

陕西眼舒科技有限公司

动亮®眼操护眼仪专利普通许可手册

自 2026 年 1 月 1 日起施行

第一章 总 则

第一条 新质生产力技术

动亮®眼操护眼仪（简称“动亮®”），由贾珍老师潜心钻研 26 年，对市场上主流眼部按摩仪开展了全面调研与实测，于 2026 年 7 月实现再次创新成功。产品拥有多项自主知识产权，包括：

1. 实用新型专利：一种能推动眼球运动的滚压按摩仪；
2. 商标权：动亮（第 35 类）；
3. 计算机软件著作权：动亮近视防控仪大数据管理系统 V1.0；
4. 发明专利：一种基于多源数据的近视防控管理系统及方法；
5. 作品登记证书：动亮；
6. 外观专利证书：眼部滚压按摩仪；
7. 国家域名注册证书：动亮护眼.中国
8. “一种能推动眼球运动的滚压按摩仪” 经教育部科技查新工作站查新结论：“在国内公开发表的中、英文文献中未见与查新项目内容完全相同的文献报道”；
9. 专利发明人贾珍老师，首创“物理护眼四原则”：精准定位、科学用力、量变积累，贴心服务。依据“生命在于运动，眼睛在于活动”的机理，发明了“眼球运动仿生学”理论。

为规范陕西眼舒科技有限公司（以下简称公司）的科学管理，维护专利普通许可市场秩序，制定本手册。

第二条 中华民族复兴的责任

习近平总书记指示：我国近视呈高发、低龄化趋势，严重影响孩子们的身心健康，这是一个关系国家和民族未来的大问题，必须高度重视，不能任其发展。“动亮®”的初心使命是：依托新质生产力技术，寻找志同道合，想干一番事业的伙伴，共同走好这条伟大、前途光明的“护眼长征路”，让每一位孩子都拥有一个光明的未来。

“动亮®”的目标是：小学—初中—高中 12 年学龄期间人手一台，可替代学生“眼保健操”，解决其自我按摩时三大盲区：触摸穴位不准、按压力度太轻、按摩次数太少。发明人贾珍老师结合多年护眼研究，愿陪伴孩子实现共同的愿望：正常眼预防近视，已近视控制度数加深，护眼伴学获双赢。

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的动力。科技创新能催生新产业、新模式和新动能，是发展新质生产力的核心要素。“空谈误国，实干兴邦”，勇敢地加入进来吧，在百年未有之大变局中，在迎接中华人民共和国成立 100 周年的征程中，设计好自己的人生，实现人生的价值，收获属于你的荣光。

第三条 企业文化

诚信守法、平等互利、优势互补、共存共赢。在“认真就是水平、实干就是能力”、勤奋+智慧=成功的理念指引下，建设一支由精英人才组成的优秀营销团队，将“动亮®眼操护眼仪”推广至国内及国外市场。逐步发展成老百姓认可的原创国货品牌，在生命健康领域为实现中华民族伟大复兴的中国梦贡献自己的力量。

第四条 手册制定的法律依据

本手册依据《中华人民共和国民法典》中《产品责任》编、《中华人民共和国消费者权益保护法》《中华人民共和国专利法》《中华人民共和国商标法》《中华人民共和国广告法》等相关法律法规制定，所有许可、销售、服务行为均严格遵守国家法律规定。

第二章 专利被许可人的管理

第五条 专利实施主体

甲方：专利被许可人：团体、机构、个人（以下简称：代理商）

乙方：专利权人：陕西眼舒科技有限公司（以下简称：公司）

丙方：专利使用人：消费者个人（以下简称：用户）

第六条 区域划分

代理商以中国行政区划分许可区域：省级为一级代理商、地市级为二级代理商、县区级为三级代理商。县区级代理商接受地市级代理商管理，地市级代理商接受省级代理商管理。省市县代理商同时接受公司管理。

