

启盟科技 AI 物业委托管理发展伙伴计划

你带来值得经营的物业项目

我们负责把它做成

项目持续运营，你持续参与分润

公开招募版 V2.1

发布单位：广州启盟科技

发布日期：2026 年 9 月

官方网站：www.aipm.cn

目录

一、我们正在做什么.....	4
二、这不是一次性项目介绍费.....	5
三、为什么现在值得参与.....	6
四、为什么启盟能够接住项目.....	7
五、我们寻找什么样的发展伙伴.....	9
六、什么样的项目适合推荐.....	10
七、项目如何分级.....	12
八、S 战略项目标签.....	12
九、伙伴等级.....	13
十、三类项目角色.....	14
十一、伙伴收益由什么组成.....	15
十二、项目开业奖励标准.....	17
十三、持续分润标准.....	18
十四、分润计算示例.....	19
十五、计提基数与支付条件.....	21
十六、分润期限.....	22
十七、项目报备机制.....	23
十八、项目保护机制.....	24
十九、撞单与联合报备.....	26

二十、项目合作确认.....	26
二十一、对账与支付.....	27
二十二、启盟为伙伴提供什么.....	28
二十三、伙伴升级与区域合作.....	30
二十四、商业合规原则.....	31
二十五、暂停、降级与退出.....	33
二十六、如何加入.....	34
二十八、从一个真实项目开始.....	38
二十九、现在加入.....	39
附件一.....	41

重要说明

本文件用于介绍启盟科技AI物业委托管理发展伙伴计划，包括合作模式、项目标准、伙伴权益、分润政策及基本管理规则。

本文件不构成对任何具体项目签约、收入或收益的承诺。

具体项目的归属、项目等级、伙伴角色、奖励金额、分润比例、分润期限、计提基数及特殊事项，以双方签署的《发展伙伴合作协议》和《项目合作确认书》为准。

一、我们正在做什么

物业委托管理，是把酒店业沿用四十年的委托管理模式用在写字楼、产业园区与商业综合体上，启盟科技将委托运营模式引入物业与设施管理领域。

面向产业园区、写字楼、商业综合体、工厂、企业总部及物流园区，启盟投入AI系统、IoT感知网络、机器人、物业管理软件和专业运营团队，参与项目日常经营、人员管理、供应商管理、服务品质管理和经营优化。

物业业主保留

- 物业产权；
- 项目主体及收款账户；
- 重大事项决定权；
- 预算及重大支出审批权；
- 查账、监督和审计权；
- 合同约定的保底收益及经营权益。

启盟科技负责

- 项目经营评估;
- 现场踏勘及经营测算;
- 代运营方案设计;
- 日常经营管理;
- 人员、排班及绩效管理;
- 供应商及成本管理;
- FMClaw™ AI运营平台;
- AI算力、IoT及机器人应用;
- 月度经营报告;
- 服务品质和经营效率持续优化。

发展伙伴负责

- 发现真实项目;
- 建立业主信任;
- 引荐项目决策人;
- 协助获取项目资料;
- 推动项目进入正式评估;
- 按照约定参与商务协调和项目推进。

我们的合作逻辑是:

