

市级经销商合作协议

市级经销商的定义:是指自负盈亏,独立法人经营的企业,在地级市辖区为本公司 PVC 类、TPE 类产品经销商。

一. 经销商: 必须切实维护旺邦公司的品牌形象, 严格遵守旺邦公司的销售规定;

二. 经销产品范围:

1. PVC 类: 标准规格.WB-PVC-ANP70A 透明、WB-PVC-ANP80A 透明、WB-PVC-ANP90A 透明、WB-PVC-ANP70A 本色、WB-PVC-ANP80A 本色、WB-PVC-ANP90A 本色.

2. TPE 橡胶类: 标准规格.WB-TPE-NP70A 透明、WB-TPE-NP80A 透明、WB-TPE-NP70A 本色、WB-TPE-NP80A 本色

3. 两大类标准规格以外的, 可根据客户要求订制, 交货时间一般为 3-5 工作日。

三. 产品价格: 经销商按公司的建议指导价可适度浮动, 不能超过 $\pm 3\%$.

1. 价格调整: 2 个星期一次报价, 报价时间为周二上午.

2. 特殊时期报价: 每个星期一次报价, 报价时间为周二上午

3. 对于扰乱市场的处罚:

A. 违反公司指导价的, 第一次给予警告处理;

B. 对于第二次违反旺邦公司市场价格的, 公司营销部经理根据该区域实际影响情况, 作出处理意见, 上报主管营销的副总经理。

C. 对于多次违反旺邦公司市场价格者, 营销部经理依据该经销商的表现, 作实地调查, 把实地调查报告交公司主管副总评估, 作出处理。

四. 货款管理: 各经销商订货, 需款到发货, 定制产品, 需要预付 30% 定金, 才能安排生产。

五. 培训与管理:

1. 公司提供技术培训资料, 专人指导培训经销商, 销售人员 1-3 人.

2. 指导经销商对产品用途的理解以及产品创新的潜在客户.

3. 经销商由公司营销部管理协调.

六. 市级经销商晋升:

1. 当市经销商的销售量, 达到一定量时.

2. 当市级经销商在该区域维护提升旺邦公司品牌形象直线上升时,

3. 同时达到以上两种的, 公司主管营销的副总依据公司发展目标, 可以提议晋升为省级

代理商,但要报董事长批准.

七. 经销商的返利:

1. 按年销售总量返利.
2. 达到公司要求总量的返利 1.5%
3. 超过公司要求总量的返利 2.0%
4. 超过公司要求量的 1 倍返利 2.5%
5. 返利由公司营销部核算,财务部复核,报主管营销副总审核,董事长核准.
6. 返利资金,在次年的 3 月份直接拨付.

八. 公司与经销商的关系:相互支持、合作共赢、共创伟业!

九. 本协议有效期为一年:

自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

十. 争议解决:

本协议一式两份,双方各执一份,双方商定的补充协议和协议附件具有同等法律效力。在履行中发生争议时,应由双方协商解决:协商不成的双方依据中华人民共和国合同法,向广州仲裁委员会东莞分会提出仲裁。

甲方: 广东旺邦新材料有限公司

乙方:

代表人:

代表人:

地址: 广东省东莞市松山湖园区学府路

地址:

1 号 1 栋 423 室

电话: 0769-22890981

电话:

联系人:

联系人:

日期: 年 月 日

日期: 年 月 日