第七条 资格认证

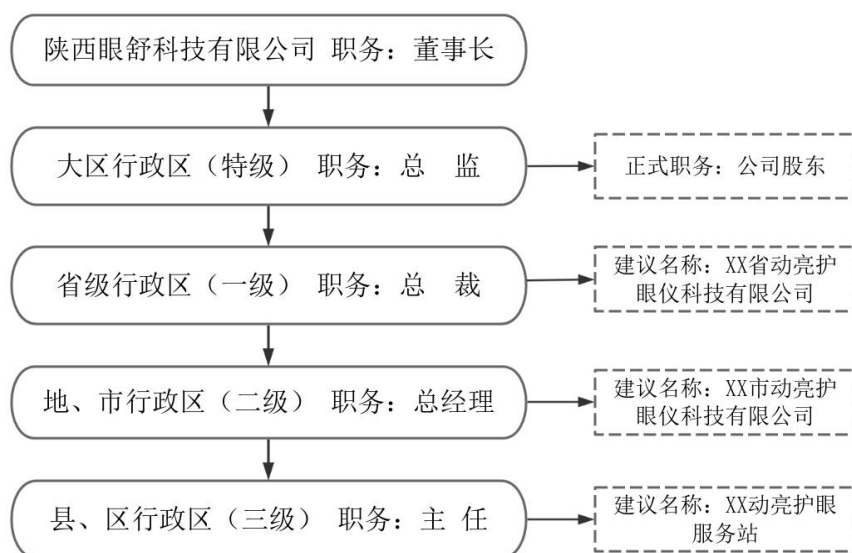
1. 省级代理商必须办理《营业执照》，所代理的本省区域内市、县级代理商可办理法人企业的下设部门或分支机构，也可办理《营业执照》。各级代理商均应独立经营，单独核算、自负盈亏，具有独立承担民事责任的能力。

2. 许可性质：各级代理商均为普通专利许可，非特许经营、非层级分销，无权转让许可、不得发展下线、不准拉人头。

3. 工商注册时，代理商公司名称中不得含有陕西眼舒科技有限公司名称。

第八条 代理商架构设定

代理商架构图



第九条 签订《合同》应具备以下条件

1. 办理营业执照。代理商必须在许可区域办理合法有效的营业执照。
2. 代理商必须提供有关资料，包括营业执照、个人身份证、办公或经营场所详细地址。
3. 交纳入门费。省级 7 万、省会城市 5 万、地市级 4 万、地市城市 3 万、县区级 2 万。入门费交付后不退还，公司根据代理标准赠送部分产品或验光仪、灯箱视力表。
4. 交纳保证金。省级 7 万、省会城市 5 万、地市级 4 万、地市城市 3 万、县区级 2 万。保证金在合同期结束后甲方无任何违约行为，乙方应于 20 个工作日内将保证金全款无息退还至甲方代理商指定账户。
5. 严格遵守《动亮®眼操护眼仪专利普通许可手册》，自觉接受培训及考核。
6. 遵守公司的各项规章制度，接受公司的任务、奖励、处罚，准时参加会议。

第三章 价格管理

第十条 执行全国统一销售价格

1. 全国统一市场零售价格 1688 元/台，含包装费、运输费。
2. 旧机换新机，998 元/台，三级终端代理商提成 100 元，上级代理商无提成。
3. 被推荐用户每台售价减 200 元，由终端销售方承担。
4. 严禁各种形式的涨价、低价促销活动。
5. 严禁代理商之间变动价格窜货。

第十一条 代理商统一进货价格（不含税）

全国统一零售价	三级代理商		二级代理商		一级代理商	
人民币	进货价	利润	进货价	利润	进货价	利润
1688 元	1188 元	500 元	1088 元	100 元	1058 元	30 元

第十二条 进货方式

各级代理商可分期分批进货，网上提交订单，货款到公司账户后，经公司批准后发货。进货价格执行以上对应级别进货价格。有上一级代理商，由上一级代理商按对应级别的进货价格进货。发货地址由进货代理商指定，公司只承担一次发货运输费。

