

如愿高考志愿助手

# 代理商使用手册

从申请代理、推广获客到佣金提现和VIP名额经营的完整指南

适用对象：已申请、待审批或已经生效的代理商

版本：2026年9月版

使用范围：PC端营销经营管理台及相关移动端入口

## 阅读说明

本手册按当前系统界面编写。示例截图中的人员、号码、订单和金额均为演示数据。营销规则、佣金比例、合同版本和价格以后如由后台调整，应以当时生效的系统规则和合同为准。

运营主体：向往教育信息科技（扬州）有限公司

客服电话：13270006586（微信同号）

# 目录与快速导航

建议新用户按顺序阅读“业务模型”“首次使用”“日常操作”。熟悉系统后可直接按菜单名称查阅。

|    |                               |
|----|-------------------------------|
| 01 | 认识代理业务<br>什么是代理、怎么推广、怎么获利     |
| 02 | 申请与登录<br>成为代理的条件、合同确认和首次登录    |
| 03 | 经营概览<br>查看代理状态、考察期、客户、佣金和名额   |
| 04 | 推广获客<br>专属链接、二维码、分享文案和绑定规则    |
| 05 | 客户与团队<br>查看直属用户和下级代理          |
| 06 | VIP名额业务<br>一级代理预购、向会员开通、向下级流转 |
| 07 | 合同与身份<br>合同佣金、视频、身份证和主体变更     |
| 08 | 佣金与提现<br>佣金状态、提现资料、税费和发票      |
| 09 | 推广方法与合规<br>可复制的推广流程和禁止事项      |
| 10 | 常见问题<br>登录、订单、佣金、提现和名额处理      |

# 01 什么是代理

代理是与平台建立推广合作关系、使用专属链接或二维码邀请用户体验并购买服务的合作方。代理通过提供真实的产品介绍、使用辅导和售后协助获得业务收益。代理不是招生考试机构，也不能代表学校或考试院作出录取承诺。

## 1.1 一条完整业务链



## 1.2 代理怎么推广

- 把专属链接发送给有志愿填报需要的用户，或保存二维码用于朋友圈、线下宣传单和面对面咨询。
- 让用户从您的专属入口完成首次注册；注册成功后，系统按首次推荐人原则绑定。
- 协助用户了解查大学、查专业、推荐结果、志愿表和VIP类别，但不要替用户虚构成绩或承诺录取。
- 用户如果需要VIP，可自行在平台付款；也可在符合规则时使用您的预购名额为直属会员开通。

## 1.3 代理怎么获利

| 方式      | 您做什么                      | 收益怎么来                      | 注意事项                    |
|---------|---------------------------|----------------------------|-------------------------|
| 推广返佣    | 邀请用户注册并由用户在平台真实付款         | 实际支付金额乘合同佣金比例；当级默认30%      | 未付款、退款部分、代开VIP不产生佣金     |
| 团队间接佣金  | 经授权发展下级，下级的直属用户真实付款       | 开关开启时上级默认8%、上上级默认4%；均以合同为准 | 不按发展人数计酬；开关关闭时不产生佣金     |
| 预购VIP业务 | 一级代理批量采购，再为直属会员开通或流转给直属下级 | 采购折扣与实际业务价格之间的合理差额         | 预购至少5份；按类别购买；预购和代开不重复返佣 |

### 收益示例

若一位直属用户真实支付300元，您的合同直属佣金比例为30%，预计佣金为90元。若用户使用优惠后只实付240元，则按240元计算，预计佣金72元；若之后退款，相关佣金同步冲回。

### 不保证收益

佣金和业务差额取决于真实推广效果、用户实际付款、退款情况、合同约定及平台规则。任何人都不应向您承诺固定收入或无风险回报。

## 02 申请代理与首次登录

### 2.1 谁可以申请

- 自主注册用户、普通会员推荐注册用户和代理推荐注册用户均可看到代理申请入口。
- 需要先在个人资料中完善本人真实姓名和手机号。
- 自主申请代理默认不能发展下级，并进入一个月考察期；默认至少发展2个真实付费会员，具体以申请时规则为准。
- 不收履约保证金；如有人以平台名义私下收取保证金，应立即联系平台核实。

