

特努贸易共享平台补充声明：

一，平台的目的：

1.1 为泰语人培训和分享知识，以帮助泰语人学习互联网思维和找到方向

1.2 将特努贸易公司的自用资源无偿提供出来给有需要的泰语人，扶持出口业务能力不成熟的泰语翻译以及泰语毕业生新人自主创业

（资源包括：深圳和香港注册公司的合法身份，中泰两国银行账户使用权，资金流通和财务管理，出口贸易知识培训，服务泰国客商标准化设定，贸易公司自有员工辅助，自用物流公司辅助，全国市场接待泰国客商服务辅助等）

简单的说：即一个泰语人如果需要自己摸索着开一家出口贸易公司会需要走很长一段路，包括经验，知识，资金，客户的累积等问题，特努平台旨在帮助这些人免除摸索的繁杂过程，直接可以借力我贸易公司的现有资源和辅导直接开发寻找泰国客户，做好服务就行。

1.3 制定一套价格标准，服务质量标准，打造良好的团队互助氛围，提高服务品质，防止市场恶性竞争，并运用互联网思维升级行业，为泰语人获得被动收入以不至于忙碌一辈子，终有一天当工作停止，收入就停止

针对目前市场上业务能力已经非常熟练的泰语贸易翻译，觉得不需要这个平台是正常的，因为他们已经自己可以独立完成整个出口流程，又都有一批自己的泰国客户，凭什么要愿意把个人盈利的 20%贡献出来给平台，特努平台表示理解，因为立场不同，考虑的角度不同，看法不一致很正常。

A. 资深翻译的立场首先是维护个人收益，宁可单打独斗，也不愿意被整合，因为市场上大家都各自服务各自的客户，而且已经那么多年形成了习惯，这点很难改变，但问题是市场现状是一盆散沙，没有统一的价格，服务质量的标准参差不齐，而每年随着越来越多的泰语毕业生涌入市场，泰国客户又越来越精明，将来很有可能人满为患，价格恶性竞争（泰语导游业已经走过了这段历程，应该深有体会），另一个核心弊病是互联网行业高速发展，在最近短短的几年打败了无数传统行业，泰语出口翻译行业目前属于传统行业，没有引入任何新模式改革，最终的结果必然是泰语人忙碌一辈子，一旦停下，收入就停止，人无远虑必有近忧，谁能保证自己可以一直健康稳定的持续工作

B. 平台的立场首先是宏观的，利他的，因为平台创始人本身已有 2 家公司和持股 1 家 APP 公司，泰国市场业务已基本交给员工打理，自己主要开发中国区域市场，只是觉得 10 几年打造出来的贸易公司的经验知识和资源只是自己的员工在用实在可惜，才因此打开大门欢迎所有泰语人只要有相关需要都可以参与进来合作，一起开发泰国市场和做好标准化的服务和树立正确的价值观（这点目前很多泰语人是不具备的，因为目前大多数只会考虑我怎么赚钱，而不是考虑我怎么才能让我现在每天所付出的努力得到积累，在自己努力工作一段时间后将可以来可以不工作依旧有管道收入），所以平台立场考虑的更多是如何让泰语人形成健康的团队

和利益共同体，如何让泰语出口翻译不止是自己服务好客户的客户，还会去帮助自己团队三代内的其他翻译，一起成长，如何让泰语人能学习新思维新模式，不用辛苦累一辈子后发现自己麻木的生活在一个固定的生存模式里并没有大的成长。

二，一个新的事物出现一定会有两种声音，有支持有反对很正常，针对遇到的提问，解答如下：

问题：这是不是拉人头的传销？

答：传销是销，就是卖东西，拉人来花钱，你赚提成，特努平台不销售任何东西，加盟的泰语人也不需要缴纳任何费用，而推荐人也没有任何提成。很多人搞不清楚传销的定义，见到拉人头模式就说是传销，这里不想做过多解释，清者自清，智者能分辨，特努平台只是在打开大门寻找合适的泰语合作伙伴，让你来用这个平台的资源，觉得好用可以一起寻找更多合作伙伴一起来用这些资源，我们是在给予，而不是索取

问题：怎么监督知道自己三代内有哪些人，怎么知道他们后续有没成交订单，平台有没如实地发放奖金？

答：因为平台是刚启动，所以前期靠的是人工管理和互相监督，特努的员工会用 EXCEL 文档和思维导图等软件来管理你的三代内人数和资料，并随时公示，而发放奖金是可以互相监督的，比如你知道你体系内某人有在用平台操作出口，你可以留意监督平台有没在完单后主动发放奖金给你。信任体系需要彼此的磨合，需要时间检验，也因此平台更喜欢愿意相信平台的合作者，而不是小人之心度君子之腹，老在担心别人会占他便宜，吃不了亏的人。并非泰语人单方面的选择要不要和平台合作，平台也会进行考量和评估合适的合作者。

