

国卡集团 · 生产者·开创型计划

定制包销决策单

(一页纸 · 看完即签 · 签约即是行业开创者)

【生产者专属 · 开创型层次 · 5/10/30 万三档 · 每行业首批限 10 家】

□ 生产者·开创型计划 · 每行业首批限 10 家 · 已签 3 家 · 剩余 7 席 · 位置权重先到先得

两种结果，你都赢

	达成目标	未达目标
保证金	期满全额退还	全额退还
销售收益	你赚大头	你赚小头
品牌资产	国卡集团监制永久烙印	零风险获得品牌曝光与渠道测试
行业地位	锁定生产者·开创者席位	按完成度阶梯加赔 5%-25%
平台权益	平台建成后创始合伙人永久分润	自动进入下一年度评估序列

大钱是你赚。小钱是我赔。反正你不亏。

一、核心逻辑

你是生产者，有优质产品、有市场野心、有弯道超车的决心。

你不是行业龙头，但你可以成为行业开创者。

你把计划打市场的钱以战略合作保证金形式注入，由行业守门人专项监管。我用三样东西把你的产品卖得飞起：

- □□ 国卡集团监制：19.8 年域名信任底座（guoka.com），国卡集团统一品牌授权与供应链资质审核，从普通商品到权威信用商品
- 全国亿万职工师徒制传承通道：中华职工学习网（28 家国家部委共建，于人民大会堂国家十部委会议上由与会首长点击开通）制度性渠道，丰团自动执行，消费者即推广者，你不需要多招一个业务员
- 第三代循环消费补贴：消费者买你的产品自动排队拿回补贴 → 主动复购 + 自发拉人，形成永不枯竭的消费闭环

达成目标：期满全额退还保证金。企业获得权威信用背书 + 超额销售收益 + 平台创始合伙人身份永久锁定。

未达目标：全额退还保证金 + 按完成度阶梯加赔 5%-25%。企业零风险获得品牌曝光与渠道测试价值。

市场风险我替你全担。

二、三种灵活出资方式 · 总有一种适合你

你不是没钱，是没找到对的方式。三层出资体系覆盖全部资信层级，总有一款让你今天就能定。

方式一 · 厂家自我支付

- 厂家自有资金，直接打款，流程最简单
- □ 当天签约 · 适合资金充裕的厂家

方式二 · 银行/保险等机构支付 □ 国卡集团权威推荐

- 银行供应链贷款（资信优·年化 5%）或保险委托贷款（资信良·年化 8%）
- □ 72 小时匹配 · 差额返还厂家 · 政策合规 · 国家金融体系背书

方式三·社会资金兜底支付

- 亲友/合伙人/老客户/供应商代付，或国卡推荐社会资金方
- □ 24-48 小时签约 · 信任链最短 · 兜底保障 · 一个都不漏

为什么推荐方式二？银行/保险支付，权威背书+利润更高

国卡三层出资体系：资信越好，进入层级越高，资金成本越低，差额返还越多，厂家利润越高。

银行层年化 5%（政策鼓励的供应链金融），保险层年化 8%（委托贷款合规），差额全额返还厂家。

→ 国卡评估资信 → 匹配最优层级 → 机构受托支付 → 差额返还厂家 → 三方共赢

方式	出资来源	资金成本	签约速度	推荐度
方式一	厂家自有资金	—	□ 当天	★★★★☆
方式二 □	银行/保险/商业机构	年化 5%-8%	□ 72 小时	★★★★★
方式三	亲友/社会资金方	固定违约金	□ 24-48 小时	★★★★☆

三、层次定位·生产者体系中的你

生产者专属层次体系。如果你是经营者或消费者，请返回页首查看总入口指引。

【顶层·国家名片】□□ 中华人民共和国图鉴社监制

【生产者·王者型】 行业王者 (It) ← 每行业仅 1-2 家 · 定向邀请 · 1000 万起

【生产者·开创型【本决策单】】 行业开创者 (你) ← 每行业首批 10 家 · 主动申请 · 5/10/30 万

【生产者·守门型】□□ 行业守门人 (30 余家发起单位) ← 10 年期三授权 · 1 亿/行业起

【底座·信用根基】 国卡集团 (直授) ← 19.8 年域名信任底座

你的位置：生产者·开创型席位。不是旁观者，是先卡位者。先吃肉，后排喝汤。

四、天命锚点 · 历史级机遇不可复制

2025 年 10 月 31 日中华职工学习网中央专报"四大答卷"直送中央深改委；7 个月后，2026 年 5·17 总书记"最高四问"与专报四大关键词一一对应。

这种历史级机遇不可复制，第一场仗已全胜而归。

大势已至，生产者无需承担"从 0 到 1"的风险，只需顺势而上。

第一场 70%·已全胜 → 第二场 20%·开创者卡位中 → 第三场 10%·APEC 后丰收

五、合作档位（生产者·开创型专属 · 任选其一）

档位	一句话定位	保证金	年包销额	合同期	包销总额	监制背书
基础合作档	有产品想借渠道放量先试水	5 万	50 万起	1 年	50 万	无
品牌跃升档	有品牌要背书主力档	10 万	120 万起	3 年	360 万起	行业守门人监制（如酒类由微性集团监制）
分销专供档	品牌好要跃升双路径	30 万	400 万起	3 年	1200 万起	国卡集团监制 + 平台品牌可选