第四章 奖金管理

第十三条 代理商奖金管理

1. 奖金用途

代理商按销售台数提留奖金，用于本级区域或下一级区域的各种奖励，奖金禁止扣留。奖励对象按本手册规定执行，也可自主再创新。

2. 提留奖金系数

首次用户购买，三级代理商提留 100 元/台；二级代理商提留 20 元/台；一级代理商提留 10 元/台。

3. 奖励对象

单项奖励金额自行决定，奖励对象包括以下名单，也可另行创新。

3.1 三级代理商奖励对象（现金或物品）

3.1.1 用户成功推荐用户

3.1.2 标杆用户的奖励

3.1.3 配合销售活动的有功人员

3.1.4 销售活动中的各项费用

3.2 二级、一级代理商对区域内下设代理商的奖励

3.2.1 明星代理商的奖励（也可申请由公司发放奖牌、证书等）

3.2.2 对先进代理商长辈发放孝顺金

3.2.3 对本区域内推荐代理商的奖励（对外部区域成功推荐代理商由公司按本手册规定奖励）

3.2.4 PK 挑战赛的奖励

3.2.5 旅游活动的奖励

3.2.6 养老金的奖励

3.2.7 成功培养人才的伯乐奖励

3.2.8 师徒机制的奖励

4. 奖励时间段及备案

评审可依据本区域销售情况，可设定为按月、季、年度为时间段。奖金发放结果由各级代理商分别于 10 日内报公司备案。

第十四条 公司奖金管理

1. 奖金用途

公司按时间段，根据全国销售台数、所增量的销售台数分别提留奖金，用于公司机关员工及全国代理商的奖励，奖金专款专用，禁止扣留。奖励对象按本手册规定执行，也可自主再创新，再创新项目另行发文件通知。

2. 提留奖金系数

2.1 按全国月销售总台数提留 40 元/台，用于公司机关员工月度或季度奖励。

2.2 年度提留奖金，按每月销售增量的全年合计台数提留 20 元/台，用于公司机关员工年度奖励。

2.3 按全国每月或年度所销售总台数提留 30 元/台，用于代理商奖励。

3. 全国代理商奖励

3.1 奖金提留按月或季度销售总台数提留 30 元/台的奖金，用于全国代理商的奖励，提留总金额按三级：二级：一级按 5:3:2 的比例分配。

3.2 代理商无资格参与分配的条件（按日历月为考核时间段）

- 3.2.1 没完成销售指标
- 3.2.2 被用户投诉 1 次及以上
- 3.2.3 违反手册及合同的错误行为

3.3 三级代理商的奖励

三级代理商前 20 名按提留总额的 5/10 分配，5/10 金额再按照 5:3:2 分配，全国销售冠军分成 3/10，亚军分成 2/10，剩余 5/10 由 8 名代理商平均分配。

3.4 二级代理商的奖励

二级代理商前 10 名按提留奖金总额的 3/10 分配，3/10 金额中再按照 5:3:2 分配，二级代理商中全国冠军分成 3/10，亚军分成 2/10，剩余 5/10 由 8 名代理商平均分配。

3.5 一级代理商的奖励

一级代理商前 2 名按提留奖金总数 2/10 分配，2/10 金额中冠军分成 6/10，亚军分成 4/10。

3.6 公司对特殊对象的奖励，可在 3.3、3.4、3.5 项分成前列支。

- 3.6.1 PK 挑战赛的奖励
- 3.6.2 对未设代理商的区域成功推荐代理商的奖励。奖励对象：公司员工、代理商、用户、其他人
- 3.6.3 旅游活动的奖励
- 3.6.4 特殊代理商的奖励
- 3.6.5 销售活动中的各项费用

第五章 代理商的销售任务

第十五条 试用期任务

从合同生效之日起，3 个月内为该级代理商试用期，以三级代理商为基本单位，每个县、区至少销售 30 台以上。

第十六条 成长期销售任务

以三级代理商为单位，以二级、一级代理商所辖区域内代理商累计进行统计，试用期过后，进入成长期（时间约 10 年）。第一年以签订合同之日起，90 天后为成长期，按日历 12 个月为一年，销售任务是以上一年或本年在在校生（含高中、初中、小学）的 5%（每人一台）为基数，以后每一年比上一年应逐步增加销售数量。

第十七条 稳定期任务

根据全国销售情况，稳定期任务另行制定。

第六章 售后服务

第十八条 产品维修制度

用户自购机之日起一年内享受免费包修服务，普通用户终身维修（收取零件费，邮费自理），星级用户终身免费保修（不含电机和主板，邮费自理）。换洁面罩为易损消耗品，不享受包修服务。用户或代理商出现下列情况则不在保修范围：

1. 错误或者不当使用
2. 人为损坏
3. 自行拆装
4. 不可抗力因素损坏
5. 保管不善造成产品变形、发霉、失效
6. 快递公司责任造成的损失、缺货等由快递公司赔偿

