

Superbuy 全球合伙人

4 月 2018

目录

全球合伙人招募 3

一、Superbuy 全球合作概述 3

二、【全球合伙人】说明..... 3

三、【全球合伙人】类型..... 3

 A 类：本地市场合作..... 3

 B 类：服务入驻合作..... 4

 C 类：资源推广合作..... 4

三、【全球合伙人】主要负责事项..... 4

 A 类：本地市场合作..... 4

 B 型：服务入驻合作..... 5

 C 类：资源推广合作..... 7

四、全球合伙人招募资质..... 8

五、全球合伙人合作内容..... 8

 A 类：本地市场合作..... 8

 B 类：服务入驻合作..... 10

 C 类：资源推广合作..... 11

六、Superbuy 为全球合伙人提供的政策及功能服务支持 12

 A 类：本地市场合作的服务及支持..... 12

 B 类：服务入驻合作的服务及支持..... 13

 C 型：资源推广合作的服务及支持..... 13

 其他：Superbuy 可根据合作人合作类型的需求提供： 13

全球合伙人招募

一、Superbuy 全球合作概述

【Superbuy 全球合作】业务简述：

Superbuy 将面向全球开创多样化业务合作模式，旨为传承 Superbuy 极致服务的理念，为用户提供全球商品的代购/包裹转运等综合性的便捷贴心服务，以满足用户购全球享全球的多样需求,实现真正意义的“全球买卖”，为全球合作者和个人消费创造最大价值。

二、【全球合伙人】说明

全球合伙人，即指在全球各国内 Superbuy 全球合作业务的独家合作者，由其提供站点所在地的场地/采购/货源/市场/人脉/宣传推广等服务及资源，建立并负责 Superbuy 在该站点区域的的商品代购、包裹转运以及其他本地化业务及推广合作，同时匹配双方资源实力情况尽最大可能深度合作，开拓其他合作型业务内容，最终达到双方的最大收益化。

三、【全球合伙人】类型

A 类：本地市场合作

合伙人与 Superbuy 品牌建立本地（除中国以外国家、地区）合作关系，作为地方代运营商利用自有资源、渠道、市场为 Superbuy 品牌提供本地宣传推广，同时负责 Superbuy 独立网站的运营管理（负责本地招商、运营、代购、转运等综合服务）。