档说明：无自有品牌走 A 路径，平台提供品牌你出产品；已有品牌走 B 路径，品牌归你 + 国卡监制背书。A/B 路径保证金与包销额相同，签约时任选其一。

六、对赌保障 · 完成度阶梯赔付

写进合同。白纸黑字。达成期满全额退还保证金。

完成度	赔付比例	你的结果
-----	------	------

< 30%	加赔 25%	退保证金 + 25%赔付，是银行同期利息的约 6-17 倍（5 万档约 17 倍，10 万/30 万档约 6 倍）
30%-50%	加赔 20%	越接近达标，赔付越轻
50%-70%	加赔 10%	接近满额，保障最轻
≥ 70%	加赔 5%	接近满额，仅象征性赔付

具体按完成度阶梯赔付，写入合同 · 达成期满全额退还保证金

七、升级通道 · 生产者从开创者到王者

开创计划不是终点，而是生产者登顶的起点。合作满一年且品质稳定，自动进入升级评估序列。

Step 1: 生产者·开创型入驻 (kc)

↓ 满一年自动评估 ↓

Step 2: 评估通过 → 升级生产者·王者型 (lt)

↓ 中图社监制 · 1000 万起 ↓

Step 3: 中华人民共和国图鉴社监制 · 国家名片

不冲突。先走开创计划试水 → 满一年自动进入王者评估序列 → 升级封神。

你的每一步，都在为登顶做准备。仅限生产者角色。

八、准入资格自测（生产者·开创型通道）

- ① 你是生产者（厂家/品牌方），有优质产品、有市场野心，但尚未找到合适的渠道放量？

产品过硬、有差异化优势、渴望快速起量的生产企业，是开创计划最精准的服务对象。

- ② 你是否愿意把市场拓展预算以战略合作保证金形式注入，由守门人包销达成？
你把销售目标给我，我用国卡监制+全国亿万职工师徒制传承通道+第三代循环消费补贴，把你的产品卖得飞起。
- ③ 你是否接受 5/10/30 万三档门槛，根据企业规模和产品特性任选其一？
不是标准化产品，是根据你的产品势能、市场阶段、野心大小一对一匹配。

三题皆 YES → 你已在生产者·开创者候选序列。主动申请评估，守门人 3 分钟内响应。

【如果你是生产者且已处于行业头部阵营】建议直接走生产者·王者通道（1000 万起·定向邀请）→ guoka.com/hz/lt

九、APEC 时间线 · 生产者·开创者卡位窗口

现在-7.30	7.31-8.30	8.31-10.1	11 月
开创者申请期	评估签约入驻	渠道启动放量	APEC 全球引爆

APEC 全球引爆前，生产者·开创者企业已完成渠道铺设。APEC 后，你的竞争对手才反应过来——但生产者首批 10 席已封。

十、三步定 · 今天就能合作

仅限生产者（厂家/品牌方）。

- 第 1 步 加微信 pintuyi，发送「行业+厂名+产品+年营收」
3 分钟内响应，守门人当场判断你是否在开创者候选序列
- 第 2 步 3 分钟电话讲清，确认档位进入合同审核
供货结算价签约锁死，完成度阶梯赔付写进合同
- 第 3 步 签约打款 → 你的产品接入全国亿万职工师徒制传承通道 → 自动推广启动
合同期从首批到仓验收合格日起算，筹备期不占包销年度

十一、关键提示

- 生产者·开创型计划首批每行业仅 10 家。已签 3 家。
- 位置权重先到先得。先卡位者先吃肉，后排只能喝汤。
- 不是申请就能过，是守门人评估你"有开创者潜质"才会发出邀请。
- 此计划仅限生产者（厂家/品牌方）。经营者/消费者请返回页首查看入口指引。

今天就能定

十二、生产者层次对比

本决策单仅涉及生产者体系。如果你是经营者或消费者，请返回页首查看入口指引。

维度	生产者·开创型 (kc)	生产者·王者型 (lt)
层次定位	开创层·首批 10 家	封神层·每行业 1-2 家
门槛	5/10/30 万	1000 万起上不封顶
监制背书	国卡集团监制	中华人民共和国图鉴社监制
准入方式	主动申请·守门人评估	定向邀请·竞争性谈判
包销目标	50 万-400 万/年	1,500 万-15 亿+/年
升级通道	满一年自动评估 → lt	已封顶（国家名片）
适合对象	有产品·有野心·想开创的生产者	行业头部·有野心登顶的生产者

不冲突。先走开创计划试水 → 满一年自动进入王者评估序列 → 升级封神。两个层次都是生产者专属。

十三、与银行利息对比·最差结果也完胜

你交	最差结果	对比：存银行一年
5 万	退 5 万 + 赔 1.25 万	利息 ≈ 500
10 万	退 10 万 + 赔 2.5 万	利息 ≈ 1,000
30 万	退 30 万 + 赔 7.5 万	利息 ≈ 3,000

赔你的，是银行同期利息的约 6-17 倍（5 万档约 17 倍，10 万/30 万档约 6 倍）。写进合同，当场结算。

十四、资金安全·合规保障

你的保证金，三重安全锁：

- ① 合同对赌 → 包销对赌写进合同，白纸黑字，受法律保护
- ② 守门人专项监管 → 保证金专款专用，不混同、不挪用
- ③ 未达标全额退还+阶梯赔付 → 最差结果白纸黑字写死，按完成度在 5%-25% 区间确定

写进合同·法律约束·白纸黑字·这就是底气

十五、决策辅助工具

以下文件供企业内部流转、法务审核、董事会决策使用。内容与网页一致。

- Word 版（可编辑批注）：供法务/CFO 逐条审阅批注
- PDF 版（正式打印）：供董事会正式会议使用

下载入口：guoka.com/hz/kc

微信：pintuyi

仅接待生产者（厂家/品牌方）决策者·3 分钟交流·当场得出结论

国卡集团·中华职工学习网（28 家部委共建）

中国商权产业联盟·guoka.com（19.8 年域名信任底座）