### 2.2 申请流程

- 1 在PC导航“代理与合作”或手机/小程序“我的”页面打开代理权责说明。
- 2 阅读代理权责、佣金口径、考察期和合同条款，填写申请。
- 3 确认合同版本、合同主体和佣金比例后提交。
- 4 等待营销主管审批；未审批前没有推广和预购权限。
- 5 审批通过后，从“营销与代理登录”入口进入代理工作台。

### 2.3 首次登录

- 后台直接创建的新账号，初始密码为手机号后六位。首次登录必须完成短信验证。
- 已经注册的会员继续使用原手机号或邮箱和原密码。
- 右上角“切换账号”用于退出当前身份并登录其他账号，不要在公共电脑保存密码。

## 03 代理工作台与经营概览

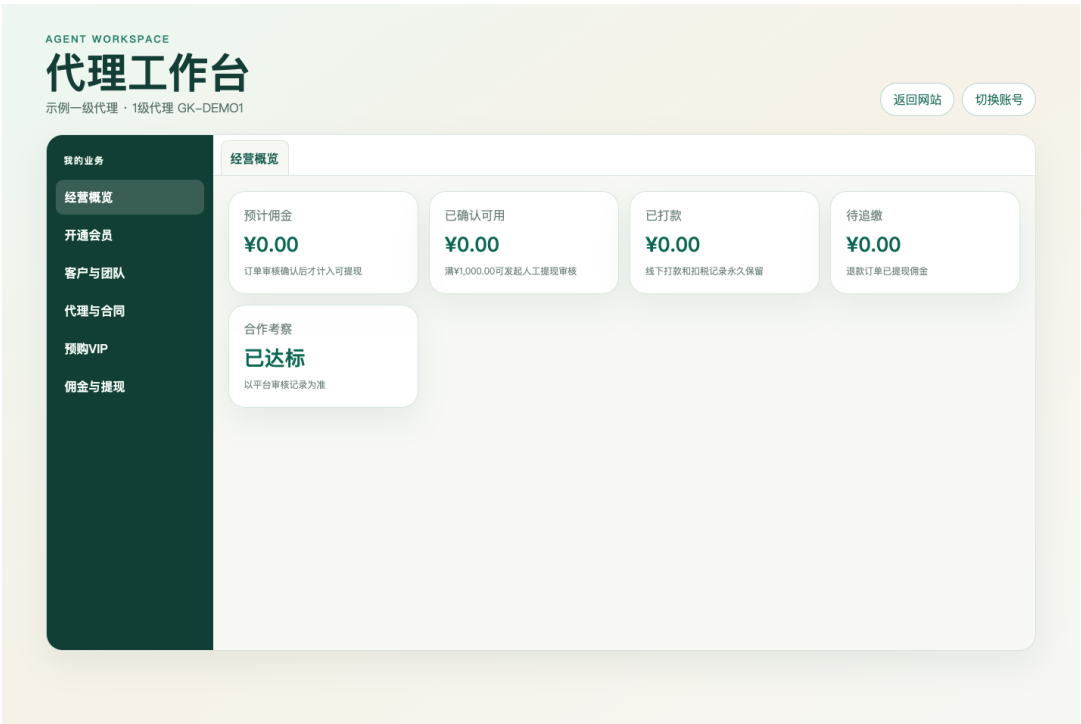


图3-1 代理工作台经营概览：显示身份、考察期、佣金和名额摘要。

### 3.1 首页先看什么

| 区域      | 重点查看               | 发现异常怎么办             |
|---------|--------------------|---------------------|
| 代理身份    | 代理级别、编号、状态、是否可发展下级 | 状态冻结或合同异常时暂停推广并联系客服 |
| 考察期/KPI | 截止日期、要求的付费会员数或佣金目标 | 提前安排真实推广，不得以虚假订单完成  |
| 客户与订单   | 直属用户、真实付费笔数和金额     | 用户已付款但未统计时提供订单号核查   |
| 佣金      | 预计、已确认、已提现、待追缴     | 先看订单状态和退款，再联系平台     |
| VIP 名额  | 按类别的可用数、总数和有效期     | 临近到期提前使用或按规则协商处理    |