B 类：服务入驻合作

合伙人需入驻 Superbuy 平台，面向 Superbuy 全体用户提供合伙人（除中国以外国家、地区）的商品代购、包裹转运以及本地化业务服务。

此类合伙人所服务方向可划分为：

商品全球购服务：

合伙人提供所在地商品销售、代购、转运、仓储、物流、售后等一体化服务；

其他类型服务：

合伙人提供所在地机票、旅行、虚拟商品等服务。

C 类：资源推广合作

C-1：推广联盟：

合伙人需先加入 Superbuy 推广联盟，通过推广联盟系统进行 Superbuy 平台的相关内容推广。

C-2：资源互惠

合伙人在本地（除中国以外的国家、地区）利用所有资源对 Superbuy 品牌进行全业务推广宣传，Superbuy 同时利用平台所有资源帮其推广。

三、【全球合伙人】主要负责事项

A 类：本地市场合作

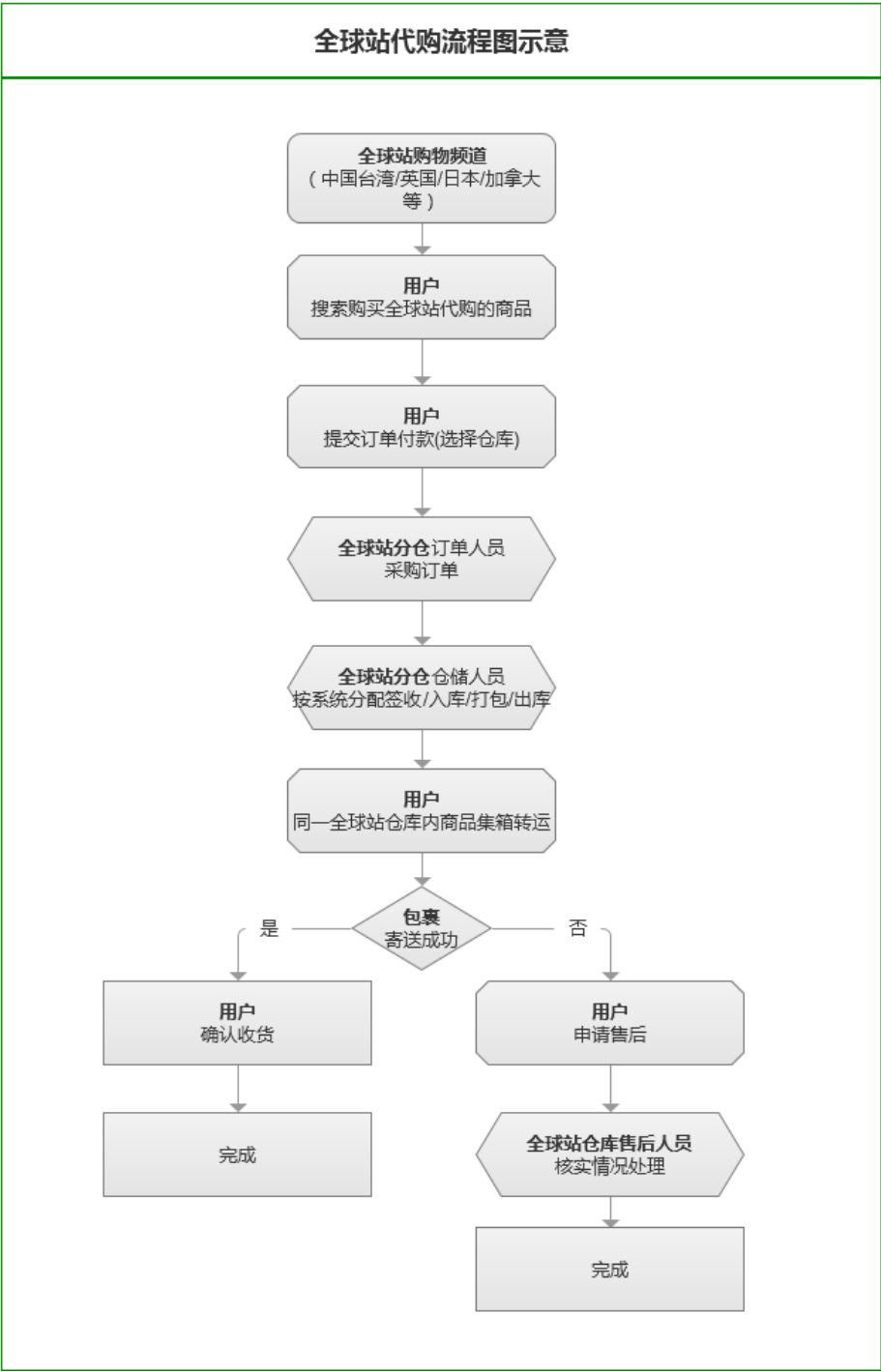
1. 本地多渠道商业推广 Superbuy 平台所有业务；
2. Superbuy 独立网站代运营管理