业主提供物业和经营场景，启盟提供AI运营体系和项目交付能力，发展伙伴帮助启盟进入值得长期经营的项目。

二、这不是一次性项目介绍费

物业委托管理项目的价值，不只在于签订合同，还在于：

- 项目能否真实进场；
- 服务能否稳定交接；
- 经营能否持续改善；
- 客户能否按约付款；
- 项目能否长期运营；
- 合作是否具备续约和复制价值。

因此，启盟不仅针对项目落地设置开业奖励，也针对项目持续运营设置固定管理酬金分润和提效管理酬金分润。

发展伙伴的收益由三部分组成：

1. **项目开业奖励；**
2. **固定管理酬金分润；**
3. **提效管理酬金分润。**

启盟希望建立一套长期、透明的合作机制：

- 项目报备有记录；
- 有效商机有保护；
- 推进过程有支持；
- 项目进场有奖励；
- 持续运营有分润；
- 伙伴权益可核验。

三、为什么现在值得参与

物业与设施管理行业正在发生三项变化。

1. 传统经营方式面临压力

物业费收缴、客户预算、人工成本和传统增值收入均面临新的经营压力。越来越多的业主开始重新评估现有物业管理方式。

2. 单纯依靠增加人员难以持续

安保、保洁、工程、客服等业务长期依赖人力。单纯依靠压价、减员或增加管理层级，难以同时兼顾成本、品质和客户体验。

3. AI开始进入实际运营流程

AI、IoT和机器人正在进入排班、巡检、工单、质检、客服、能耗管理和经营分析等实际场景。

发展伙伴不需要成为物业运营专家，也不需要独立完成复杂方案。

伙伴负责发现机会、建立信任和推动合作；启盟负责项目评估、经营测算、方案设计、商务谈判、项目进场和持续运营。

四、为什么启盟能够接住项目

发展伙伴向客户推荐启盟，同时也在使用自己的客户信用。因此，伙伴需要关注的不仅是分润政策，更需要确认启盟是否具备项目承接和持续经营能力。

1. AI技术与物业运营结合

启盟不是单纯的软件供应商。

FMClaw™ AI运营平台连接模型、数据、系统、IoT和机器人，覆盖物业与设施管理中的巡检、工单、客服、品质、结算及运营分析等工作。

2. 在真实项目中持续验证

启盟自2017年进入物业AI领域，2019年自建物业公司“爱物管”，将AI系统、传感器、机器人和运营标准应用于真实物业项目，并在实际运营中持续优化。

3. 具备项目基础

截至本计划发布时，启盟已形成：

- 100家以上企业客户；
- 3000万平方米系统覆盖面积；
- 300万平方米代运营在管面积；
- 覆盖产业园、写字楼、商业、医院及轨交等场景。

以上数据以启盟对外发布时的最新统计口径为准。

4. 伙伴不需要独立完成复杂销售

项目报备通过后，启盟可以提供：

- 项目准入判断；
- 联合拜访业主；
- 现场踏勘；
- 经营测算；
- 商业方案；
- 高层汇报；
- 合同谈判；
- 项目交接；
- 团队进场；
- 持续运营。

伙伴负责打开项目入口，启盟负责把项目评估清楚、把方案说明白并完成后续交付。

五、我们寻找什么样的发展伙伴

以下企业、机构及专业人士均可申请加入。

1. 物业及园区服务机构

- 物业服务企业；
- 产业园招商运营机构；
- 商业资产管理机构；
- 园区顾问及运营服务商。

2. 楼宇及设施服务商

- 建筑智能化企业；
- 消防、安防及弱电工程商；
- 能源管理及节能服务商；
- 机电、设备及设施管理企业；
- 机器人及智能装备服务商。

3. 专业服务机构

- 产业园区规划咨询机构；
- 房地产及资产管理顾问；
- 设计、工程及改造机构；
- 政企数字化服务商；
- 招标咨询机构；

- 行业协会及商会。

4. 具有真实项目资源的专业人士

- 能够接触物业业主或园区决策人的行业人士；
- 物业、设施管理及资产运营从业者；
- 具有项目开发能力的区域商务伙伴；
- 酒店、商业地产及不动产管理领域专业人士。

加入原则

- 不收取加盟费；
- 不要求囤货；
- 不要求先行采购产品；
- 不以购买伙伴身份作为合作条件；
- 可以从一个真实项目开始合作。

六、什么样的项目适合推荐

启盟优先评估以下物业项目：

- 产业园区；
- 科技园区；
- 写字楼及企业总部；
- 商业综合体；
- 工厂及生产基地；
- 物流园区；
- 同一区域内可以打包运营的多个物业项目。

项目基本条件

原则上包括：

- 项目产权、运营主体和委托关系清晰；
- 现有物业合同可以依法调整或即将到期；
- 业主愿意提供真实经营资料；
- 项目具备基本经营可行性；
- 项目存在成本优化、效率提升或服务改善空间；
- 业主愿意接受数字化、AI化的运营管理方式；
- 能够接触业主或项目实际决策人。

单个项目原则上以3万平方米以上为优先，但面积不是一票否决条件。

面积不足的项目，如果具备良好区位、稳定收入、收入保障、合理人员规模或区域打包运营条件，仍可进入正式评估。

暂不适合的项目

- 产权或运营主体存在重大争议；
- 无法确认真实决策人；
- 现有合同长期锁定且无法调整；
- 业主拒绝提供基本经营资料；
- 项目不具备基本经营可行性；
- 只希望采购单一软件或设备；
- 只有客户名单，没有真实接触；
- 要求通过不合规方式影响采购或决策。

对暂不符合条件的项目，启盟将及时反馈，减少伙伴在无效项目上的投入。

七、项目如何分级

启盟根据项目当前、客观、可核验的经营数据，对项目进行综合评分。

项目评估主要考察：

1. Location，即区位与战略属性；
2. 实际管理面积；
3. 当前可确认物业收入；
4. 入住率及收入保障；
5. 现有人员编制。

根据综合评分，项目分为：

项目等级	项目定位
A级	核心开发项目
B级	标准开发项目
C级	谨慎开发项目
储备级	暂不纳入标准分润

项目评分只评价项目当前经营基础，不将尚未实现的预测降本、预测增收或预测提效金额纳入评分。

项目面积不是一票否决条件。区位良好、收入稳定或具备有效收入保障的小体量项目，仍可以获得较高等级。

具体评分标准见本白皮书附件一《AI物业委托管理项目分级评分规则》。

八、S战略项目标签

S标签是独立于A、B、C等级之外的战略项目标识。

符合以下情形之一，并能够提供正式证明材料的项目，可以申请S标签：

- 政府或园区正式认定的重点项目；
- 具有明确示范、标杆或推广任务的项目；
- 对启盟进入重点城市、区域或行业具有明确战略价值的项目；
- 具备可复制、可推广价值的代表性项目；
- 经启盟专项评审认定的其他战略项目。