## 04 推广获客和开通会员



图4-1 “开通会员”页上方提供专属链接、文案和二维码，下方可用名额为直属会员开通。

### 4.1 使用专属链接

- 1 确认页面显示的是您自己的代理编号。
- 2 发送给朋友：使用系统分享入口；朋友圈不能由网页自动代发，可复制文案并保存二维码后自行发布。
- 3 提醒用户从该入口完成首次注册。仅打开页面但没有完成注册，不一定形成绑定。
- 4 注册后到“客户与团队”查看是否已经出现该用户。
- 5 用户自主付款后，再查看付费笔数、购买类别和预计佣金。

### 4.2 推广文案建议

#### 可用表达

“我正在使用如愿高考志愿助手查询院校、专业和参考志愿。你可以通过我的专属链接注册体验；推荐结果仅供研究，具体招生数据以院校和考试院公布为准。”

#### 不要这样宣传

不要说“保证录取”“内部数据”“官方指定”“百分百保底”“付款后一定能上某校”；不要冒用学校、教育部门或考试院名义。

### 4.3 用预购名额开通VIP

- 只能为已经绑定为您直属会员的用户开通。
- 选择与用户报考类别一致的名额批次，填写该会员注册手机号。

- 确认后扣减1份名额并立即开通对应类别VIP。
- 代开VIP不产生推广佣金，因为采购折扣已经在预购环节体现。

## 05 客户与团队



图5-1 客户与团队：手机号脱敏，付款统计只计算真实支付订单。

### 5.1 我发展的用户

- 查看通过您的链接注册的直属用户、脱敏手机号、已付款笔数、实付金额和购买类别。
- 用户没有付款时会显示暂无付费记录，不会产生佣金。
- 订单来源以首次有效绑定为准，不能通过重复注册或后补代理身份改变历史归属。

### 5.2 我发展的代理

- 只有获得“可发展下级”权限的一级或二级代理才能发起下级申请。
- 您创建的下级申请仍要由营销主管审批，并完成合同确认后才生效。
- 可查看直属下级的级别、状态、直属用户数、真实付费和类别摘要。
- 三级代理为最终层级，不能再发展下级。

#### 不是“拉人头”模式

平台收益必须来自真实用户购买服务，不按发展代理人本身支付奖励。不得收取下级保证金，不得强制下级囤货，也不得承诺发展几人即可固定回本。

# 06 代理与合同



图 6-1 代理与合同：查看当前合同、佣金条件、视频和主体资料状态。

## 6.1 合同重点

- 合同编号采用“GK-年份+4位随机字符”的短编号，便于视频确认和查询。
- 合同中记录直属、上级、上上级佣金比例；佣金发生变化时，需要再次确认新的佣金条件。
- 确认时核对签约主体、代理级别、是否开启三级返佣、名额有效期、提现门槛和KPI。
- 首次提现前按提示上传约10秒合同确认视频；示例：“本人已阅读GK-2026-A8X7号合同，同意与向往教育信息科技（扬州）有限公司签订代理合同，并同意遵守全部条款。”

## 6.2 更改合同主体

- 自然人可以申请变更为个体工商户或企业，或按实际情况申请其他主体变更。
- 单位主体需提交营业执照、法人身份证正反面、法人手持身份证照片、法人承诺视频和盖章承诺函。
- 变更经人工审核并形成新合同后生效；原合同保留历史版本。
- 主体变更后，结算账户通常需要按新合同名称重新提交。