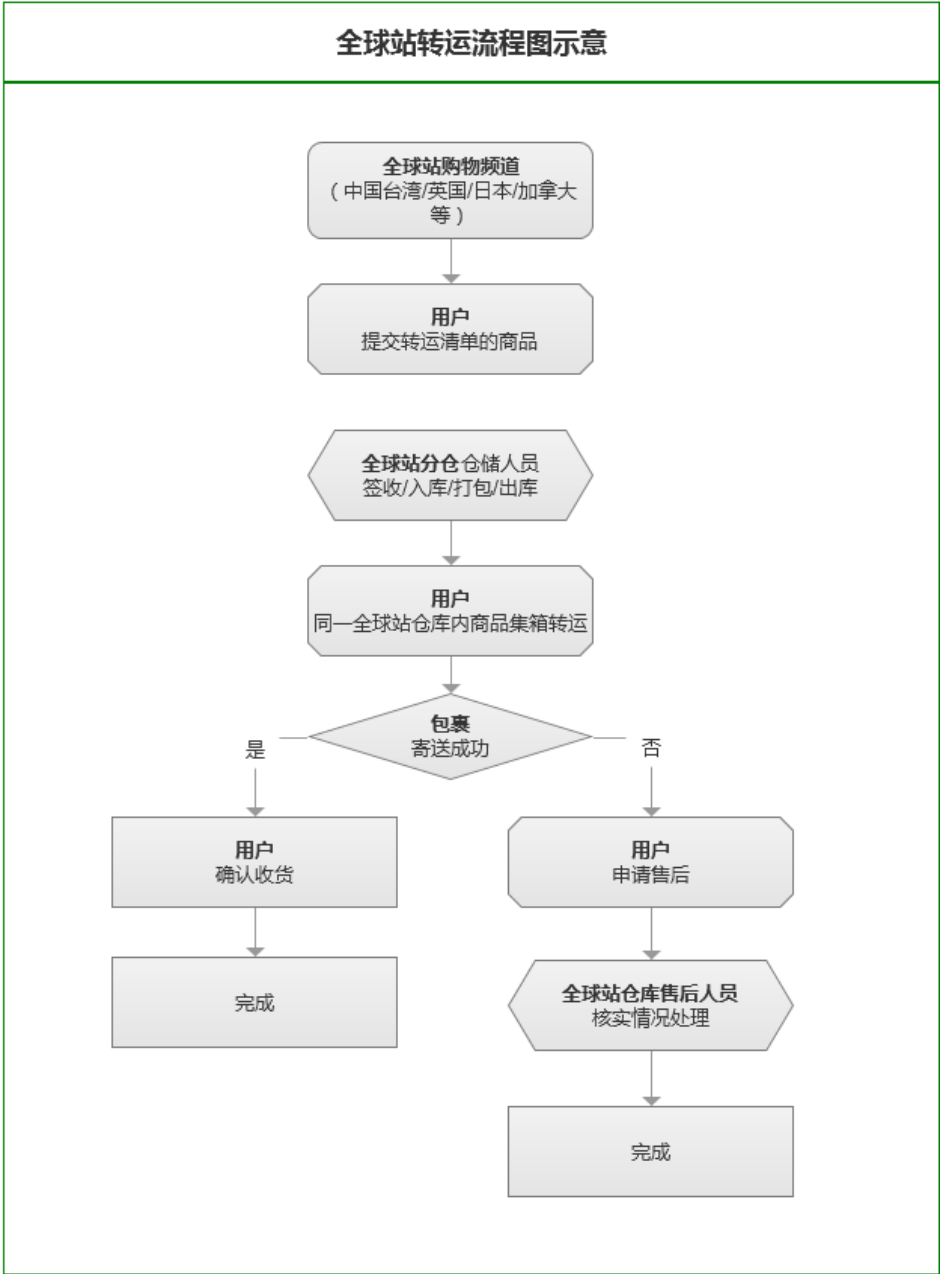
3. 本地化服务（招商等其他本地化服务）

B 型：服务入驻合作

- 1.提供本地支持采购的平台信息
- 2.根据用户需求采购商品或提供包裹转运服务，并跟进订单处理过程中的问题；
- 3.商品包裹签收以及验货；
- 4.用户商品订单全权存储保管；
- 5.包裹寄送；
- 6.售前售中售后服务；
- 7.其他本地服务

