 <b>湖北中源鸿品建材科技有限公司</b>	文件编号：2022-01-01
	版本/修订号：A/0
文件名称 “中源鸿品” 品牌 系列产品特约经销协议书	第 1 页 共 6 页
	实施日期：2022 年 1 月 1 日

## 第一章 总 则

**第一条** 为提升中源鸿品瓷砖背胶产品和“中源鸿品”品牌的知名度和市场影响力，实现“中源鸿品”瓷砖背胶产品特约经销成员经济效益的最大化，并不断扩大“中源鸿品”瓷砖背胶产品的市场占有率和市场覆盖面，特制定本运营细则。

**第二条** “中源鸿品”品牌瓷砖背胶产品特约经销体系是针对目前中国瓷砖背胶产品经营现状和湖北中源鸿品新材料有限公司（以下简称“中源鸿品公司”）经营发展需要而制定的。以客户自愿

加入和自主经营为原则，在内容和形式上有别于法律规定的“特许经营”模式，特约经销商依照《“中源鸿品”品牌瓷砖背胶系列产品特约经销协议书》享受相应权利，并承担相应责任，与中源鸿品公司共同完善“中源鸿品”品牌瓷砖背胶产品的特约经销运营模式。

**第三条** “中源鸿品 中源鸿品”品牌瓷砖背胶特约经销体系服从《“中源鸿品 中源鸿品”品牌瓷砖背胶系列产

品特约经销协议书》的要求，本细则作为《“中源鸿品 中源鸿品”品牌瓷砖背胶系列产品特约经销协议书》

未尽事宜的具体补充。凡本细则未涉及部分，按中源鸿品公司与特约经销商约定的相关方案或合同补充

协议执行。

## 第二章 特约经销市场细分及特约经销权

**第四条** 市场细分（详情见中源鸿品市场分级表）：

1. 特级市场
2. 一级市场
3. 二级市场
4. 三级市场


**第五条** 特约经销权

特约经销-----中源鸿品公司将“中源鸿品”瓷砖背胶系列产品经销权直接授予特约经销客户，该特约经销客户在协议指定的区域内独家经销“中源鸿品 中源鸿品”瓷砖背胶产品，享有“中源鸿品 中源鸿品”瓷砖背胶系列产品的专卖经销权，可仅限于协议指定的区域内发展分销网络，亦可开展工程配套项目的销售业务。

## 第三章 特约经销确立原则

**第六条** 特约经销基本资格评估原则：

1. 特约经销商应具有明确和长远的经营目标、经营宗旨及经营机制。
2. 特约经销商应具有一定的业内经验或相关行业的经营及管理经验。
3. 特约经销商应具有较佳的财务状况、良好的融资能力和足够的人力资源配置。

 <b>湖北中源鸿品建材科技有限公司</b>	文件编号：2022-01-01
	版本/修订号：A/0
<b>文件名称 “中源鸿品”品牌 系列产品特约经销协议书</b>	第 2 页 共 6 页
	实施日期：2022 年 1 月 1 日

4. 特约经销商应具有独立经营场所，开设专卖店，按照实际情况选择专卖店地址及面积。

5. 特约经销商的经营理念必须与公司一致，特约经销商的经营思路必须与公司同步。

**第七条** 特约经销确立原则：

1. 特约经销商应具备对区域市场进行深度开发的能力，并在中源鸿品公司规定的期限内协议指定经营区域内不断扩大市场份额。

2. 续签特约经销商年进货额不得低于：特级市场 60 万，一级市场 45 万元，二级市场 35 万元，三级市场 25 万元，此额度为最低销售任务，能否完成此销售额为下年度能否签订协议享有特约经销资格的重要指标，年销售任务在特约经销协议里另行约定。

