

代理商合作协议书（2012版）
深圳市集和诚科技开发有限公司

合作区域： _____ 省

双方在平等友好的基础上经相互协商,甲方委托乙方在指定区域内代理嵌入式工控电脑平台（嵌入式产品,嵌入式 PC,无风扇工控机,工控机,便携式工控机,原装工控机,工控机箱,工业平板电脑,人机界面,一体化工作站,工业显示器,工业主板,嵌入式主板,上架式工控机,上架式服务器等），并对以下条款达成一致，授权乙方为集和诚驻_____唯一指定代理商，负责_____区域嵌入式系统产品的开发、销售与技术服务，并向乙方出具总经销证书，维护乙方总经销权益，实行区域保护

第一条：授权代理商的标准和条件：

- 1：合法经营：独立有效的法人资格，可提供合法的资质证明文件，包括营业执照、税务登记证、法人代表证、银行开户许可证、银行资信证明，经营范围为工控产品的生产和销售；
- 2：综合实力：注册资金不少于 50 万元人民币，公司规模在 6 人以上，至少能设有 2 名专职的集和诚工控产品销售、并有完善的技术支持和售后服务人员，最大化实现渠道铺设；
- 3：业内经验：至少有一年以上的工业电脑销售的历史和客户服务经验；

第二条：授权代理商总体要求

- 1：有良好的信誉，有真诚而长远的合作态度，在区域内具有一定的渠道影响力；
- 2：具有发展成为区域重点代理商的潜力；熟悉嵌入式系统产品市场，拥有较丰富的产品资源、有较强的分销能力或在区域内拥有较丰富销售终端资源（五大行业内）电子警察卡口，环保监测，工厂自动化，电子看板，高速公路收费系统，车载船载等行业；
- 3:能充分挖掘自身及渠道各种资源进行充分的宣传推广工作；
- 4:能严格执行我方所制定的各项政策，并及时完成各种报表工作

第三条：甲方义务：

- 1：每年甲方产品型录资料乙方以集和诚在本地办事处的形式体现,型录资料每个区域免费提供 100 份,在此之上的型录资料收取工本费,年终完成业绩工本费返还.专职销售人员统一由集和诚提供名片模版,甲方自行印刷.
- 2：协议签定后甲方需要派资深人员给乙方进行专职销售培训，内容包括：产品介绍，应用案例讲解，合作商务流程等。同时安排乙方专职销售到集和诚本部进行相关培训.
- 3：甲方定期跟乙方销售人员沟通交流，以电话会议为主，内容包括：目前客户情况，意向客户分析，销售策略沟通等。
- 4：该区域市场共同经营开发,双方共同拜访相关客户,最终客户由乙方操作跟进，特殊客户具体分析;销售期间特殊情况需配合处理的，原则内甲方一定配合解决，扫除初期产品渠道销售障碍，开拓顺畅有序的业务流程

5: 保护乙方权益, 并提供阶段内相应的市场支持, 向乙方提供包括文字、图片、影像在内的推广宣传资料, 与乙方共同制定地区营销广告方案、一些阶段性市场促销计划会及时反馈给乙方, 协助乙方做好广告、促销等工作, 支持乙方业务前端工作, 所有代理区域内的反馈客户, 会实行统一转交, 保护乙方的最终权益, 另外公司还会以季度为基准奖励业绩好的代理商一部分优质行销礼品以供业务拓展

7: 甲方可以免费提供部分样品一年, 支持乙方开拓市场需要, 乙方需交取 50% 的质保金, 一年后如果觉得可行, 可再自行购买样机; 样品经检验没有任何过大损坏的话, 押金可全数退还; 另: 一年内定为三个指标: 1: 完成规定业绩; 2: 超出业绩 20%; 3: 超出业绩 50% 以上; 甲方将依据三种指标, 完成业绩 20% 以上可获得相应的广告费用补贴, 高达所有广告费用的 20% (杂志广告, 百度广告, 或是其它以促进销售业绩为目的的付费型广告, (以广告凭证发票为据), 2W 为上限; 完成业绩 50% 以上除了已有补贴, 还可以在代理所在城市举办相应的展览会以及研讨会类型, 费用全部由集和诚承担, 给予乙方直接激励以及宽泛的利润空间; 详见合同附件; 提供样品前提要知道最终用户的公司名称、所属行业、产品能否满足需求等相关信息。

8: 乙方代理期间甲方接受忠实的建议, 并整理根据一年的情况趋势做相应调整, 每年都会进行代理商意见搜集与整理, 并最后总完善与代理商的合作协议, 一年一更新, 共赢互惠求发展

第四条: 乙方义务

1: 乙方针针对具体案子应该提前采取报备的方式; 内容包括: 客户名称, 产品型号规格, 价格, 数量等, 甲方好协助乙方根据乙方的定货明细及相应货款到达甲方帐户的时间及时进行排序发货

