

上海释锐教育软件有限公司

2018 年商业合作政策暨招商函



明星产品：新高考走班教学排课系统 | IEP个别化教育系统 | 数字化学习平台 | 校务办公系统 | 门户建站系统

摘要：释锐校园信息化应用系列软件正在面向全国招募长期合作的地市级总代理。欢迎熟悉幼儿园，小学，初中，高中，中专，高职院校以及高校等各类各级学校业务的公司来上海面谈代理销售“释锐新高考走班教学排课系统(内置生涯规划网站)、IEP个别化教育系统、数字化学习平台、校务办公平台、门户建站系统”等明星产品，名额有限，早到早得。

1 市场前景

- 1.1 新高考改革已经在全国铺开，学校急需解决走班选课/分层教学难题。上海浙江已经从2014年开始进行新高考改革方案的试点，2017年，北京天津山东等4省将推行新高考改革方案，其他省份也将在2018、2019年分批展开。
- 1.2 除了高考改革以外，中考改革也在同步推进，如北京市2016年4月份就公布了新中考改革方案，并从2018年开始实行，北京新中考方案中最核心的改革方式也是语数外必考，其他五门课选考三门。
- 1.3 作为一种“从制度供给侧给予学生更多选择”的改革措施，新的中高考改革将给教育行业带来一系列重大挑战，推行走班化教学，无论是管理的难度，数据处理的深度，还是数据的多维度，都超出了人脑能应对的范畴，借助信息化工具和手段，是唯一的解决方案。

- 1.4 释锐智慧走班教学管理软件定位为集“组织管理、课程管理、教学计划管理、学生选课管理、智能排课、课表应用”等 31 个教学管理功能于一体的智慧（走班）教学管理整体解决方案，旨在：推进数字化校园组织架构建设、构建多层次课程体系、推广走班教学、切实解决走班化排课难题、提升课表在教学管理中的应用价值。自 2018 年 7 月起，释锐智慧走班教学管理软件内置高中生生涯规划系统，生涯规划系统提供霍兰德职业兴趣倾向测评，MBTI 人格分类测评，生涯规划管理，查大学，查学科，查专业，查招生计划，查历年录取分数，查职业等跟高考相关的全套互联网服务，该系统由合育宝网站提供数据支持。
- 1.5 如此大的教育市场，欢迎熟知学校业务的公司加入释锐代理商阵营，携手“推广走班教学、切实解决走班化教学的排课难题、提升课表的常态化应用价值”，用我们的知识和汗水让中国教育更智慧，通过释锐的优质产品和服务来发财致富。

2 公司优势

- 2.1 释锐公司自 2003 年在上海市浦东新区张江高科技园区创立以来，十五年如一日不断推进“互联网+教育”的探索和实践，在产品设计和技术创新方面始终领先教育同行！
- 2.2 公司依照“农村包围城市”的战略思想，首先扎根基层，了解学校、老师和学生的真实需求，在全国范围内第一个研发出了“一个平台、多个模块”的释锐数字校园平台 3.0 版，4.0 版，5.0 版，6.0，7.0 等一系列行业畅销产品，在全国市场风生水起，迅速占领了一二类城市的重点中小学应用市场，取得了骄人的应用实效业绩！时至今日，那批产品仍然是当今学校最好用的软件。
- 2.3 2012 年 3 月 15 日，国家教育部颁发了最新版教育管理信息化行业标准，整个标准分为 7 个板块，涉及教育的方方面面，标准细达 2000 多页，是行业的一个新的风向标，从此，教育行业迈向了标准化、区域化、大数据化的全新发展阶段。释锐公司作为行业领先的中国智慧教育应用解决方案供应商，迅速感知并及时启动了新一轮的产品设计和研发，历经四年，至 2016 年底，成

功完成了释锐第7代智慧教育软件产品的研发和测试工作。释锐第7代智慧校园产品集“基础服务、校务管理、数字化学习和集成化门户”四大系列共25个系统,60个子系统于一体,涵盖了智慧校园的办公、教务(含走班排课)、教学、总务、后勤、在线学习、教科研、门户网站、人人通站群等多个领域,把教育行业的产品设计和用户体验提升到了一个新的层次,引领教育信息化进入全领域全系列的深度应用新时代。

2.4 国际化技术,本土化标准,模块化设计,4个系列、25个系统、60个应用,建设智慧校园,找释锐一家就够了,详见《[产品全景图](#)》。

3 代理条件

- 3.1 有独立法人资格的境内合法企业。
- 3.2 熟悉学校业务,了解本地各级各类学校概况。
- 3.3 有能力深入开展和组织“释锐教育信息化应用”宣传和推广活动。
- 3.4 有能力有意愿履行代理合约。预知详细的商业合作政策和合作价格,请点击[代理登记](#)提交您的合作意向。