S标签不替代项目经营评分，也不自动改变项目基础等级。

项目可以标记为：

- A-S级；
- B-S级；
- C-S级。

S标签项目在原项目等级开业奖励基础上，增加固定金额的S标签奖励。

九、伙伴等级

伙伴等级代表长期合作能力、历史业绩和区域经营能力。

1. 注册伙伴

完成申请、基本审核和基础培训后，可以报备项目。

2. 认证伙伴

至少完成一个有效项目的深度推进，熟悉项目标准、合作流程和基本合规要求。

3. 优选伙伴

能够持续提供有效项目，具备稳定客户资源和联合开发能力。

4. 战略伙伴

在特定区域或行业拥有稳定项目来源，能够制定年度计划并持续推动项目进场。

伙伴等级原则上每半年评审一次。

伙伴等级用于确定长期合作权益，不直接决定单个项目的分润金额。

十、三类项目角色

项目角色根据伙伴在具体项目中的实际贡献确定。

同一家伙伴在不同项目中，可以承担不同角色。

1. 项目推荐型

伙伴主要负责：

- 提供真实项目信息；
- 完成项目报备；
- 引荐业主或决策人；
- 安排首次正式沟通。

适用角色系数：

50%

2. 商务协助型

伙伴主要负责：

- 建立关键客户关系；
- 协助获取经营资料；

- 参与现场踏勘；
- 协助组织方案汇报；
- 推动客户内部立项；
- 参与关键商务协调。

适用角色系数：

75%

3. 全程开发型

伙伴主要负责：

- 持续开发符合标准的项目；
- 建立并维护关键决策关系；
- 协调项目资料和现场工作；
- 参与方案沟通；
- 推动内部决策；
- 参与商务谈判；
- 协助合同签署、进场及交接。

适用角色系数：

100%

项目角色以实际贡献为依据，并在《项目合作确认书》中明确。

伙伴等级和项目角色分别管理：

伙伴等级代表长期合作能力，项目角色决定具体项目收益。

十一、伙伴收益由什么组成

伙伴收益由以下三部分组成：

1. 项目开业奖励

项目完成签约、正式进场并满足约定条件后，启盟按照项目等级向伙伴支付固定金额的项目开业奖励。

2. 固定管理酬金分润

启盟按照合同向客户收取固定管理酬金的，在约定期限内按照项目等级和伙伴角色向伙伴支付分润。

3. 提效管理酬金分润

项目产生合同约定的降本提效成果，启盟因此取得提效管理酬金的，在约定期限内按照项目等级和伙伴角色向伙伴支付分润。

渠道分润不包括：

- 物业项目营业总收入；
- 业主保底收益；
- 业主经营盈余；
- 项目总体降本金额；
- 项目增收金额；
- 代收代付款项；
- 软硬件采购款；
- 机器人或工程采购款；
- 税费、押金及保证金；
- 启盟不享有收益权的其他款项。