代购、转运示意图：





C 类：资源推广合作

C-1：推广联盟:

合伙人通过 Superbuy 推广联盟系统推广 Superbuy 平台相关内容。

C-2：资源互惠

合作双方有效资源互换，流量共享。

四、全球合伙人招募资质

- 1.年龄：22 岁及以上
- 2.性别：不限
- 3.本地居住时间：1 年及以上
- 4.语言及文化：熟练使用当地语言、了解当地的人文习性及风土人情
- 5.资金储备：有一定的资金实力，用于支撑仓库、团队的成本需要，以及合作中对 Superbuy 用户的基础保证金
- 6.当地资源：在当地有一定人脉及商业资源，能为本合作提供有竞争力的商品及其他所需支持
- 7.用户需求敏感度：了解当地优势商品资源市场，能及时为 Superbuy 全球用户提供当地最新物美价廉的优质商品信息
- 8.个人经验能力：熟悉当地网购平台流程以及主打品类市场，从事过电商/物流等相关互联网行业经验，了解线上运营推广操作的基本流程
- 9.团队组织能力：具有营利或非营利企业/机构的管理经验，能组织足够人员操作代购及转运相关的采购、打包、发货等服务内容;对人员有足够的管理能力，确保达到 Superbuy 品牌下的优质服务标准
- 10.仓库组织能力：能为本合作提供足够空间的仓库，用于代购/转运业务的检验、发货前暂存等需要。能够根据合作业务量随时升级，具体空间根据国家情况在双方合作协议中约定

五、全球合伙人合作内容

A 类：本地市场合作

1. 基础合作（本地商业推广宣传）

1.1 本地多渠道推广

利用线上、线下等所有渠道资源推广 Superbuy 平台相关业务

1.2 本地资源接洽

本地招商及资源引入

2. 扩展服务：

2.1 独立网站代运营

负责 Superbuy 本地独立网站代运营管理

2.2 其他服务

提供本地订单采购（代购）、转运、客服、仓储等服务以及其他本地特色服务

2.3 自营备货销售：合伙人有自己的商品零售平台，进行自主备货，开展有节奏的销售策略。

2.4 自有网站平台：支持合伙人网站平台与 superbuy 进行 API 对接服务，实现商品销售、仓储服务、包裹发货等一条龙完整系统性服务。

2.5 物流线路服务：

- 支持的物流线路至少能覆盖以下 10 个国家：美国、加拿大、澳大利亚、英国、新西兰、法国、日本、德国、马来西亚、新加坡
- 提前自主选择物流线路提报 Superbuy 审核与后台配置
- 支持物流跟踪寄送轨迹回传系统

2.6 多种支付方式提供：

- 提供更多本地支付方式体系
- 提供自主选支付方式提报 Superbuy 审核与后台配置

B 类：服务入驻合作

1.基础合作（管理仓库和操作团队）：

1.1 商品推荐：

推荐本地（合伙人当地）优质电商品牌网站便于用户购物

1.2 订单采购：

根据用户的商品代购订单进行采购，保证商品来源匹配用户实际需求

1.3 客服支持：

向 Superbuy 用户提供完整良好的售前售中售后服务

1.4 仓库服务：

A、包裹签收及检验：支持包裹签收后进行检验及入库，12 小时内入库完成上传系统；

B、商品储存：保证商品的完整性，支持免费仓储 30 天；

C、包裹寄送：支持给用户进行集箱打包出库寄送，并如实进行包裹称重上传系统。

1.5 其他本地化服务：

向 Superbuy 用户提供当地特色服务，如旅游、机票、虚拟商品等本地服务。

2.扩展合作：

2.1 自营备货销售：合伙人有自己的商品零售平台，进行自主备货，开展有节奏的销售策略。

2.2 自有网站平台：支持合伙人网站平台与 superbuy 进行 API 对接服务，实现商品销售、仓储服务、包裹发货等一条龙完整系统性服务。

2.3 物流线路服务：

- 支持的物流线路至少能覆盖以下 10 个国家：美国、加拿大、澳大利亚、英国、新西兰、法国、日本、德国、马来西亚、新加坡
- 提前自主选择物流线路提报 Superbuy 审核与后台配置
- 支持物流跟踪寄送轨迹回传系统