4 合作前景

- 4.1 中国梦,习主席要求我们撸起袖子加油干。
- 4.2 五个人的地市级管理团队,年入200万元不是梦(全国平均)。
- 4.3 两个人的区县级团队,年入50万元不是梦(全国平均)。
- 4.4 我们招募的是长期合作伙伴,一旦合作,至少3-5年长期合作。

5 招商政策

- 5.1 销售方式:独家代理渠道合作为主,普通分销,OEM贴牌和直销为辅。
 - 5.1.1 地级市独家代理:每季度最低提货XX万元,每年最低提货XX万元,履约保证金XX万元,保护期3个月。
 - 5.1.2 省市级独家代理:每季度最低提货XX万元,每年最低提货XX万元,履约保证金XX万元,保护期3个月。省内先有地市级代理的情况,省代要预先排除该市经营,考核额度适当降低。
 - 5.1.3 OEM贴牌分销:每年最低提货XX万元,履约保证金XX万元。

5.1.4 产品分类代理：分类的目的是要把每一个有市场竞争力而且具备快速扩张条件的核心产品做出规模，在目标市场要有 10%以上的市场份额；原则上每个代理商专注于代理一个核心产品；释锐产品划分为“新高考走班教学排课系统、IEP 个别化教育系统、数字化学习平台、校务办公与家校通平台、自助建站系统”共 5 款明星产品为核心的代理产品包。

5.1.5 IEP 产品因为是小众化产品，所以只发展省级代理：每季度最低提货 XX 万元，每年最低提货 XX 万元，履约保证金 XX 万元，保护期 3 个月。

5.2 价格政策

以《释锐智慧校园产品报价》表为基准价格，详细提货价格详见《释锐智慧校园产品经销商提货价格表》。

交易对象		供货价	服务 ⁽¹⁾	2018 年鼓励政策 ⁽⁰⁾
渠道商	独家代理	XX-XX 折	1 年	提货季度的首月 ⁽⁴⁾ 提货：翻倍奖励 ⁽²⁾ 。 提货季度的次月 ⁽⁴⁾ 提货：返利 50% ⁽³⁾ 。
	普通分销	XX-XX 折	1 年	签约后 10 个工作日内一次性付款：优惠到 3 折提货。 签约后 90 天内付完全款：优惠到 4 折提货。 分期付款 ⁽⁷⁾ ：限定 5 折提货。
	OEM 品牌	XX-XX 折	1 年	提货季度的首月 ⁽⁴⁾ 提货：翻倍奖励 ⁽²⁾ 。 提货季度的次月 ⁽⁴⁾ 提货：返利 50% ⁽³⁾ 。

注释(0)：所有优惠政策只适用于市场化采购，不适用于政府招投标项目；优惠措施适用于指定年度。

注释(1)：

- 1). <http://access.threeoa.com> 客户中心网站会员永久免费，不限年数。
- 2). 首年服务标准：远程安装 1 次，远程培训 2 小时/产品，021-60753203 直线电话一对一咨询，1723102846 QQ 技术和使用一对一咨询。
- 3). 第二年和以后的服务不含安装和培训。

注释(2)：

如果在指定月提货并支付了 X 万元，释锐公司配套奖励 X 万元货款，但是奖励货款不计算在年度考核提货款内；

供销双方签署 2 份合同，软件购销合同金额是 2X 万元，渠道商支付给供厂商；软件服务外包合同 X 万元，厂商支付给渠道商；开具发票，税费自理。

注释(3)：

如果在指定月提货并支付了 2X 万元，释锐公司配套奖励 X 万元货款，但是奖励货款不计算在年度考核提货款内；

供销双方签署 2 份合同，软件购销合同金额是 3X 万元，渠道商支付给供厂商；软件服务外包合同 X 万元，厂商支付给渠道商；开具发票，税费自理。

注释(4)：“首月”是指一年 12 个月，合同有效期内的第 1，4，7，10 月，是合同生效月，不一定是自然月份；“次月”是“首月”的下一个月。

注释(7)：

1). 只针对直销客户和普通分销合作商提供分期付款服务，都支持最高 3 年期分期付款；按 40%30%30% 或者 50%50%方式支付。

2). 独家代理商和 OEM 厂商由于可以最低折扣到 1.5 至 2 折，因此没有分期付款的必要了，除非他们也愿意按 5 折价格提货。

6 交付

6.1 正常交付都基于客户积极配合，满足软件交付的所有前提条件。

6.2 软件安装：厂商远程安装和调试（安装单）。

6.3 使用培训：厂商远程培训，送上路扶一程（培训单）。

6.4 客户反馈受理：客户反馈受理与处理（在线方式：客户问题单/反馈单）

6.5 主动回访：厂商会提供每周、每月、每季度、每学期和每学年共 5 个频次的电话回访，确保想用释锐产品的客户都能正确用好，有问题得到及时响应（回访单）。

6.6 新品推荐：新产品，新服务及时推荐给老客户，方便客户按需采购。