2: 自觉维护甲方及其产品的形象和声誉, 关注甲方的切身利益。做好有关部门监督检查的配合工作。

3: 基于甲乙双方的共同利益, 乙方有义务为甲方提供相关的产品和市场信息, 包括以下方面的内容: 合同约定地区同类产品的市场占有率、价格、性能等, 同行的经营状况, 策略、宣传、广告、人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映、意见等。在甲方指导下做好用户对产品的意见和申诉的接受工作, 每半年需向甲方寄送工作报告。

4: 乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。

5: 乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作, 所有产品设计和说明书均属甲方所有, 乙方应在协议终止时归还给甲方, 不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售, 不得擅自生产、仿冒甲方之产品。

6: 乙方在协议的有效期内或协议终止后, 不得泄露甲方商业机密, 也不得将该机密超越协议范围使用。

7: 按规定市场指导零售价制定零售价格, 不得参与恶性低价经销活动, 遇到促销等特殊情况下, 若降价幅度大于 10% 需事先征得甲方的同意。

8: 乙方经营必须符合当地工商管理体制规范, 未经授权不得在任何场合以任何方式冒用甲方名义进行经营活动。

9: 乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。

10: 乙方每次定货须提前两周通知甲方。

其它: 承诺保守公司技术与商务机密, 服从公司的管理; 承诺承担售后服务。公司股东或领导层发生变更、建立新分公司或改变公司业务方向等一切重大事件发生时, 应及时以书面形式通知集和诚公司。

第五条: 甲方权利

- 1: 有处置甲方违反市场规范问题的权力
- 2: 有审核乙方广告宣传材料的权力:
- 3: 有核定地区零售指导价的权力
- 4: 有参与商讨和指导乙方制定、实施营销方案的权力。
- 5: 在代理期间未达到销售任务, 或其它有反合约规定的行为, 甲方有权酌情收回代理权

第六条: 乙方权利

- 1: 享有本合同约定区域内的销售权。
- 2: 免费享有甲方提供的市场指导和广告、彩页等相关资料的权利。
- 3: 当甲方遇到大宗订单或招标等情况时, 甲方可以要求乙方支持拿下订单。
- 4: 乙方完成本年度合同的前提下, 有同甲方签署下一年度代理合同的优先权

第七条: 年度业绩目标:

2012年的业绩目标为100万以上, 业绩确认均以收到合同款为准, 年终业绩以2012年12月31日的付款金额为准.

第八条: 售后服务

- 1: 甲乙双方按产品售后服务保修条款来执行
- 2: 甲方视乙方的订单情况, 自售出后的第1个月至24个月内, 用户在正常使用该产品的情况下, 如果出现产品质量上的问题, 并且属于正常质保范围内的产品, 提供免费维修。
对那些属于质保期内的产品, 从客户端到集和诚维修点之间的运输费用由乙方承担, 对从甲方维修点至乙方之间的运输费用由甲方来支付
- 3: 新产品出库日期算起, 一个月内出现产品本身质量问题, 免费更换新品 (详见附件产品质保条例)

第九条 交货和运输

- 1: 甲方在收到乙方要货通知便拟定《销售合同》请乙方签字确认, 发货时间等按照合同规定执行。

2: 每次购货的运费由甲方承担,但运送地点仅限于甲方公司分支机构所在地及乙方办公所在地交货。由甲方负责包装好后发货,运输方式由甲方确认,若是乙方需要使用非甲方指定的货运公司,则运费由乙方自行承担。按照合同执行,运输途中因意外事件产品受损,在乙方签收前由甲方承担。收到货时乙方有立即开箱验货的义务(一般检查外观无破损即可),如果发现问题,应第一时间通知甲方,以明确责任。货单签收后发现的问题,由乙方自行承担。

第十条 付款方式

1. 乙方应在提货前将订货款全额汇至甲方的账户。
2. 上述付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。
3. 甲乙双方本着诚信原则合作,初期甲方给到乙方每月____万人民币信用额度,样品除外,超出额度部分的订单款到发货,每月的 20-25 日结清本月额度,甲乙双方视市场状况逐年调整信用额度(订制产品付款方式另议)

第十一条 违约责任

1: 本合同未尽事宜,双方可另行商权

2: 本合同履行过程中引起的争议,双方应友好协商,协商不成,由本合同签订地人民法院管辖。合同一式两份,双方各执一份。

本协议书的附件包括:

2012 年集和诚产品质保条例

2012 集和诚代理商价格体系,特案特价支持

详细说明:

上述附件为本协本协议的变更或附加条款,应以书面形式为准。

是本议书不可分割的一部分,与本协议书具有同等的法律效力本协议书

经双方授权代表正式签署之日生效