

# 安达发 C1 代理合作协议

合同编号：  
\_\_\_\_\_

代理商：	
地址：	
电话：	e-Mail：
传真：	网站：
联系人：	手机：
帐户名称：	
开户行：	
帐号：	

安达发：东莞市安达发网络信息技术有限公司	
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
传真：转分机 899	网站：www.andafa.com
联系人：淡贤锋	手机：186 8866 1178
帐户名称：东莞市安达发网络信息技术有限公司	
开户行：东莞银行东湖支行	
帐号：530 000 105 000 603	

安达发与代理商协商，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. 安达发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。
2. 代理商享受安达发的服务与支持，接受安达发的业务监督。
3. 代理商可对外宣传是安达发的“C1 产品授权代理商”，并在限定范围内使用安达发的商标、产品、文档等。
4. 代理商可自己开拓市场，为用户做销售等服务。
5. 代理商保证在与安达发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误导安达发做出正确判断的信息。否则安达发有权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。
6. 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。
7. 代理资格终止后，代理商无权继续使用安达发的任何资料，包括商标、产品、技术文档、销售文档等。

## 2 安达发的权利和义务

1. 安达发负责产品研发、品牌建设、市场推广，给与代理商提供销售与技术支持。
2. 安达发有权调整代理商制度、产品价格等。
3. 安达发不对因使用非正式购买授权的安达发产品而造成的任何后果负责。
4. 原厂服务：安达发是最终用户原厂标准支持服务的唯一提供者。原厂标准支持服务内容包括：接听最终用户电话、邮件、IM 消息，问题故障排查、原厂指点、优化建议、上门服务等。客户购买安达发 C1 软件产品时，须同时购买安达发原厂标准支持服务。凡未购买安达发原厂标准支持服务的用户，将无法获得安达发原厂支持服务（明确的 BUG 反馈与处理除外）。

## 3 代理授权范围

1. 授权代理的产品：安达发 C1 软件产品、以及配套的硬件产品、人工服务。
2. 授权代理的区域：不限定区域。
3. 代理有效期：本合同生效后 1 年内。每年重新签订一次代理合作协议。

## 4 代理合作模式

1. 代理商与安达发签署代理合作协议。
2. 代理商可以用安达发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. 代理商使用安达发标准合同模板，推动客户与安达发签署合同、客户付款。
4. 安达发按代理结算标准奖励代理商。
5. 安达发或其他技术服务商给客户的产品与技术服务。

## 5 代理结算标准

### 5.1 直接代理销售奖励

#### 5.1.1 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 C1 产品、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 C1 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 3 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等级重新计算未来每月的奖金，过去已经支付的奖金不影响未来待支付的，二者无关。

代理等级	一个奖励周期内总计成交的 C1 项目数
A	大于或等于 3
B	2
C	1
D (初始)	0

#### 5.1.2 奖励方法

- C1 软件奖励方法：每月奖励一次，每月返点奖金 = C1 软件费收款额未税价/购买的月数\*奖励比例

代理等级	C1 产品客户缴费，代理返点奖励比例	
	第 1 年	第 2 年及以后
A	80%	60%
B	70%	55%
C	60%	50%
D (初始)	50%	

- 安达发通用设备数据采集奖励方法：每月奖励一次，每月返点奖金 = 安达发通用设备数据采集收款额未税价/购买的月数\*返点奖励比例\*15%
- 硬件产品奖励方法：硬件收款额未税价的 5%，客户付款后 1 个月内一次性奖励。
- 技术服务奖励方法：服务收款额未税价的 10%，客户付款后 1 个月内一次性奖励。
- 如果客户购买了安达发通用设备数据采集软件，因为安达发通用设备数据采集给客户使用时配套包含了安达发数据采集器硬件设备，并且没有向客户收取额外押金，所以代理商有责任与义务告知客户要妥善保管安达发数据采集器硬件设备。如果客户不再使用安达发通用数据采集器软件功能，则代理商有义务向客户收回安达发数据采集器硬件设备，并归还给安达发公司。否则按 800 元/台的价格向代理商收取安达发数据采集器硬件费用，并优先从代理返点奖励中扣除。

## 5.2 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。

- 安达发 C1 软件奖励金额 = C1 软件费收款额未税价 \* 奖励比例。

角色定位	需要完成的事项	C1 软件费奖励比例
带领拜访	带安达发销售人员跟客户总监、副总或更高领导层面谈交流，由安达发人员完成后续工作。	20%
商机介绍	介绍客户商机给安达发销售人员，包括客户名称、总监、副总或更高层领导联系方式，由安达发人员完成后续工作。	10%

- 安达发通用设备数据采集奖励金额 = 安达发通用设备数据采集收款额未税价的 5%。
- 硬件产品奖励金额 = 硬件收款额未税价的 2%。
- 技术服务奖励金额 = 服务收款额未税价的 5%。
- 奖励时间：收到客户款后 2 个月内一次性奖励。

## 5.3 发展下级代理商奖励

1. 我们鼓励代理商尽量多的发展下级代理商，并协助下级代理商成交。
2. 只要下级代理商有奖金，则上级代理商就有奖金。
3. 奖励金额 = 上个月内所有直接下级代理商的奖金总额 \* 奖励比例
4. 奖励时间：每个月一次。
5. 代理奖励比例：

上个月内有收到奖励的直接下级代理商数量	奖励比例
10+	20%
8~9	15%
6~7	12%
4~5	10%
2~3	9%
0~1	8%

## 5.4 奖励的支取

代理商支取奖金时，需预先提供对应金额的合格发票给安达发。

## 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，安达发实施项目报备制。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 4 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 C1 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，任何人都可重新报备该客户。

## 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，安达发持 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。

<p>代理商签约代表人： (签名盖章)</p> <p>签约日期：</p>	<p>安达发签约代表人： (签名盖章)</p> <p>签约日期：</p>
--	--

以下空白。