

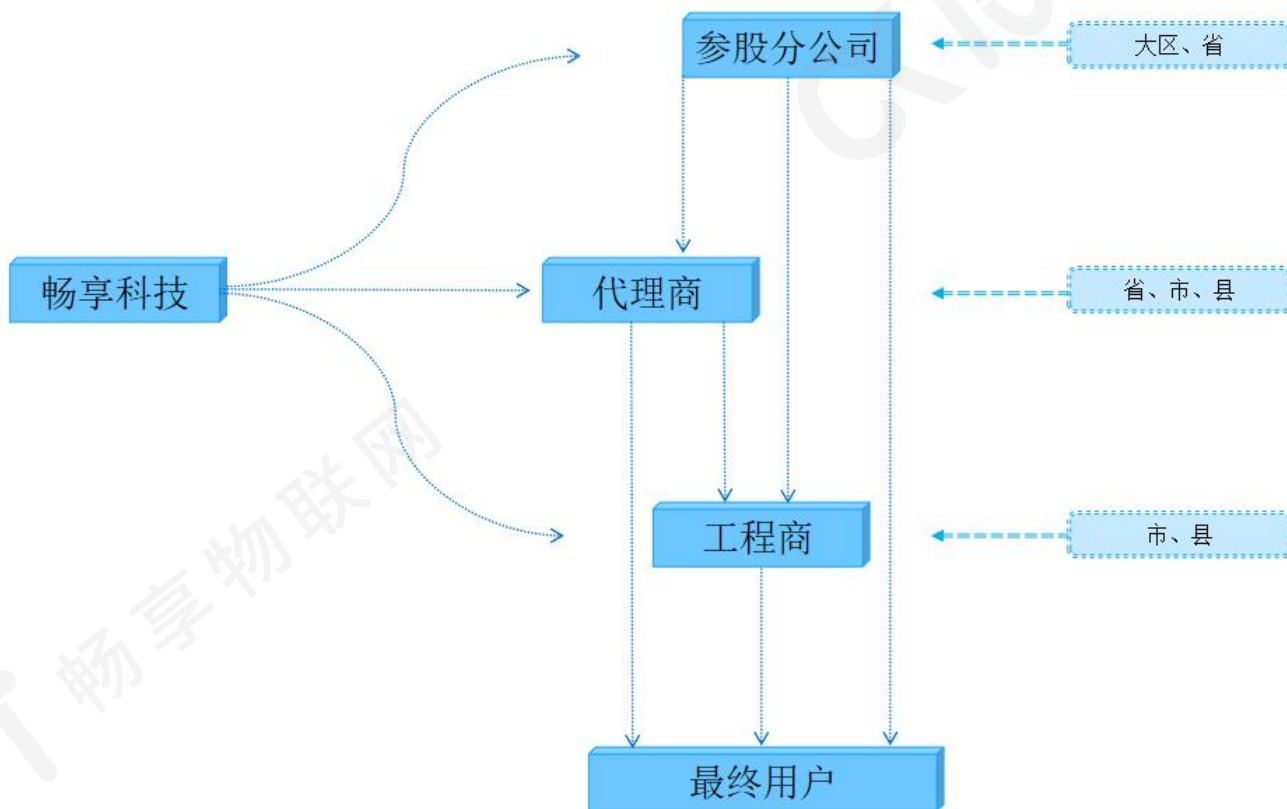
畅享科技渠道政策

佛山畅享科技有限公司的渠道政策是根据智能化行业特性，结合畅享科技产品特点、公司战略规划、综合考虑信息、物流、资金、用户需求特性等制定的渠道发展政策，目的是充分发挥渠道本地化服务优势，合作占领市场并分享成果。

我们将以平等、自愿、诚实、信任为原则，通过与渠道商的密切合作，为客户提供领先的物联网技术解决方案和优质服务。希望在广泛的合作和双赢的基础上，建立起互利互惠、共同发展的业务合作伙伴关系，携手共创美好未来。

一、渠道体系设计及审核标准

畅享科技根据行政区划，设立参股分公司、代理商、工程商的渠道体系（见下图）。



1.1 参股分公司：

根据国家有关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，畅享科技愿意与有市场拓展能力的公司和个人合作成立分公司，以分公司名义在区域内发展代理商、工程商和直接用户。分公司独立核算，自负盈亏，畅享科技在分公司的占股比例不超过 30%。

