

店東差趴拆帳表

慕義地產開發股份有限公司
微型店東養成平台

影片裡那「中間的 20 萬」是怎麼來的 —— 一張表看完,含門檻與例外。

1 一件成交,錢是怎麼走的



不用你談,不用你跑。你的人成交,你就有 —— 這 20 萬不是從他的 50 萬裡扣,是他領他的、你領你的差額。

2 差額多少,看你輔導的人在哪一級

你輔導的人	他的個人業績獎金	你的輔導差額	100 萬一件 =
主任	50%	20%	20 萬
經理	60%	10%	10 萬
協理	70%	—	—

兩個條件缺一不可: ① 輔導差額獎金 **僅限處長級以上**; ② 差 20% 只在你輔導的是 **主任** 時成立,輔導經理是 10%。影片裡講的「差 20 萬」是 **條件①②都成立**的那一種。

3 你自己要走到哪一級,才領得到

級別	個人業績獎金	晉升門檻
主任	50%	—
經理	60%	累積達 120 萬
協理	70%	累積達 400 萬
處長	70%	招募輔導 3 位夥伴

所以「七成」不是人人有 —— 是級距最高七成,協理級起。而差額獎金要到處長才開始領。

推薦合夥人獎金(三代 5%:2% / 2% / 1%)另計:協理可領第一代,處長可領三代。

4 一個月的差額,自己算(試算)

你帶的夥伴數	假設每人每月成交	假設每件服務費	差額%	你的月差額
2 人	1 件	100 萬	20%	40 萬
5 人	1 件	100 萬	20%	100 萬
10 人	1 件	100 萬	20%	200 萬

這是試算,不是承諾。公式是「夥伴數 × 成交件數 × 服務費 × 差額%」。上表把每人每月 1 件、每件 100 萬當假設值代進去 —— **實際件數與服務費依市場、物件與個人而異,也可能是 0**。把你自己的數字代進公式,才是你的數字。

5 你要出什麼

項目	你要付
加盟金 / 保證金 / 月費 / 隱藏收費	0
初期投資	0 元
月固定支出	0 元
辦公室、行政團隊、系統、後勤	公司出

沒有加盟金、沒有保證金、沒有月費、沒有隱藏收費。辦公室、行政團隊、系統、後勤,都是公司先建好的。

出勤:一週一會,週間下午 13:30 必須參加;其他教育訓練自由參加。

退出:無條件退出。

6 最差的狀況是什麼

你的人這個月沒成交——就掛在這裡而已。沒成交不會倒扣,也不用貼房租。這是「零月固定支出」真正的意思:你的下檔風險是「這個月沒收入」,不是「這個月倒賠」。

7 對照:自己開一間店 vs 加入平台

項目	自己開店(傳統店東)	微型店東
初期投資	400 萬以上	0 元
月固定支出	27 萬以上	0 元
回本期	2-3 年	無初期投入,不適用
每件實拿	75% 100% - 營業稅 5% - 營所稅 5% - 管銷 15%	70%(級距最高) 另有輔導差額 10-20%、三代 5%

這張表我沒有把數字修漂亮。單看一件,自己開店實拿 75% 比平台的 70% 高 5 個百分點——但那 75% 是先燒掉 400 萬、每月先扛 27 萬之後才拿得到的;而且沒成交的月份,那 27 萬照樣要付。你算得出來的東西,才叫制度;算不出來的,那叫話術。

8 那公司賺什麼

從一件 100 萬服務費往下扣	%
發給店東 / 夥伴	70%
發票稅	5%
營所稅	5%
管銷、房租、行政、系統、廣告	13%
公司剩下	約 7%

慕義地產開發股份有限公司 微型店東養成平台

04-23273002 | 台中市西屯區惠中路二段 61 號 | ten-million.com/join-us

IG: 地產月老邱會長

本表數字依公司現行制度整理,獎金級距與晉升門檻以公司最新公告為準,得隨制度調整而變動。第 4 節為公式試算,已標示假設值,非收入承諾;實際收入依成交件數、服務費與個人職級而異,可能為 0。