十二、项目开业奖励标准

1. 基础奖励标准

项目等级	项目开业奖励
A级	8万元
B级	6万元
C级	4万元
储备级	0元

2. S标签额外奖励

经确认属于S标签的项目，在原等级开业奖励基础上增加：

2万元

对应标准如下：

项目类型	标准开业奖励
A-S级	10万元
A级	8万元
B-S级	8万元
B级	6万元
C-S级	6万元
C级	4万元

以上为全程开发型伙伴的标准金额。

项目推荐型按照标准金额的50%执行，商务协助型按照标准金额的75%执行。

3. 开业奖励形成条件

原则上同时满足以下条件后，形成项目开业奖励：

- 客户正式签署代运营合同；
- 代运营合同已经生效；
- 启盟项目团队正式进场；
- 项目达到约定的接管或运营启动条件；
- 客户支付首笔固定管理酬金。

项目开业奖励是启盟承担的渠道发展费用。

启盟不因支付项目开业奖励而向业主收取开办费、开业费或开业筹备费。

十三、持续分润标准

1. 固定管理酬金分润

项目等级	标准分润比例
A级	15%
B级	12%
C级	10%
储备级	0%

2. 提效管理酬金分润

项目等级	标准分润比例
A级	5%
B级	4%
C级	3%

储备级	0%
-----	----

以上均为全程开发型伙伴的标准比例。

其他项目角色按照角色系数执行：

项目角色	角色系数
项目推荐型	50%
商务协助型	75%
全程开发型	100%

3. 计算公式

固定管理酬金分润

固定管理酬金分润 = 合同约定固定管理酬金 × 项目等级分润比例 × 项目角色系数

提效管理酬金分润

提效管理酬金分润 = 合同确认的提效管理酬金 × 项目等级分润比例 × 项目角色系数

项目开业奖励

项目开业奖励 = 对应项目等级固定奖励 × 项目角色系数

S标签项目：

项目开业奖励 = (项目等级开业奖励 + S标签额外奖励) × 项目角色系数

十四、分润计算示例

假设某项目具备以下条件：

- 项目等级：A-S级；
- 固定管理酬金：30万元/年；

- 经合同确认的提效管理酬金：80万元/年；
- 分润期限：3年。

全程开发型伙伴

项目开业奖励：

$$8\text{万元} + 2\text{万元} = 10\text{万元}$$

每年固定管理酬金分润：

$$30\text{万元} \times 15\% = 4.5\text{万元}$$

每年提效管理酬金分润：

$$80\text{万元} \times 5\% = 4\text{万元}$$

三年累计伙伴收益：

$$10\text{万元} + (4.5\text{万元} + 4\text{万元}) \times 3 = 35.5\text{万元}$$

商务协助型伙伴

$$35.5\text{万元} \times 75\% = 26.625\text{万元}$$

项目推荐型伙伴

$$35.5\text{万元} \times 50\% = 17.75\text{万元}$$

以上仅为计算方式示例，不构成具体项目收益承诺。

实际收益取决于：

- 项目最终等级；
- 伙伴项目角色；
- 合同约定金额；
- 提效结果确认金额；
- 客户实际回款情况；

- 《项目合作确认书》的具体约定。

十五、计提基数与支付条件

1. 计提基数

伙伴奖励及分润以客户合同约定的相关服务费金额为计提依据，不以项目成本、启盟内部利润或项目净收益为计算依据。

固定管理酬金按照合同约定的固定管理服务费计算。

提效管理酬金属于浮动金额的，在提效结果达到合同约定条件，并经客户确认后形成有效计提基数。

如果合同金额因正式补充协议发生调整，分润计提基数按照调整后的有效合同金额执行。

具体项目采用含税或不含税口径，由双方在《项目合作确认书》中明确。

2. 回款是支付条件

合同金额决定应计分润，客户回款进度决定实际支付进度。

客户尚未回款的，对应分润暂不支付。

客户部分回款的，按照对应费用项目的实际回款比例支付。

计算公式为：

当期应支付分润 = 对应分润计提总额 × 累计回款比例 - 此前已支付分润

其中：

累计回款比例 = 对应费用累计实际回款金额 ÷ 对应费用合同应收金额

3. 开业奖励支付

项目开业奖励与客户首笔固定管理酬金回款挂钩：

- 首笔约定款项全部到账，支付全部开业奖励；
- 首笔约定款项部分到账，按照该笔款项的回款比例支付；
- 剩余奖励随该笔合同款后续到账同比例支付。

4. 提效管理酬金确认

提效管理酬金分润仅针对启盟按照合同取得的提效管理酬金。

不以以下金额为基数：

- 项目总体降本金额；
- 业主保底收益；
- 业主实际取得的降本收益；
- 项目新增营业收入；
- 未经客户确认的预测提效金额。

十六、分润期限

固定管理酬金分润和提效管理酬金分润的标准期限为：

自项目正式进入运营之日起，最长连续3年。

具体规则

- 每满12个月为一个收益年度；
- 合同期不足三年的，按照有效合同期限执行；
- 未签署的续约合同不提前计算；
- 项目在分润期内续约的，继续执行剩余分润期限；
- 三年期满后，原项目标准分润终止；
- 新增独立项目需要重新报备；

- 新增面积或新增服务范围，由双方书面确认是否并入原项目；
- 伙伴对三年后的续约或扩区作出实质性开发贡献的，可以作为新开发事项另行确认。

项目因客户原因暂停运营的，分润支付同步暂停；恢复运营并产生对应回款后，按照项目确认文件继续执行。

十七、项目报备机制

1. 首次报备信息

首次报备原则上需要提供：

- 业主或项目主体名称；
- 项目名称及所在城市；
- 物业类型和大致面积；
- 项目当前运营状态；
- 已经接触的人员及其职务；
- 项目当前需求或主要问题；
- 能够证明真实接触的基本材料。

