

# 京极供应链代理合作协议

合同编号:

代理商:	网站:
地址:	
电话:	e-Mail:
联系人:	手机:

京极: 广东京极信息技术有限公司	网站: www.andafa.com
地址: 广东省东莞市莞城区旗峰路 162 号 中侨大厦 B 座 20 楼	邮编: 523000
电话: 0769-2202 0566, 2202 0568	e-Mail: frank@andafa.com
联系人: 淡贤锋	手机: 186 8866 1178
纳税人识别号: 91441900MA4WD2TB4C	
帐户名称: 广东京极信息技术有限公司	
开户行: 东莞银行东湖支行	
帐号: 540000105618888	

京极与代理商协商, 在平等、自愿、诚实、信任、互利的基础上, 达成一致协议如下。

## 1 代理商的权利和义务

1. 任何个人、企业都可以成为京极代理商, 不需要缴纳任何费用, 成单收款就奖励!
2. 京极与代理商双方均为独立核算的经济实体, 各自独立承担民事责任。
3. 代理商享受京极的服务与支持, 接受京极的业务监督。
4. 代理商可对外宣传是京极的“授权代理商”, 并在限定范围内使用京极的商标、产品、文档等。
5. 代理商可自己开拓市场, 为用户做销售等服务。
6. 代理商保证在与京极交往过程中提供的任何资料均真实且准确, 其中不包含任何虚假或者会误导京极做出正确判断的信息。否则京极有权立即单方面临时或者永久终止代理商的代理资格, 取消代理商的返点奖励; 同时由代理商承担因此而造成的一切后果, 以及承担相应赔偿。
7. 代理商需及时报备客户项目, 给客户做产品介绍, 推动客户下单购买, 给客户提供良好的服务。
8. 代理资格终止后, 代理商无权继续使用京极的任何资料, 包括商标、产品、技术文档、销售文档等。

## 2 京极的权利和义务

1. 京极有权调整代理商制度、产品价格等。

2. 京极不对因使用非正式购买授权的京极产品而造成的任何后果负责。
3. 京极负责产品研发、品牌建设、市场推广，给与代理商提供销售与技术支持。

## 3 代理合作模式

1. 代理商与京极签署代理合作协议。
2. 代理商可以用京极代理人的身份对外沟通、发展直接客户或者直属下级代理商。
3. 代理商使用京极标准合同模板，推动客户与京极签署合同、客户付款。
4. 京极给客户提供产品与技术服务。
5. 京极按代理结算标准奖励代理商。代理商支取奖金时，需预先提供对应金额的合格发票给京极公司。

## 4 代理授权范围

1. 授权代理的产品：京极供应链平台。
2. 授权代理的区域：不限定区域。
3. 代理有效期截止到：2022 年 12 月 31 日。

## 5 代理结算标准

### 5.1 介绍商机奖励

针对无法做直接代理销售的伙伴，我们鼓励伙伴介绍商机，我们奖励商机费给伙伴。

1. 商机奖金 = 客户方使用京极供应链的供应商数量\*奖励单价

“客户方使用京极供应链的供应商数量”是指客户与京极签署京极供应链合同后 3 个月内，通过京极供应链平台跟客户方进行订单协同交易的供应商的数量。如果只有供应商信息，但是没有通过京极供应链做订单接受确认、打印送货单、发货确认的供应商，不算有效供应商，不计入奖励范围。

角色定位	需要完成的事项	奖励单价
商机介绍	介绍客户商机给京极销售人员，包括客户名称、总监、副总或更高层领导联系方式，由京极人员完成后续工作。	20 元/个供应商
带领拜访	带京极销售人员跟客户总监、副总或更高领导层面谈交流，由京极人员完成后续工作。	30 元/个供应商

2. 奖励时间：客户与京极签署合同后 4 个月内一次性奖励。

## 5.2 代理销售奖励

### 5.2.1 代理等级

1. 直接代理的职责是主导负责整个项目的销售全流程事宜，包括获取商机、商务跟进、给客户讲解京极供应链产品介绍、方案制定、报价、合同签订、收款等事宜。
2. 本代理协议生效后，代理商的代理等级是 D。
3. 当前的代理等级由代理商在上一个奖励周期内总计成交的新客户京极供应链 SCM 项目数决定。每个奖励周期结束后，重新核算代理等级。
4. 奖励周期：从代理商签约之日起算，每 2 个月是一个奖励周期，过后进入下一个奖励周期。
5. 代理等级变化后，代理商所有项目都按当前最新等级重新计算未来的奖金，过去的奖金不影响未来的奖金，二者无关。

代理等级	一个奖励周期内总计成交的京极供应链 SCM 项目数
A	大于或等于 6
B	3~5
C	1~2
D (初始)	0

### 5.2.2 奖励方法

京极供应链 SCM 软件产品奖励方法：

- 每月初支付一次上个月的奖金。
- 每月返点奖金 = 京极供应链 SCM 软件费收款额未税价/购买的月数\*奖励比例

代理等级	京极供应链 SCM 软件产品代理返点奖励比例	
	第 1 年	第 2 年及以后
A	90%	60%
B	75%	55%
C	60%	50%
D (初始)	50%	0

## 5.3 实施服务奖励

1. 由实施服务主导方拿走全部实施服务的收益。如果另一方也参与了项目的实施，则由主导方另行支付实施服务费用给参与方。具体双方按项目协商。

## 6 销售机会报备

1. 为了规范市场运作、保证销售活动有序的进行，避免多个代理商在同一时间竞争同一项目，京极实施项目报备制。报备按照客户名称计算，同一客户算同一个项目。销售代理商需要第一时间对潜在项目做报备，先报备的代理商先占有这个客户项目。
2. 一个报备保护期是 3 个月，期间报备人独家占有该客户项目，其他人无法针对该客户做京极供应链产品销售。报备保护期到期后，自动解除报备人与该客户的独占关系，任何人可重新报备该客户。

## 7 其他约定

1. 本协议所有金额的币别均为人民币。
2. 本协议除了首页的协议编号、代理商基本信息、以及末页的双方签名盖章外，其他的任何文字涂改与增减，不论有无任何注记或印鉴，均属无效修改。
3. 本协议一式 3 份，代理商持 1 份，京极持 2 份，自双方签字并且盖公章之日起生效。
4. 签署本代理合作协议后，之前签署的代理合作协议自动作废。
5. 双方在协议履行过程中如发生争议，应尽量协商解决。经协商后仍不能达成一致时，任一方均可提请东莞市人民法院仲裁。

代理商签约代表人： (签名+盖公章)	京极签约代表人： (签名+盖公章)
签约日期：	签约日期：

以下空白。