第十九条 普通用户与星级用户

1. 用户注册
 - 1.1 普通用户注册：购买动亮®，录入相关信息，即成为产品的“普通用户”。
 - 1.2 星级用户升级：点击小程序“星级用户”，签订《动亮护眼仪星级用户学龄 12 年专属服务协议》立即升级为“星级用户”。“普通用户”使用一段时间后，自愿选择升级“星级用户”，步骤同上。
 - 1.3 服务期限：自双方签字之日起，有效期一年。期满后需重新绑定，有效期顺延一年。
2. 用户的权益与义务
 - 2.1 普通用户的权益：
 - 2.1.1 全国统一零售价 1688 元。
 - 2.1.2 产品一年以内包修（免费），终生维修（收维修配件费）。
 - 2.1.3 购机同步享有中国人民财产保险股份有限公司产品责任险。
 - 2.1.4 使用动亮®功能欠佳者，可申请进入 30 天加强期专属服务，免费加强期指导。
 - 2.1.5 免费激活新机、免费检测视力、免费体验试用新机（有代理商区域）。
 - 2.1.6 免费建立视力档案。
 - 2.2 星级用户专属福利（通用福利全享受，专属福利再升级）
 - 2.2.1 产品终生免费保修（不含电机和主板），邮费自理。
 - 2.2.2 每年免费赠送 5 个“换洁面罩”。

- 2.2.3 旧机换新机每台 998 元，较零售价优惠 690 元
- 2.2.4 每年报销 2 次视力检测费，凭挂号单、检测单报销，每次限额 100 元。（限没有代理商区域用户）
- 2.2.5 复购“动亮®眼操护眼仪”每台减 200 元，每台赠送 5 个“换洁面罩”，复购数量不限。
- 2.2.6 推荐其他用户，被推荐用户每台售价减 200 元，另外赠送星级用户每台 5 个换洁面罩。
- 3. 星级用户履约回馈金约定
 - 3.1 何时申请。星级用户完整履行协议全部义务的前提下，单份协议有效期为双方签字之日起一年；用户学龄 12 年内可逐年续签协议。履约达标后 30 日内，星级用户可申请当期履约回馈金。星级用户逾期未提交申请的，视为自动放弃申请资格。
 - 3.2 申请金额。单期回馈金金额最高不超过星级用户当期购机总金额，具体发放金额与奖品，参照说明书中《星级用户专属福利》执行。发放标准由公司和星级用户共同核对确认。
 - 3.3 申请条件：
 - 3.3.1 星级用户按照产品说明书规范使用仪器，按期提交三甲及以上医院眼科散瞳验光报告，或者动亮官方授权服务商出具的视力检测报告，配合建立视力档案，并认真接受公司护眼指导；
 - 3.3.2 公司未按照说明书约定提供配套福利、护眼指导、售后相关服务义务，星级用户以电子版或书面形式提出催告，公司 30 日内仍未完成整改。
 - 3.4 星级用户出现下列任一情形，将丧失当期履约回馈金申领资格：
 - 3.4.1 以购机时视力测试数据为依据，星级用户原本视力正常，初次确诊真性近视，或已有真性近视度数又加深者，星级用户未在 5 个自然日内提供证据向甲方报备。或者星级用户已报备，不配合公司 30 天加强期服务的。
 - 3.4.2 未按要求上传每日护眼仪使用数据、每 10 日自测视力数据、每 3 个月视力检测数据，且对应数据逾期后 5 个自然日内未向公司报备说明的。
 - 3.4.3 未按产品说明书正确使用仪器；或因使用者自身过度用眼、遗传、眼部疾病、眼部外伤等自身因素造成视力下降、近视度数加深的。

第七章 窜货和越级销货管理

第二十条 禁止违规窜货和销货

杜绝区域内的不正当竞争。代理商允许在本代理区域内销售，也可在未设代理商的区域进行销售。禁止代理商在已设代理商的区域窜货或销货（可直接转给该区域代理商），禁止上一级代理商私自直接给下一级代理商区域内用户销货。如第一次发现按窜货或销货金额的 2 倍支付违约金，如发现第二次窜货或销货，公司将直接取消代理资格，保证金不退还。