为保护客户隐私，首次报备可以对敏感信息进行适当脱敏。

启盟确认项目具备进一步评估价值后，再由伙伴补充完整资料。

2. 报备反馈时效

启盟原则上承诺：

- 提交后1个工作日内完成系统确认；
- 信息完整后3个工作日内反馈报备结果；

- 符合初步条件的项目，原则上10个工作日内完成初筛；
- 收到完整资料后，原则上两周内提交初步经营测算。

3. 报备结果

项目报备可能出现以下结果：

- 报备通过；
- 需要补充资料；
- 已存在在先有效报备；
- 暂不符合项目准入标准。

报备通过后，启盟为项目生成唯一编号，并书面确认项目归属。

十八、项目保护机制

1. 保护期限

- 初始保护期为180天；
- 存在实质性推进的，每次可以续期90天；
- 单个项目原则上最长保护12个月；
- 重大招标、政府采购及特殊决策周期项目，可以单独延长。

2. 实质性推进

包括但不限于：

- 完成业主正式会面；
- 提交项目经营资料；
- 完成现场踏勘；
- 完成经营测算；

- 提交合作方案；
- 进入客户内部立项；
- 进入采购、招标或合同谈判；
- 客户书面确认暂缓但继续保留合作意向。

3. 不构成有效项目占有的情形

- 只有客户名单；
- 无法证明真实接触；
- 无法确认具体物业项目；
- 长期没有实质性推进；
- 长期不回应项目协作要求；
- 明知项目不符合条件仍重复报备；
- 未经同意转让项目权益。

4. 不绕过原则

在有效保护期内，除以下情况外，启盟不绕过报备伙伴，与同一客户就同一项目单独签约：

- 客户明确要求停止伙伴参与；
- 伙伴存在重大违规行为；
- 伙伴长期不配合项目推进；
- 双方另有书面约定。

即使客户要求调整前端对接方式，伙伴已经形成的合法项目权益，也应根据实际情况贡献书面确认，不自动取消。

十九、撞单与联合报备

1. 在先有效报备

同一项目存在多个伙伴报备时，综合考虑：

- 谁最先完成有效报备；
- 谁已经建立真实客户关系；
- 谁能够证明实际推进；
- 谁对项目落地作出实质贡献。

仅提交客户名称、没有真实联系和具体项目需求的，不构成有效报备。

2. 联合报备

两个或多个伙伴共同促成项目的，可以申请联合报备。

各方应在启盟投入重大售前资源前，书面确认：

- 项目主协调人；
- 各方工作分工；
- 各自项目角色；
- 奖励及分润分配方式。

同一个项目的全部伙伴奖励及分润，原则上不突破该项目对应的标准总额，由参与伙伴在确认的总额内分配。

3. 同一客户的新项目

商机保护针对具体项目，不构成对整个客户主体的永久占有。

同一业主的其他独立物业、新增园区或新增区域项目，需要重新报备。

二十、项目合作确认

启盟正式投入重大项目资源前，应与伙伴书面确认：

- 项目名称及唯一编号；
- 客户及项目主体；
- 项目基础信息；
- 暂定项目等级；
- 伙伴项目角色；
- 开业奖励标准；
- 固定管理酬金分润比例；
- 提效管理酬金分润比例；
- 分润期限；
- 计提及支付口径；
- S标签认定情况；
- 特殊事项。

