

GOOD DRIVER  
*club*

# 奖励计划

让安全驾驶的好司机成为受益者

\*本材料仅供信息参考。奖励计划旨在激励参与者，实际收益因参与者个人投入程度和投入时间而异，公司不保证特定收益水平。

\*本奖励计划体系由基础奖励计划及阶段性激励计划组成，具体以适用规则文件为准。

# 目录

## 3个主体奖励

个人与团队奖励 03

---

全国分红池\* 05

---

持续续期奖 07

---

## 3个主体奖励 — 加速器

限时新人启动奖 04

---

限量特斯拉奖 06

---

保持活跃机制 08

---

\*基于每个自然月全美国新增互助计划的报价金额计算。

# 个人与团队奖励

		Affiliate —— 荣誉头衔								
推荐者		L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9
业绩要求	—	2500分 (5台)	1万分 (20台)	2.5万分 (50台)	6.25万分 (125台)	15万分 (300台)	37.5万分 (750台)	90万分 (1800台)	225万分 (4500台)	600万分 (12000台)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 每台以500分累积升级</li> <li>• 基于报价金额计算奖励</li> <li>• 订单计划生效即结算</li> <li>• 完成5个直推，并通过培训与考试升为L1</li> <li>• 每年缴 \$9.9 联盟费</li> <li>• 旗下单个分支贡献上限为40%，即若想达成升级至少发展3个分支</li> </ul>	<b>10%</b>	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
				3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
					2%	2%	2%	2%	2%	2%
						1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
							1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
								1.5%	1.5%	1.5%
									1.5%	1.5%

如有退单，对应的奖励与积分也会被扣除；若您整体订单的留存率低于85%，推荐奖励将立即冻结；待留存率优化达标后方可解冻。请密切关注APP内的实时数据与提示。达到荣誉头衔 L9 的下级仍可在24个月内继续为其上级产生积分贡献；24个月后不再计入。身份维护：① 所有级别保持5台有效直推（如有退出需在30天内补足）；② 按时续缴\$9.9年费；③ 连续6个月内产生收入；④ “直推考核”规则详见第8页。任一条件未达成，即视为自动放弃身份。

# 主体奖励加速器 —— 限时新人启动奖

活动时间：2026年4月1日 – 6月30日

相关级别业务指标

绩效头衔	业绩积分
L1	2,500分 (5台)
L2	10,000分 (20台)



**达标规则：**在规定达标周期内完成晋升后，即可获得奖励资格。

**审核期：**晋升后进入7天审核期，期间需持续满足对应等级的达标要求。审核通过后，即可于次月7日提现。

**监控与追回：**奖励发放后设有90天监控期，期间需持续满足对应等级的达标要求，否则奖励将被扣除或追回。奖励基于有效且留存的订单，若任何用于决定资格的订单在生效不足90天内退出，相关奖励将被扣除或追回，请密切关注APP内实时数据与系统提示。

# 全国分红池\*

基于每个自然月全美国新增互助计划的报价金额的7%  
将按既定比例分别注入五个奖金池

相关级别业务指标	
绩效头衔	业绩积分
L4	6.25万分 (125台)
L5	15万分 (300台)

**L4及以下**  
Paid-As Title

**指标要求** (当月达成次月享受) ↓

**奖励分配**  
与每个池做到的人平均分

青铜	分支1 5000分 (10台)	分支2 5000分 (10台)	其他组合 5000分 (10台)		2%	
<b>L5及以上</b> Paid-As Title						
白银	分支1 1万分 (20台)	分支2 1万分 (20台)	其他组合 1万分 (20台)		1.5%	
黄金	分支1 2万分 (40台)	分支2 2万分 (40台)	其他组合 2万分 (40台)		1.5%	
铂金	分支1 2万分 (40台)	分支2 2万分 (40台)	分支3 2万分 (40台)	其他组合 2万分 (40台)	1%	
钻石	分支1 2万分 (40台)	分支2 2万分 (40台)	分支3 2万分 (40台)	分支4 2万分 (40台)	其他组合 2万分 (40台)	1%

在2026年5月至12月期间分红池最低收入保障阶段性安排：青铜池\$800，白银池\$1,600，黄金、铂金、钻石池\$2,400

订单质量监控：您旗下所有互助订单留存率若低于85%，则此奖励立即停发（关注APP内实时数据与系统提示）。奖励在资格审核通过后，于次月7日开放提现。达到荣誉头衔 L9 的下级仍可在24个月内继续为其上级产生积分贡献；24个月后不再计入。奖金池活动规则时间：2026年4月1日 – 6月30日。青铜和白银池自4月起实施（以4月作为资格评估，决定5月是否进入）；其他奖金池自5月起实施（以5月作为资格评估，决定6月是否进入）。