问题：贸易公司如何承担泰国客户的风险，泰国客户转了钱给平台，收不到货，谁负责？

答：合伙人需要提供身份证正反面给平台并签合作合同，采购过程中，首先需要合伙人对供应商进行风险评估确保供应商可靠，平台也会检查和评估，平台和合伙人是合作关系不是对立关系，赚了一起赚，赔了一起担，所以要靠彼此共同努力去维护好每一个订单的安全和产品品质，泰国客户收不到货或是货有问题，一切责任都由平台和合伙人共同解决和按收入比例共同承担（即平台收入和承担 20%的盈亏，合伙人收入和承担 80%的盈亏）

问题：我们怎么在平台获取客户？

答：前期平台只是提供上述资源帮助有客户且有需求，并认可平台愿意一同发展的泰语人，开发客户的途径可以共同探讨，交流经验，一起努力，后期平台开发的客户会根据客户去采购的城市，安排同城便利的泰语人去服务，也会根据合作期间合伙人的能力和口碑由平台自行决定派发给谁，而平台派单的收入分配比例则是 55 不是 28。

问题：如何和客人说有这个平台，让客人愿意汇钱到这个平台？

答：加盟的合伙人要有主人翁意识，这个平台的资源是你的，因此某种意义上你就是这家贸易公司的老板，你可以告诉客人你是这家贸易公司的合伙人，给客户看这个公司的网站，营业执照等，只要你认可平台，而客户认可你，这就不是问题

问题：我自己有客户，加入平台回扣还要分一部分给平台，那我有什么好处

答：你的好处最关键的是收获一个可以打造管道收入的系统，这样可以开始为将来退休后的生活铺管道，同时可以获得我公司的贸易员工做你的助理协助你处理你的订单和服务你的客

户，以及其他我公司的资源视乎你的需要为你所用。

问题：平台怎么知道我出单

答：参与平台合作的前提是一切资金流水走平台账户，平台财务才可以管理和计算，另外也可以保障泰国客户的利益，防止有人打着特努平台的名义去招揽客户，私下收款，万一出现任何问题客户投诉无门，平台是以深圳公司和香港公司两家合法注册公司的身份存在，安全性会比普通个体高

问题：翻译缺的是客户，不缺供应商，平台不提供客户，为什么要加入平台？

答：平台旨在帮助有需要贸易协助的泰语人，当初我做导游时很多客户找我订货，而我没有注册贸易公司，很不方便，因此平台只是在寻找和帮助有需要的人，找不到需求点的不建议加入平台，合作无非就是你有什么，我有什么，你需要什么，我能提供什么，大家把资源碰撞，合适就合作，不合适就互相祝福。

其实平台的发展和平台能否提供客户给合伙人是相辅相承的，如果合伙人能帮一起把平台做大做强，很多泰国客户都会慕名而来，后期平台自然也就可以提供客户给陪伴平台成长的翻译了

问题：如果平台的兑换汇率高，客户计较汇率怎么办？

答：泰国客户也分很多种的，平台不仅在寻找合适的合作伙伴，也在寻找合适的泰国客户，如果一个泰国客户是斤斤计较特别不好的，平台会选择放弃该客户，平台的原则是提供便利和优质的服务，而不是去竞价排挤同行，没人能垄断整个市场，作为创始人我只能努力让大家工作在开心愉悦的氛围中，而不是每天都充斥着抱怨和一大堆负能量的话。目前我贸易公司留住的客户都是不计较的，而员工每天也都有说有笑没有任何负能量场在公司产生，这点我会坚持和传承给整个平台的参与者

问题：平台的建立肯定要钱，要钱的就对，不要钱的才不敢投资

答：这个平台是免费提供资源，不需要你投资，平台的出发点更多的不是要钱，因为平台创始人不缺钱，更多的是要解决市场的需求和帮助到那部分需要帮助的人，把钱看得太重的人是赚不到大钱的，阿里巴巴创立的目的是为了解决中小企业出口问题，不是为了谋私利，任何一个成功的平台创始人的发心很重要，如果是以谋私利为目的，这个企业是做不好的。

视频解说

https://v.youku.com/v_show/id_XMzc2MTkwNDkwNA==.html?x&sharefrom=android&sharekey=b43adf9eced6bd82ed5f0daac22617513