项目正式签约或进场前，根据最终资料确认项目等级。

已经书面确认的伙伴权益，不因启盟内部人员调整而被单方面降低。

如项目经营模型无法支持标准合作政策，启盟应在伙伴进行重大投入前说明，由双方决定调整合作方案、采用特殊项目政策或停止推进。

二十一、对账与支付

1. 核算周期

持续分润原则上按自然季度核算。

2. 对账时间

季度结束后，启盟原则上在10个工作日内完成项目收入及伙伴分润对账。

3. 支付时间

对账完成并收到合法结算凭证后，原则上在15个工作日内支付。

自然人伙伴按照适用的财税规定办理结算和代扣代缴；企业伙伴应按照约定提供合法有效的结算凭证或发票。

4. 退款、冲减和扣回

如客户已经支付的相关费用后续发生退款、冲减或扣回，对应分润可以：

- 从尚未支付的分润中扣减；
- 从该项目后续分润中调整；
- 按照双方协议约定处理。

正常项目成本变化、启盟内部人员变化或内部利润变化，不影响已经按照合同金额形成的伙伴分润计提标准。

二十二、启盟为伙伴提供什么

1. 项目识别支持

- 项目判断标准；
- 项目初步诊断表；
- 客户需求沟通清单；
- 项目资料收集模板；
- 项目报备工具。

2. 项目成交支持

- 联合拜访业主；

- 项目现场踏勘；
- 项目经营测算；
- 代运营方案设计；
- 商务方案及汇报材料；
- 招投标技术支持；
- 合同及风险边界设计；
- 重大项目高层参与。

3. 品牌与产品支持

- AI物业委托管理介绍材料；
- FMClaw™演示环境；
- 项目案例；
- 标准演示材料；
- 线上及线下客户活动；
- 联合市场传播。

4. 伙伴能力支持

- 业务模式培训；
- 项目识别培训；
- 经营测算基础培训；
- 业主沟通方法；
- 首个项目全程陪跑；
- 项目复盘和经验复制。

5. 项目过程透明

伙伴可以按约了解：

- 项目报备状态；
- 当前项目阶段；
- 下一步行动；
- 双方项目负责人；
- 预计决策节点；
- 客户实际回款情况；
- 伙伴分润记录。

二十三、伙伴升级与区域合作

伙伴等级原则上每半年评审一次。

评审综合考虑：

- 有效项目数量；
- 决策人触达能力；
- 项目资料完整度；
- 现场踏勘及测算转化率；
- 签约和进场结果；
- 客户实际回款；
- 项目经营质量；
- 客户满意度；
- 商业诚信及合规情况；
- 是否具备持续提供项目的能力。

达到优选伙伴或战略伙伴等级后，可以申请：

- 专属伙伴经理；
- 重点项目优先支持；
- 高层联合拜访；
- 联合市场活动；
- 官方伙伴身份；
- 联合成功案例；
- 区域或行业优先合作权；
- 年度联合业务规划；
- 特殊项目专项政策。

启盟原则上不设置永久性区域独家。

区域或行业优先合作权需要通过真实项目、实际回款、客户质量和持续经营结果取得。

伙伴等级调整不追溯影响已经书面确认的项目权益。

二十四、商业合规原则

1. 客户价值优先

不为追求签约引入明显不具备经营可行性的项目，不通过夸大收益或隐瞒风险推动客户决策。

2. 收益与贡献匹配

伙伴收益与项目等级、实际贡献、项目进场、合同金额及客户回款情况相匹配。

3. 不作未经授权的承诺

未经启盟书面授权，伙伴不得擅自向客户承诺：

- 业主保底金额；
- 经营收益水平；
- 项目分成比例；
- 服务价格；
- 项目进场时间；
- 区域独家授权；
- 未经确认的产品和服务能力。

4. 禁止私自收费

伙伴不得：

- 以启盟名义向客户收取费用；
- 向客户收取未经授权的开办费或筹备费；
- 私自截留客户款项；
- 要求客户将项目款支付至未经确认的账户。

5. 禁止不正当利益

启盟不支付现金回扣，不向未经披露的第三方账户支付佣金。

以下人员不得隐瞒身份取得项目奖励或分润：

- 客户单位在职员工；
- 采购、招标及评审人员；
- 对项目具有审批或决策权的人员；
- 公职人员；

- 存在未披露利益冲突的顾问或代理人。

伙伴与客户存在关联关系的，应提前书面披露。

6. 保护客户信息

未经授权，不得擅自披露：

- 项目经营数据；
- 财务资料；
- 人员信息；
- 合同及报价；
- 现场系统数据；
- 客户商业计划；
- 其他商业秘密。

二十五、暂停、降级与退出

出现以下情况，启盟可以暂停或终止伙伴资格：

- 提交虚假项目或虚假客户关系；
- 向客户作出未经授权的承诺；
- 违规使用启盟品牌；
- 私下向客户收取费用；
- 实施商业贿赂或利益输送；
- 泄露客户、项目或经营数据；
- 严重损害客户或启盟利益；
- 长期没有真实项目推进；