第二十一条 允许正常调剂产品

一、二级代理商在本代理区域内可进行少量调剂产品，根据下级代理商销售进度可进行少量调剂，但应做好包括产品编号等详细登记，并上传给公司备案。

第八章 被许可资格保证

第二十二条 公司保证独家被许可权

公司不得在已设立代理商区域内另设代理商。如出现上述情况，公司应立即撤销另设代理商，如造成先设代理商损失的，可提供证据与公司协商解决。

第二十三条 放弃被许可权的处理

代理商代理期间若自动放弃被许可权，或无法完成本合同所列相关要求，经双方协商一致并经公司按有关规定验收合格后，公司在 10 日内退还其保证金。入门费不退。

第二十四条 终止合同的规定

合同期满后，双方任何一方提出不再续约，可终止合同，但代理商不得在一年内代理或经营与公司有同类或有冲击的产品。在公司对代理商已撤销的经营场所进行验收合格后，公司 10 日内退还其保证金，入门费不退。

第九章 代理商推荐制度

第二十五条 推荐代理商的奖励

为尽快建立并培养一支优秀的销售团队，欢迎公司员工、代理商、家人、朋友积极推荐代理商。在空白区域，被推荐代理商与公司正式签订《合同》，已交纳入门费和保证金时，推荐人可获得公司推荐奖金。已获代理商资格，在所辖行政区域外发展的代理商同等对待。所辖行政区域内发展的代理商，须上报公司批准，其手续办理、奖金额度同等对待。

1. 推荐一级省级代理商，奖励 6000 元现金。

2. 推荐省会代理商，奖励 5000 元现金。
3. 推荐二级代理商，奖励 4000 元现金。
4. 推荐地市级城市代理商，奖励 3000 元现金。
5. 推荐三级代理商，奖励 2000 元现金。

第十章 代理商约束条款

第二十六条 对代理商的约束条款

1. 甲方连续三个月（不含试用期）未完成销售任务时，公司有权取消其代理商资格，另行招聘代理商。这是保留代理商资格的主要条件之一。

2. 对代理商出现下列情形之一者，根据情节严重程度，公司有权作出警告、罚款、取消代理商资格、追究相应法律责任：

- 2.1 违反公司营销模式及制度、店面形象以及样品的统一性、完整性
- 2.2 故意毁损公司声誉形象
- 2.3 乱定价格扰乱市场秩序
- 2.4 私自经营与公司有竞争的同类产品
- 2.5 泄露公司商业机密及个人隐私
- 2.6 对消费者态度蛮横，造成恶劣社会影响
- 2.7 对公司有欺骗、欺诈行为
- 2.8 遭到用户有效投诉且未及时妥善处理
- 2.9 国家行政部门禁止经营或被严重处罚的情况
- 2.10 严禁夸大产品功效、进行虚假宣传，须统一使用公司官方宣传物料

第十一章 投诉、诉讼、廉政事项的规定

第二十七条 代理商负责用户的投诉和诉讼

1. 代理商对不适用人群违规使用、因指导使用不当造成的纠纷、因服务态度产生的投诉或诉讼等，由代理商全权处理，做到无条件热情接待、满意解决，实现零投诉。如产生经济损失，由代理商承担。

2. 发生以上事项时，代理商需及时汇报，公司法律事务专员全权配合处理。

3. 在诉讼或协调期间，本手册不涉及争议部分的条款仍须履行，双方均不得以解决争议为由拒不履行其在本手册项下的任何义务。

第二十八条 对公司投诉和诉讼

1. 用户对公司及员工的投诉和诉讼由公司负责处理，代理商有责任协助，损失由公司承担。

2. 代理商与公司之间的投诉和诉讼，双方应友好协商解决；协商不成的，各方均可向延安市仲裁委员会申请仲裁，仲裁裁决是终局的，对双方均具有约束力。

第二十九条 禁止商业贿赂

1. 在开展交易活动中，公司员工不得向代理商索取或接受任何好处，双方不得为谋取不正当利益，向国家工作人员及相关方提供财物或其他不正当利益。

2. 公司员工和代理商，禁止任何形式的索要赞助、回扣，接受礼金、有价证券、贵重物品等。

官方网站：动亮眼操护眼仪 www.sxyskjgs.com

购机微信小程序：动亮眼操护眼仪

全国服务热线：400-080-8081

陕西眼舒科技有限公司

2026 年 7 月