## 07 预购VIP和名额流转



图7-1 预购VIP：一级代理可进入订单确认，二三级代理从上级接收名额。

### 7.1 一级代理在线预购

- 1 进入“预购VIP”，点击“进入订单确认”。
- 2 选择报考类别和数量，数量不得少于5份。
- 3 核对目录价、代理折扣、实际单价、合计金额和有效期。
- 4 PC端选择支付宝或微信扫码完成付款。
- 5 付款成功后返回工作台，核对名额数量和到期时间。

### 7.2 二三级代理取得名额

- 平台不直接向二、三级代理出售名额。二级从一级、三级从二级线下协商价格。
- 双方线下结算后，由上级在系统发起名额流转；接收方确认后才正式扣减上级名额。
- 平台只保存流转记录，不形成代理间线上交易订单，也不参与一般价格争议。
- 如发生争议，可发起工单；争议期间相关提现可能被冻结复核。

### 7.3 未付款订单

- 未付款订单可继续支付。
- 创建超过24小时且仍未付款时，可以由您或营销管理人员删除。
- 支付平台已经生成支付单但没有实际付款，仍按未付款处理。

## 08 佣金与提现

AGENT WORKSPACE

代理工作台

示例一级代理 · 1级代理 GK-DEMO1

返回网站

切换账号

我的业务

经营概况

开通会员

客户与团队

代理与合同

预购VIP

佣金与提现

经营概况 ×

开通会员 ×

客户与团队 ×

代理与合同 ×

预购VIP ×

佣金与提现 ×

IDENTITY & SETTLEMENT

身份与结算资料

在首次提现前上传并通过人工审核

收款姓名/主体名称

银行卡号

开户行

张示例

请填写本人或签约主体银行账号

例：中国工商银行扬州某支行

保存并提交审核

收款姓名或收款主体名称必须与当前生效代理合同中的名称完全一致，否则无法通过审核和申请提现。

身份证人像面

身份证国徽面

手持身份证照片

选择文件

选择文件

选择文件

自然人提供身份证正反照及手持身份证照片；个体工商户或企业提供营业执照、法人身份证正反照和法人手持身份证照片，单位发票不在此处上传，而是随对应的每笔提现申请单独提交。

WITHDRAW

申请提现

人工审核后线下打款

提现金额（元）

0

提交人工审核

当前可提现 ¥0.00，单次申请不得低于 ¥1,000.00。

预估代扣个税 ¥0.00，预估到手 ¥0.00。该结果按劳务报酬预扣规则试算，最终以打款时有效法规和人工核算为准。

图8-1 佣金与提现：先提交身份和结算资料，再按可用佣金申请人工审核。

### 8.1 佣金状态

| 状态    | 表示什么                    | 您可以做什么            |
|-------|-------------------------|-------------------|
| 预计    | 真实付款已形成预计收益，但尚未全部满足确认条件 | 等待平台核验订单、退款期和合同状态 |
| 已确认   | 佣金已经进入可提现余额             | 达到门槛并通过资料审核后申请提现  |
| 提现审核中 | 金额已被当前申请占用              | 等待人工审核，不要重复提交     |
| 已打款   | 平台已线下付款并登记流水            | 核对银行卡到账金额         |
| 待追缴   | 退款等原因需要追回已付佣金           | 按通知补缴或由后续佣金抵扣     |

### 8.2 自然人提现

- 在首次提现前上传身份证人像面、国徽面和手持身份证照片。
- 提交收款姓名、银行卡号和开户行；收款姓名必须与生效合同一致。
- 上传并通过合同确认视频审核。
- 已确认可用佣金达到当前提现门槛后输入提现金额。
- 页面显示预估代扣个税和预估到手金额；提交后由人工审核并线下打款。

### 8.3 个体工商户或企业提现

- 除主体审核资料外，需使用与合同主体一致的收款账户。
- 每笔提现需要提供相应发票PDF；可以先提交申请，再在提现台账中后补发票。
- 发票和资料审核通过后，由平台人工线下打款并记录流水。