- 存在其他严重违反伙伴协议的行为。

伙伴正常退出或不再续签合作协议的，已经书面确认且符合支付条件的项目权益，原则上继续按照《项目合作确认书》执行。

伙伴存在欺诈、商业贿赂、重大违约或违法行为的，按照正式协议及相关法律法规规定处理。

二十六、如何加入

第一步：申请成为发展伙伴

提交：

- 企业或个人基本信息；
- 所在城市及主要经营区域；
- 所属行业；
- 客户及项目资源类型；
- 意向合作方式；
- 当前是否已有明确项目。

第二步：完成合作评估

启盟原则上在3个工作日内联系申请人，判断双方是否适合开展合作。

第三步：完成基础培训

伙伴需要了解：

- AI物业委托管理模式；
- 项目准入标准；
- 项目分级规则；

- 客户沟通方法;
- 项目报备及保护机制;
- 伙伴分润政策;
- 商业合规要求。

第四步：签署合作文件

双方书面确认：

- 伙伴身份;
- 合作范围;
- 报备及保护机制;
- 项目角色;
- 分润政策;
- 结算方式;
- 保密及合规责任。

第五步：提交第一个真实项目

项目按照以下流程推进：

项目报备 → 项目初筛 → 业主会面 → 现场踏勘 → 项目评分 → 经营测算
→ 合作方案 → 商务谈判 → 签约进场 → 持续运营 → 持续分润

F&A: 常见问题

1. 成为伙伴需要付费吗？

不需要。

启盟不收取伙伴申请费或加盟费，也不要求伙伴囤货或先行采购产品。

2. 个人可以成为发展伙伴吗？

可以，但需要完成身份核验、合规审核并签署正式合作文件。

涉及政府采购、国有企业、招投标或其他特殊项目的，可能需要由符合条件的企业主体参与。

3. 没有AI或物业运营团队可以合作吗？

可以。

伙伴主要负责发现项目、建立客户关系和推动合作。AI技术、经营测算、项目方案和运营交付由启盟负责。

4. 面积不足3万平方米是否不能报备？

不是。

面积是项目评估指标之一，但不是一票否决条件。区位、收入、收入保障、人员规模和区域打包条件良好的项目仍可以报备。

5. 伙伴能否直接向客户报价？

未经启盟书面确认，伙伴不得擅自代表启盟作出最终报价、保底收益、分成比例或交付承诺。

6. 项目签约后是否立即支付全部奖励？

不是。

项目开业奖励需要满足合同生效、正式进场、达到运营启动条件并收到首笔固定管理酬金等条件。

7. 为什么分润不能在签约后一次性支付？

因为代运营项目的价值来自真实进场、持续运营和客户回款，而不只是合同签署。

8. 分润按照物业营业总收入计算吗？

不按照。

分润以合同约定的固定管理酬金和经确认的提效管理酬金为计提依据。

9. 业主取得的降本收益是否参与分润？

不参与。

伙伴不参与业主保底收益、业主降本收益、经营盈余或项目新增营业收入的分配。

10. 一个项目可以由多个伙伴共同推进吗？

可以。

多个伙伴共同促成项目时，应采用联合报备，并提前书面确认工作分工和分润分配方式。

11. 项目报备后，启盟会不会绕开伙伴？

在有效保护期内，除客户明确要求、伙伴重大违规、长期不配合或双方另有书面约定外，启盟不绕过有效报备伙伴。

12. 是否提供区域独家？

原则上不提供永久性区域独家。

符合条件的优选伙伴或战略伙伴，可以申请一定期限的区域或行业优先合作

权。

13. 伙伴退出后，已经落地的项目是否继续分润？

正常退出的，已经书面确认且符合支付条件的项目权益，原则上继续执行。

如存在欺诈、商业贿赂、重大违约或违法行为，按照正式协议处理。

二十八、从一个真实项目开始

伙伴不需要先成为物业运营专家。

只需要先回答五个问题：

- 项目在哪里？
- 项目是什么业态？
- 项目大约有多少管理面积？
- 项目目前由谁负责运营？
- 能否安排启盟与实际决策人沟通？

伙伴提供：

- 客户关系；
- 区域信任；
- 项目入口；
- 商务协同。

启盟提供：

- AI技术；
- 项目评估；
- 经营测算；

- 运营体系;
- 商务方案;
- 项目交付;
- 持续经营。

二十九、现在加入

0元加入

不收加盟费，不要求囤货，不要求先行购买产品。

180天项目保护

符合条件的项目生成唯一编号，存在实质性推进的可以续期。

首个项目全程支持

启盟参与评估、测算、方案、谈判、进场及运营。

最高三年持续分润

不仅关注项目签约，也关注项目真实进场、持续运营和客户回款。

联系我们

广州启盟科技

官方网站: www.aipm.cn 联系电话: 020-8985 3580 电子邮箱:

liuziwen@aipm.cn

如您已经拥有明确项目，请提供：

- 所在城市;
- 物业类型;

- 大致面积；
- 业主或项目主体；
- 当前主要经营问题；
- 与决策人的联系情况。

启盟将在收到完整信息后，原则上于3个工作日内完成初步反馈。

附件一

启盟AI物业委托管理项目分级评分规则

一、评分原则

项目评分坚持以下原则：

1. 以当前真实经营情况为依据；
2. 以客观、可核验材料为依据；
3. 不以预测降本金额作为评分依据；
4. 不以预测增收金额作为评分依据；
5. 不设置面积一票否决；
6. 项目评分与S战略标签分别认定；
7. 评分用于判断项目经营基础和渠道政策，不构成收益承诺。

二、评分结构

评分维度	分值
Location区位与战略属性	15分
实际管理面积	20分
当前可确认物业收入	25分
入住率及收入保障	15分
现有人员编制	25分
总分	100分

三、Location区位与战略属性

满分15分。

1. 城市区位与产业集聚：5分

评分条件	分值
位于核心商务区、重点产业区、国家级或省级园区	5分
位于城市重点发展区域或成熟产业集聚区	4分
位于一般城市功能区，周边产业基础较稳定	3分
位于城市外围区域，产业或商务集聚度一般	2分
区位较偏，周边有效经营支撑较弱	1分