2.4 多种支付方式提供：

- 提供更多本地支付方式体系
- 提供自主选支付方式提报 Superbuy 审核与后台配置

2.5 本地推广宣传：

- 本地多渠道（线上、线下资源）市场推广宣传

C 类：资源推广合作

1.基础合作

1.1 推广联盟:

合伙人加入 Superbuy 推广联盟，通过 Superbuy 推广联盟系统推广 Superbuy 平台相关内容。

1.2：资源互惠

合作双方有效资源互换，流量共享。

2.扩展合作：

2.1 自营备货销售：合伙人有自己的商品零售平台，进行自主备货，开展有节奏的销售策略。

2.2 自有网站平台：支持合伙人网站平台与 superbuy 进行 API 对接服务，实现商品销售、仓储服务、包裹发货等一条龙完整系统性服务。

2.3 物流线路服务：

- 支持的物流线路至少能覆盖以下 10 个国家：美国、加拿大、澳大利亚、英国、新西兰、法国、日本、德国、马来西亚、新加坡
- 提前自主选择物流线路提报 Superbuy 审核与后台配置
- 支持物流跟踪寄送轨迹回传系统

2.4 多种支付方式提供：

- 提供更多本地支付方式体系
- 提供自主选支付方式提报 Superbuy 审核与后台配置

2.5 本地推广宣传：

- 本地多渠道（线上、线下资源）、市场推广宣传

六、Superbuy 为全球合伙人提供的政策及功能服务支持

A 类：本地市场合作的服务及支持

1. 合作政策

Superbuy 共享地区利益分成或其他利益（可洽谈）

2. 网站和系统支持

Superbuy 独立网站页面、系统支持（子站、H5、app）

3. 其他系统、服务支持

参考以下“其他”

B 类：服务入驻合作的服务及支持

1.合作政策

全球合伙人可成为 Superbuy 在其所在地区的独家代购/转运合作者，与 Superbuy 共享地区利益分成

2. 网站和系统支持

Superbuy 全球站分站专享代购频道、系统支持

3. 其他系统、服务支持

参考以下“其他”

C 型：资源推广合作的服务及支持

1.合作政策

Superbuy 平台利益（可洽谈），推广联盟返佣

2. 网站和系统支持

2.1 Superbuy 推广联盟频道页及推广联盟系统支持

3.Superbuy 平台所有资源

Superbuy 站内站外资源推广

其他：Superbuy 可根据合作人合作类型的需求提供：

1 网站和系统支持

1.1 Superbuy 全球站分站专享代购频道

1.2 Superbuy 全球站代购服务管理系统

1.3 Superbuy 全球站转运服务管理系统

1.4 Superbuy 代购/转运订单售前售后咨询系统

1.5 当地合作国平台商品搜索抓取

1.6 共享关键词搜索数据

2. 物流供应链

2.1 合伙人自身有物流线路资源，Superbuy 支持物流线路对接

2.2 Superbuy 同时可提供给合伙人海外物流线路资源使用

3.系统培训：

3.1 提供专业的站点代购流程操作培训服务

3.2 提前制定售前售中售后服务流程并做专业培训服务

4.多种支付功能：

4.1 合伙人自有支付方式，Superbuy 支持支付方式对接

4.2 Superbuy 可提供 PayPal、VISA、JCB、AMER、MasterCard、支付宝、
微信、Giropay、MyBank、iDEAL、POLi 等多种支付方式

5.推广宣传：

5.1 Superbuy 站内、站外渠道资源推广

5.2 全球站点本地化推广所需资料提供