### 提现门槛

默认累计已确认佣金达到1000元后才能申请，具体以页面实时显示为准。预计佣金不等于可提现佣金；正在审核或已被其他提现申请占用的金额不能重复申请。

## 09 可复制的推广方法

### 9.1 一对一咨询流程

- 1 先问用户高考年份、科类和真正需要解决的问题，不先推销。
- 2 演示免费功能：查大学、查专业、试算和推荐结果的基本使用。
- 3 提醒艺术类、体育类必须同时满足文化分和专业分控制线，不能只看综合位次。
- 4 用户确认确有需要后，再说明不同类别VIP的权益和价格。
- 5 让用户自行通过您的专属入口注册和付款；不得索取支付密码或代替用户操作银行账户。
- 6 付款后协助核对类别是否开通，并提醒推荐结果不构成录取保证。

### 9.2 朋友圈和社群

- 内容以功能演示、数据来源说明、填报常识和真实使用方法为主。
- 二维码旁明确写“专属邀请入口”，不要伪装成教育部门官方二维码。
- 控制发布频率，不在无关群聊频繁刷屏；收到拒绝后停止打扰。
- 不要公开用户姓名、分数、志愿表和录取概率截图，除非已取得本人明确许可并完成必要脱敏。

### 9.3 售后维护

- 关注直属用户是否选错VIP类别、是否能正常进入推荐和志愿表。
- 遇到支付成功但未开通，记录订单号和时间联系平台，不让用户重复付款。
- 遇到数据疑问，引导以考试院和院校官方信息为准，并通过意见反馈提交证据。
- 退款、佣金和名额争议只通过系统记录和官方联系方式处理。

# 10 合规红线

| 可以做              | 不可以做                 |
|------------------|----------------------|
| 真实介绍功能、价格、权益和限制  | 承诺录取、伪造概率、冒充官方机构     |
| 分享自己的专属链接和二维码    | 购买虚假订单、自己套佣、诱导重复注册   |
| 按用户需要提供使用协助      | 索取用户密码、短信验证码、支付密码    |
| 按合同查看自己的脱敏客户数据   | 传播完整手机号、身份证、银行卡和志愿资料 |
| 经授权发展直属下级并提交平台审批 | 按发展人数收费、收保证金、强制下级囤货  |
| 对退款和争议保留系统记录     | 私自承诺平台一定退款或绕过审核线下处理  |

## 数字产品退款提示

VIP属于付款后即时开通的数字服务，购买页面提示开通后不支持七天无理由退货。法定退款、重复扣款、未开通或平台过错等情形按规则处理；发生退款时相关佣金同步回收。

# 11 常见问题

| 问题           | 原因判断                       | 处理方式                      |
|--------------|----------------------------|---------------------------|
| 登录后看不到代理工作台  | 申请尚未通过、代理被冻结或登录错账号         | 到申请页查看状态；使用签约手机号登录；联系营销主管 |
| 用户注册后不在客户列表  | 未从专属入口首次注册，或绑定尚未完成         | 核对邀请链接和注册时间，不通过重复注册抢绑定    |
| 用户付款但没有佣金    | 订单未真实成功、来源非您的代理绑定、佣金尚在预计状态 | 提供订单号核对实付、来源和合同状态         |
| 名额不能开通会员     | 会员不是您的直属用户、类别不符、名额过期或不足    | 核对直属关系、类别、有效期和可用数量        |
| 二级代理看不到在线预购  | 平台只向一级代理在线出售名额             | 联系直属上级线下协商并通过系统流转         |
| 未付款订单无法删除    | 订单创建未满24小时                 | 继续支付或满24小时后删除             |
| 提现金额为0或按钮不可用 | 没有已确认佣金、未达门槛、资料未通过         | 按佣金状态、身份证、合同视频、结算账户顺序检查   |
| 收款账户审核失败     | 收款姓名与合同主体不一致               | 更正账户，或先完成合同主体变更           |
| 退款后出现待追缴     | 对应佣金已确认或已支付                | 查看关联订单，按平台通知补缴或等待抵扣       |

## 联系客服前请准备

代理编号、合同编号、订单号、问题发生时间和页面提示。身份证、银行卡等资料只通过系统指定入口提交，不要在聊天中发送完整原件。