2. 交通可达性：4分

评分条件	分值
轨道交通、高速、城市主干道或公共交通条件完善	4分
主要交通条件较好，可达性较强	3分
基本交通条件具备	2分
交通条件相对不便	1分

3. 周边配套成熟度：3分

评分条件	分值
商业、餐饮、住宿、医疗等配套成熟	3分

具备主要配套条件	2分
配套相对有限	1分
缺乏基本配套	0分

4. 战略属性：3分

评分条件	分值
有政府、园区或业主正式重点项目材料	3分
具备明确行业代表性或区域示范价值	2分
具备一定展示或复制价值	1分
无明确战略属性	0分

同一事实材料不得重复计分。

四、实际管理面积

满分20分。

实际管理面积	分值
10万平方米及以上	20分
8万—10万平方米以下	18分
5万—8万平方米以下	15分
3万—5万平方米以下	12分
1万—3万平方米以下	8分
1万平方米以下	5分

同一区域内由同一业主统一委托、能够统一进场和统一运营的多个项目，可以

合并计算面积。

五、当前可确认物业收入

满分25分。

以项目当前年度物业服务收入、设施管理收入或合同确认的其他稳定运营收入为依据。

当前年度可确认物业收入	分值
1000万元及以上	25分
600万—1000万元以下	22分
300万—600万元以下	18分
150万—300万元以下	14分
80万—150万元以下	10分
80万元以下	5分

可核验材料包括但不限于：

- 物业服务合同；
- 收费台账；
- 财务报表；
- 发票或回款记录；
- 业主盖章确认文件；
- 其他能够证明收入真实性的材料。

未经确认的预测收入不计入评分。

六、入住率及收入保障

满分15分，由入住率和收入保障两部分组成。

1. 实际入住率：10分

实际入住率	分值
90%及以上	10分
80%—90%以下	8分
65%—80%以下	6分
50%—65%以下	4分
50%以下	2分

2. 收入保障：5分

收入保障情况	分值
政府、园区或业主对空置面积收入提供全额、明确、可执行保障	5分
存在部分保障、最低收入保障或有效补贴机制	3分
收入主要取决于实际入住或收费情况，无明确保障	0分

3. 收入保障修正规则

如果政府、园区或业主对全部空置面积提供明确、书面、可执行的收入保障，实际入住率分值最低可以按照8分计算。

该修正规则只用于反映收入稳定性，不改变实际入住率数据。

七、现有人员编制

满分25分，由现有在岗人数和人员密度组成。

1. 现有在岗人数：20分

项目现有在岗人数	分值
50人及以上	20分
40—49人	18分
30—39人	15分
20—29人	12分
10—19人	8分
10人以下	4分

现有在岗人数应包括项目实际承担服务工作的自有人员及长期固定外包岗位，并剔除临时施工人员和非常驻人员。

2. 人员密度：5分

人员密度按照“每万平方米实际服务人数”计算。

人员密度	分值
每万平方米5人及以上	5分
每万平方米4—5人以下	4分
每万平方米3—4人以下	3分
每万平方米2—3人以下	2分
每万平方米2人以下	1分

人员密度只反映项目当前组织规模，不直接代表未来可减少人员数量，也不构

成降本承诺。

八、项目等级

项目等级	综合评分	项目定位
A级	80分及以上	核心开发项目
B级	70—79分	标准开发项目
C级	60—69分	谨慎开发项目
储备级	60分以下	暂不纳入标准分润

存在重大合规、产权、经营主体或回款风险的项目，即使评分达到60分以上，仍可以被调整为储备级或终止评估。

九、S标签认定

S标签独立于ABC评分。

项目满足以下条件之一，可以申请S标签：

- 政府正式认定的重点项目；
- 国家级、省级或重点产业园区示范项目；
- 具有正式文件支持的标杆或示范项目；
- 对重点区域或重点行业具有明确战略进入价值；
- 具备显著复制、展示或品牌传播价值；
- 经启盟专项评审通过的其他战略项目。

S标签原则上需要提供：

- 政府或园区正式文件；

- 业主盖章说明；
- 项目立项文件；
- 示范或重点项目认定材料；
- 其他可以客观核验的证明材料。

S标签不是荣誉性称号，不因口头说明、客户级别或个人关系自动认定。

十、评分确认与调整

1. 项目首次报备时可以进行初步评分；
2. 完成现场踏勘及资料收集后进行正式评分；
3. 项目签约或进场前确认最终等级；
4. 评分材料存在虚假、遗漏或重大变化的，可以重新评估；
5. 已经签署《项目合作确认书》的，不因一般性评分变化追溯调整；
6. 项目范围、合同收入或经营主体发生重大变化的，由双方重新确认适用政策。

以上文本可以直接作为《启盟科技AI物业委托管理发展伙伴计划——公开招募版V2.0》的正文及附件一使用。