作伙伴，享受最丰厚的返点和最全面的支持，适合拥有强大销售团队和广泛客户资源的企业。



市级代理商

核心合作伙伴，享受高返点和大部分支持，适合有一定行业经验和客户基础的企业。



项目级代理商





入门级合作伙伴，享受基础返点和支持，适合希望切入摩盖产品市场的初创型公司。

省级代理商 - 权益与要求

核心权益 (Benefits)

-  **最高产品返点比例**
享受行业内极具竞争力的70%返点政策
-  **优先获取优质线索**
总部直供高意向客户线索，助力业绩增长
-  **全国品牌联合推广**
共同参与大型市场活动，提升区域影响力
-  **免费高级培训支持**
定期提供销售技巧与技术认证的专业培训
-  **专属客户经理服务**
一对一专人对接，快速响应业务需求

考核要求 (Requirements)

-  **年度销售业绩达标**
首年年度累计销售额需达到50万元人民币
-  **团队规模要求**
拥有不少于5人的专职销售与技术服务团队
-  **客户续费率指标**
成功签约客户的年度续费率不得低于70%
-  **市场活动参与度**
积极配合并参与总部组织的各类市场推广活动

市级/项目级代理商 - 权益与要求



市级代理商权益与要求



核心权益

- ✓ 较高返点比例（例如：40%），利润空间大
- ✓ 提供区域市场推广支持，协助品牌落地
- ✓ 标准销售培训体系，提升团队专业能力
- ✓ 专属常规技术支持通道，响应迅速



准入要求

- ✓ 年度销售业绩达到 20 万元
- ✓ 拥有不少于 3 人的专业销售团队
- ✓ 客户续费率不低于 70%，保证服务质量



项目级代理商权益与要求



核心权益

- ✓ 项目制返点比例10%，起步稳健
- ✓ 提供线上销售资料支持，资源共享
- ✓ 入门级产品培训，快速熟悉业务
- ✓ 基础技术支持，解决日常问题



准入要求

- ✓ 年度销售业绩达到 10 万元
- ✓ 拥有不少于 2 人的销售团队
- ✓ 严格遵守代理合作协议，规范经营

03 / CHAPTER

代理政策与支持

全方位政策支持，助力代理商成功

可代理的产品体系

| 产品大类 | 产品小类 | 产品名称 |
|------|-------------|------------------|
| 软件 | Saas系统账号类 | 工作手机系统 |
| 软件 | 买断型私有化系统及部署 | 工作手机系统 |
| 硬件 | 工作手机类 | VIVO/OPPO类政企工作手机 |
| 软件 | 营销类 | RPA客资挖掘 |

阶梯返点机制

业绩越高，返点比例越高，激励持续增长

利润空间保护

价格体系透明公开，确保代理商合理利润

严格市场管控

统一市场指导价，杜绝低价恶性竞争

市场支持体系

品牌联合推广

与摩盖品牌联合进行线上线下推广，提升品牌影响力，共享品牌溢价。



营销物料支持

提供全套的产品介绍、宣传海报、成功案例等营销素材，降低素材制作成本。



线上线下活动支持

支持代理商举办或参与各类行业展会、研讨会，并提供专项费用补贴支持。



线索资源共享

总部将根据区域和行业，精准共享优质的销售线索给代理商，助力业绩增长。

销售与技术支持体系



全方位销售赋能



专业销售培训体系

定期组织产品知识、销售技巧及行业解决方案培训，提升团队专业度。



高效销售工具包

提供代理商管理系统、演示环境及智能报价工具，显著提升销售转化效率。



重大商机协同跟进

针对KA客户及重大项目，总部专家团队全程协助跟进与商务谈判。



全天候技术保障



7x24小时技术热线

专业工程师团队提供全天候咨询与解答，确保问题响应零延迟。



远程协助与在线客服

通过在线客服系统与远程桌面工具，快速定位并解决客户技术难题。



持续的产品迭代升级

定期发布功能更新与优化补丁，不断提升产品性能与用户体验。

04 / CHAPTER

合作流程与要求

清晰的合作流程，明确的合作要求

代理商准入要求



合法资质

具备独立法人资格，拥有合法的营业执照及相关经营许可。



理念认同

高度认同摩盖的品牌理念、产品价值和经营模式。



团队能力

具备一定的行业经验和市场开拓能力，拥有专职的销售和服务团队。



客户资源

在特定区域或行业拥有一定的客户资源和渠道网络。



合作意愿

愿意接受摩盖的培训、管理和考核，积极配合总部的市场策略。



共同愿景

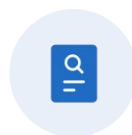
携手共进，互利共赢，共创数字化未来。

合作申请流程



01 初步沟通

通过官网、电话或微信与渠道经理联系，表达合作意向。



02 资质审核

提交企业相关资质证明，我们将在3个工作日内完成审核。



03 商务洽谈

审核通过后，双方进行深入的商务洽谈，明确合作细节。



04 签订协议

双方确认合作条款，正式签订代理合作协议。



05 培训考核

代理商团队参加总部组织的产品和销售培训，并通过考核。



06 正式合作

完成所有步骤后，成为摩盖正式授权的渠道代理商，开始市场推广。

双方权利与义务



权利：市场监督与管理

对代理商的市场行为进行监督和管理，对违规行为有权进行处罚，确保市场秩序。

义务：产品支持与保障

提供优质的产品和服务，兑现各项支持承诺，保障代理商的合法权益，共同维护品牌价值。



权利：区域销售与收益

在授权区域内独家销售摩盖产品，享受约定的返点政策和市场支持。

义务：推广与品牌维护

遵守代理协议，积极推广摩盖产品，维护品牌形象，按时完成销售任务。

05 / CHAPTER

加入我们

携手摩盖，开启财富新征程

联系方式与合作咨询



咨询热线

400-618-6615



商务邮箱

dbu@cooshare.com



官方网站

www.mogai.cn



扫描二维码，关注“摩盖”服务号获取更多信息

 立即咨询，抢占先机!



感谢垂询

期待与您携手共赢
