

华商云服区域代理商管理细则

(2021 年 10 月)

一、 目的：

在工业互联网的时代背景下，本着合作共赢、互惠互利，共同发展的原则，深圳市华商数据科技有限公司（以下称公司）愿与志同道合的企业建立代理合作关系；特制订华商云服平台的区域代理商管理细则（以下称本细则）。

二、 定义：

1. 区域代理商：

公司根据发展需要，在中小企业较多，容量较大，市场前景好，有战略意义的城市设置区域代理。区域代理商是指经公司授权并发放代理证书，依照管理细则和公司的要求独立经营，负责代理区域内的市场开拓、宣传推广、客户服务、外部环境协调等相关的业务运作及业务处理的独立法人。

各代理商均负责指定区域的产品销售工作，不允许跨区域销售。原则上每个区域内的代理商 2 至 3 家，视情况而定。

2. 保护期：

为避免恶性竞争，在规定期限内，公司对代理商已报备但未正式使用系统的客户进行保护，在保护期内，公司及其他代理商都不允许跟进。具体执行详见“五、客户管理”。

3. 正式使用系统：

客户注册华商云服 IERP 系统后，导入公司组织架构并完成系统数据初始化，或组织架构人数大于等于 5 人。

三、 成为代理商条件

1. 代理商需具有独立法人资格、并能提供营业执照等相关文件复印件；依法经营，以往无违规、违法经营等不良行为记录，具备良好的资信能力和商业信誉。
2. 代理商需有丰富的客户资源；有负责客户开拓及客户服务团队或者有明确的团队搭建计划；有财务管理知识及经验、制造型企业内部运营体系管理经验的专业人才。
3. 代理商需对企业管理云系统 IERP 及其他企业管理系统有一定的认识。
4. 代理商需认同企业管理云系统行业的发展，同时认可华商云服品牌文化和产品系统。

四、 成为代理商程序

	步骤	步骤详细说明
1	注册系统并提交申请	代理商需注册华商云服 IERP 系统，并完善公司基础信息，通过企业圈搜索华商数据，提交成为代理商的申请。
2	资料审核及资格考察	华商数据公司对代理商资料进行审核和代理资格考察
3	发放代理证书	审核通过后，公司给代理商正式发放代理证书

五、 客户管理

代理商开拓的客户采用报备制度，所有客户需要在华商云服客户管理系统进行报备。公司给予代理商新开拓的客户 6 个月保护期，保护期内代理商对自己报备的客户享有独家跟进及维护的权利。

- 1、代理商报备的客户超过保护期仍未注册华商云服 IERP 系统，则客户报备自动失效，区域内所有代理商均可跟进并报备；

2、代理商报备的客户超过保护期有注册华商云服 IERP 系统，但未正式使用系统，则客户报备自动失效，公司有权分配给区域其他代理商跟进；

3、代理商报备的客户已注册华商云服 IERP 系统，并且客户已经开始正式使用系统，公司对代理商的客户进行保护。

公司交给代理商的客户资源，给予代理商 3 个月的保护期，如果超过保护期，客户未正式使用华商云服 IERP 系统的，公司有权分配给区域其他代理商跟进。

六、 收益政策

1、 实施培训费：区域代理商全权负责系统上线实施，实施培训费由代理商自行制订标准收取。

收费参考标准：贸易版实施培训费 10000 元，制造版实施培训费 20000 元。

2、 注册奖励：区域代理商拓展企业开通华商云服 IERP 系统，公司给予 100 元奖励。（企业开通系统，1 人登陆可获得 10 元、登陆人数达到 5 人或以上可再获得 90 元[注：登陆人员需为平台未注册的用户]），公司移交给代理商的客户不享受注册奖励。注册奖励实时记录，按月发放。

3、 软件使用费分成：代理商维护的客户在正式使用系统并缴纳软件使用费后，前 12 个月公司给予代理商软件使用费收入 45%作为分成；第 13 至 24 个月给予软件使用费收入的 25%作为分成；第 25 个月起，公司给予软件使用费的 20%作为分成。软件使用费分成当月核算，次月发放。

4、 销售奖励：代理商开拓的新客户（平台未注册的企业），自客户缴费起前 24 个月软件使用费收入的 5%将作为销售奖励。公司移交给代理商的客户不享受此销售奖励。销售奖励当月核算，次月发放。

华商云服区域代理商收益分配方案

收益类别	计算基数	收益比例/金额
实施培训费	实施培训费	100%

注册奖励	每个新注册企业用户	100 元		
软件使用费分成	软件使用费收入	1-12 个月	13-24 个月	25 个月及以后
		45%	25%	20%
销售奖励		5%	5%	/
<p>1、系统上线软件使用费计算时间为：自收到客户缴费的时间起计算。</p> <p>2、注册奖励的 100 元，公司以现金或购物券形式发放。</p>				

七、 公司对代理商支持

- 1、向代理商提供系统化培训，培训内容包括营运操作、系统设计理念，系统的特色及优势，系统操作、系统上线实施操作步骤及注意事项等；
- 2、向代理商提供中大型活动必要支持，包括宣传推广物料策划设计，人员协助等；
- 3、向代理商的客户提供必要的售前远程服务、售后服务支持；
- 4、向代理商提供客户资源支持。
- 5、公司不轻易取消代理商代理资格，并对符合本细则要求的代理商提供永久客户保护。

八、 代理商义务与权责

- 1、公司向代理商提供的客户资源，在系统功能可以满足客户需求情况下，不能向客户推介同行其他公司的 ERP 系统产品；
- 2、全权负责所在代理区域的市场拓展、客户开发、系统上线实施、客户关系维护、客户服务等工作；
- 3、有义务维系所代理的区域的公司的品牌形象、不得有影响公司品牌形象的行为；
- 4、定期向公司汇报区域市场情况；
- 5、所有代理商需要正式使用华商云服 IERP 系统；
- 6、所有代理商在推广系统时，需要通过系统中企业圈生成的专属二维码分享给客户注册，确保平台能有效识别客户归属以及收益奖励的准确发放。

九、 代理商终止

1、代理商有以下情况的，公司有权以邮件或书面等形式通知取消代理资格：

- (1) 一年内没有一定数量客户的代理商；
- (2) 公司提供的客户资源，在功能可以满足客户使用需求情况下，代理商向客户推介同行其他公司的 ERP 系统的代理商；
- (3) 出现欺骗用户的行为，公司收到客户投诉，经查实，情节严重的代理商；
- (4) 不遵守相关代理商管理制度，情节严重的代理商；
- (5) 违反国家或地方法律法规的代理商；

2、代理商因自己原因主动放弃代理，需于终止日期前 3 个月以邮件或书面形式告知公司。

十、 其他

本细则自 2021 年 11 月 1 日起试行，如有变动，公司将通过华商云服平台 (<https://www.usoftchina.com/>) 发布公告。

本细则最终解释权归深圳市华商数据科技有限公司所有。

深圳市华商数据科技有限公司

2021 年 10 月 19 日