# 主体奖励加速器 —— 限量特斯拉奖

## 前15个 L6

- 获得 L6 级别
- 并在不同分支育成3个L3

级别要求即绩效合格的L6和3个L3且再保持一个月考核指标见第8页

## 奖励：Tesla Model 3

基础款1台 限量15台 先到先得

相关级别业务指标

绩效头衔	业绩积分
L6	37.5万分（750台）



### 可选项目：

- 获得一辆特斯拉 Model 3（后轮驱动，隐形灰，18英寸Prismata轮毂，黑色内饰，基础配置）；
- 获得等同于特斯拉 Model 3（后轮驱动，隐形灰，18英寸Prismata轮毂，黑色内饰，基础配置）基础配置价格（特斯拉官网价格）的现金支付，一次性支付。
- **Affiliate**必须在资格确认后的七天内书面通知公司其选择。

此奖励计划只包含上述配置的裸车购买成本，所有在购买过程中产生的相关税费需由获奖者承担。特斯拉Model 3（后轮驱动，隐形灰，18英寸Prismata轮毂，黑色内饰）的基础配置参考价格为36990美元，具体价格以购车时的官方定价为准。（价格可能随市场调整）。

**用户的留存要求：**1、在奖励申领期间，团队内部保持至少 85% 的留存率。2、在车辆交付或收到现金支付后的连续十二个月内，奖励获得者必须在其达标用户群体中保持至少 85% 的留存率。

**考核要求：**当自己做到名誉级别L6以及育成的L3时，自己及育成的L3需再满足一个月级别对应的绩效级别考核要求才可获奖

# 持续续期奖

绩效头衔 → 物理层级 ↓	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9
第1层	0.50%	1.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
第2层	0.10%	0.25%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
第3层				0.50%	0.50%	0.50%	0.50%	0.50%
第4层					0.25%	0.25%	0.25%	0.25%
第5层						0.25%	0.25%	0.25%
第6层							0.25%	0.25%
第7层								0.25%

注意：1. 续期奖按“物理层级”结算；2. 持续续期奖励计划将于2026年5月1生效；3. “绩效头衔”规则详见第8页。

# 保持活跃机制

两项考核	荣誉头衔 → 对应考核要求↓	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9
“荣誉头衔” Lifetime Title 直推考核	每两个自然月直推最低1台 或提前完成直推8台/12月	1	1	1	1	1	1	1	1	0
“绩效头衔” Paid-As Title 团队考核	每个自然月完成对应级别的团队新增 任务（见右侧）  单个分支占比上限40% 其它60%由其它分支完成 (台)	0	3	6	15	30	60	120	240	480

**Lifetime Title (荣誉头衔)**：根据累计互助计划（升级积分）确定，代表该会员曾达到的最高Affiliate等级。

**Paid-As Title (绩效头衔)**：用于计算和发放奖励的依据。绩效头衔不会高于荣誉头衔的层级数量，并可能因未满足相应月度互助计划新增要求而低于荣誉头衔

**Lifetime Title (荣誉头衔) 直推数量考核：**

- 为保持活跃状态（Active），Affiliate需满足条件：① 升级L1后，每连续 2个自然月至少完成 1台直推。② 若提前完成8台直推且满足① 视同满足相应连续12个自然月内“每连续2个自然月”的直推要求；注意，用于达成 L1 的 5台直推不计入上述8台。
- 若Affiliate未满足上述任一标准：将于次月起变为非活跃状态（Inactive）。非活跃状态期间：① Affiliate的绩效头衔将被取消；②不可获得基于Affiliate身份的佣金、奖励、升级积分，但仍可作为Referrer获得个人直推基础奖励。
- 恢复活跃状态（Active）：① 在非活跃状态完成1台新直推后，Affiliate可恢复活跃状态。② 恢复当月剩余时间适用的绩效头衔基于上一个月的团队业绩确定。
- 恢复活跃状态（Active）后：① “每连续2个自然月1台直推”的要求立即重新适用。② 用于恢复活跃状态的本台直推不计入恢复当月及次月的直推要求，但可计入“12个自然月完成8台直推”的要求。

**Paid-As Title (绩效头衔) 团队数量考核：**若任意级别 Affiliate 未满足相应的团队业绩要求，其新月份的绩效头衔将调整为其业绩所能达标的最高级别。绩效头衔依据上一个自然月的团队销售业绩于每月7日进行审核。单个分支业绩贡献上限为40%。达到荣誉头衔 L9 的下级仍可在24个月内继续为其上级产生积分贡献；24个月后不再计入。

# GOOD DRIVER

---

*club*

让安全驾驶的好司机成为受益者