参股分公司的要求：

- 1、高度认同畅享科技的企业文化，尊崇畅享科技的战略规划及市场开拓原则；
- 2、具备安防弱电产品渠道分销经验和直接项目服务经验；
- 3、地域要求：只在大区、省（直辖市）设立分公司；
- 4、资金投入，大区分公司不低于 50 万，省级分公司不低于 20 万；
- 5、岗位部门设置要求：商务、技术、销售、智能化等部门健全；
- 6、其它未列明情况协商完善。

1.2 代理商：

畅享科技的产品采用区域独家代理制，即所属区域内只设立一家代理商（省级代理商、市级代理商、县级代理商），代理商可发展相应下一级代理商、工程商、直接用户。

代理商要求：

- 1、有固定的办公地址或营业场所，正规合法成立的企业，主营业务性质或客户群与代理的产品有关联；
- 2、具备安防弱电产品渠道分销经验和直接项目服务经验；
- 3、资金投入（代理保证金、正常货物周转资金）；
- 4、岗位：符合自身业务需求的岗位设置；
- 5、其它。

1.3 工程商：

直接向终端用户提供畅享科技产品和服务的合作伙伴我们统称为工程商，如网维商、弱电安防商、装修设计公司等。

工程商要求：

- 1、认可畅享科技的产品和方案；
- 2、具有一定的客户资源和直接项目服务能力；
- 3、其它

二、渠道管理政策

2.1 价格政策

价格是商业社会获得利益的最直接体现，也是一个公司长久生存的根本所在，在当今电商冲击、信息物流发达的社会，价格竞争已经越来越激烈。但在价格竞争中受伤的却是我们的最终用户，因为过低的价格必然得不到技术支持和售后服务保障。

畅享科技根据智能化行业特性制定了符合现代商业的价格体系，目的是维护消费者利益，保障渠道商的合理利润，且畅享公司能获得长久经营的资金。

代理价	工程商价	用户价

我们采用三级产品价格体系，尽量减少中间环节，产品价格随原材料价格变动而浮动，全国各区域均按照统一价格执行。

代理价：即参股分公司、省级代理商、市级代理商、县级代理商的产品进货价格，他们之间的进货价无差别，但是达到公司的绩效会有相应的奖励政策。

工程商价：即合作伙伴从畅享公司、所在区域的参股分公司、代理商的拿货价格，不伦从哪里进货价格均一致。且工程商只能从所在区域供货商拿货，其技术支持、售后换货均由该供货商提供。

用户价：该价格为一个指导性价格，并不是终端用户的最后成交价。

2.2 区域管理政策

我们将中国大陆地区划分为 7 个大区（不含港澳台），每个区域下设大区销售总监和若干销售经理。

- （1）西南区：四川、重庆、云南、贵州、西藏
- （2）西北区：陕西、甘肃、青海、宁夏、新疆
- （3）华北区：内蒙、北京、天津、河北、山西、山东
- （4）东北区：辽宁、吉林、黑龙江
- （5）华东区：上海、江苏、浙江、安徽
- （6）华中区：河南、湖北、湖南、江西
- （7）华南区：广东、深圳、广西、海南、福建

2.3 物流管理政策

所有运费由发货方承担；

所有货物非特别说明发物流，如需发快递，费用由要求方承担；

发票合同发顺丰快递；

一般文件性资料发普通快递。

2.4 渠道保护政策

所有产品实行序列号追踪管理，所有客户实行物联网平台账户管理。

参股分公司、代理商：严禁跨区销售，一旦发现按协议约定当月销售奖励为零；其应得的奖励全部给予守约方。

工程商：采用项目报备制度，区域内有代理商的向代理商报备，无代理商的向畅享公司报备。无报备的项目，不受渠道政策保护。

2.5 渠道激励政策

	地市覆盖率	渠道数指标	设备在线数	回款额	退货率	售后投诉	粉丝数	案列采纳	有无串货
参股分公司	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与
省级代理商	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与
市级代理商	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与
县级代理商	不参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与
工程商	不参与	不参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与	参与

三、渠道支持服务政策

3.1 销售支持

销售工具及文档支持，渠道开发和终端用户开拓经验交流

3.2 市场支持

线上推广、行业杂志投放、短视频运营支持。。。。

3.3 产品支持

产品手册、产品样机

3.4 技术支持

售前技术支持、智能方案设计、产品安装调试指导、售后技术支持

3.5 促销支持

文案策划、促销费用

3.6 咨询培训支持及服务支持

产品培训、方案培训、销售培训、技术培训

通过以上渠道政策，我们本着不抛弃不放弃任何一位与我们建立合作的合作伙伴，寄希望与每一位销售商建立长期的战略合作关系。