3. 本合同有效期限至 2020 年 12 月 31 号，具体以合同为准。

## 第四章 特约经销体系市场布局原则

**第八条** 每个市场按中源鸿品瓷砖背胶系列产品设特约经销商。经中源鸿品公司评估确认的特约经销商对中源鸿品 中源鸿品其它系列产品有优先经销权。但如果该特约经销商未能按要求运作，则中源鸿品公

司有权另设特约经销商经销该系列产品。

**第九条** 特约经销商的经营区域，原则上仅限协议规定的行政区划范围内，若调整，双方可协商签订补充协议。

**第十条** 特约经销商必须在规定的区域内开展经营活动，不得向其它区域市场开展销售业务。如客观上与其它特约经销商或中源鸿品公司直营区域发生业务冲突，须报请中源鸿品公司审批，按中源鸿品公司相

关业务管理规定执行。

**第十一条** 中源鸿品 中源鸿品分销网点

1. 分销门店定义：单品样品（瓷砖背胶、抗碱封固剂）堆码陈列不低于 10 桶，需摆放陈列牌，产品陈列周边挂有海报、门店前台或洽谈桌有桌牌，可算一个标准分销网点；

2. 有效分销网点定义：在具备分销网点的基础上平均每月能产生 2 次、数量达到 10 桶以上销售的网点。

**第十二条** “中源鸿品 中源鸿品”品牌瓷砖背胶系列产品特约经销体系由中源鸿品公司国内营销中心负责规划


和市场布局，并负责特约经销合作关系的确立。

**第十三条** 中源鸿品公司国内营销中心下属各区域业务拓展及市场管理负责人受指派负责所辖地区特

约经销合作关系的建立，负责特约经销商日常经营的支持、服务、培训和监督，并提出特约经销合作关系延续或终止的建议。

约经销合作关系的建立，负责特约经销商日常经营的支持、服务、培训和监督，并提出特约经销合作关系延续或终止的建议。

约经销合作关系的建立，负责特约经销商日常经营的支持、服务、培训和监督，并提出特约经销合作关系延续或终止的建议。

 <b>湖北中源鸿品建材科技有限公司</b>	文件编号：2022-01-01
	版本/修订号：A/0
<b>文件名称 “中源鸿品”品牌 系列产品特约经销协议书</b>	第 3 页 共 6 页
	实施日期：2022 年 1 月 1 日

**第十四条** 中源鸿品公司国内营销中心负责监督本运作细则和特约经销协议的执行情况，并决定特  
约经

销合作关系的延续或终止。

**第十五条** 中源鸿品公司国内营销中心对确立特约经销合作关系的特约经销商授予统一使用的“中  
源鸿品

中源鸿品”商号和经销授权书，并在终止合作关系时收回。

## 第六章 特约经销体系的价格及结算管理

**第十六条** 特约经销商必须保证在签约区域内各渠道的销售价格体系，必须报公司审批核准后方可  
执行。

**第十七条** 特约经销商根据本区域市场的实际情况，经报备中源鸿品公司审批后，可另行制定促销  
商品、

卖场样品和残损品的市场销售价格。

**第十八条** 特约经销商必须遵循中源鸿品公司的价格管理规定，否则中源鸿品公司将根据情节扣罚  
部分或全

部销售返利，直至终止合作关系。

**第十九条** 特约经销商的进货结算价格为公司市场统一经销价（不含税、不含运费），按具体统一  
价格体系表执行，价格变动，中源鸿品公司提前一个月通知。

**第二十条** 中源鸿品公司负责与特约经销商结算货款，货款结算一律采取先款后货的结算方式。

## 第七章 订货及货运安排

**第二十一条 订货流程：**特约经销商订货，须严格按照订货、发货流程填写订货单，详细注明产  
品型号、数量、交货期、货运安排等经特约经销商负责人亲笔签字确认或盖章后报至中源鸿品公司  
营销

中心，由中源鸿品公司营销中心负责人签字确认后方可安排生产及出货事宜。

**第二十二条 货运安排：**中源鸿品公司的货品出厂结算价不包含运费，原则上由特约经销商指定物  
流


公司到公司提货，运费由经销商承担；特约经销商不便安排的情况，由中源鸿品公司协助安排，运  
费由

经销商承担。

## 第八章 营销支持

**第二十三条** 广告投放采用先申请后审批再执行的原则，未经申请私自投放一律不予核销；所有  
广告费用在合同期限内完成核销，超出合同期限一概不核销！特约经销商在协议内，年进货额累计  
达到 10 万可享受支持政策，具体支持如下：

1. 续约经销商物料支持：

 <b>湖北中源鸿品建材科技有限公司</b>	文件编号：2022-01-01
	版本/修订号：A/0
<b>文件名称 “中源鸿品” 品牌 系列产品特约经销协议书</b>	第 4 页 共 6 页
	实施日期：2022 年 1 月 1 日

续约经销商，按 2019 年销售额享受以下物料支持：

物料 销售额 N	大画册 (本)	产品折 页 (份)	纸杯 (个)	广告衫 (复制)	滚刷背胶 (1.5Kg/桶)	抗碱封固剂 (1.5Kg/桶)	授权牌 (个)
单价 (元)	10	—	0.13	16	19	12	—
50 万 ≤ N	8	400	400	15	10	10	1
30 万 ≤ N < 50 万	6	300	300	10	5	5	1
10 万 ≤ N < 30 万	4	200	200	5	5	5	1

分销门店陈列物料支持如下：

项目 市场	桌牌 (个)	堆码牌 (个)	海报 (张)	锥形桶 (个)	真瓷胶 色板		
单价 (元)	8	15	45	26	25		
50 万 ≤ N	10	10	10	40	1		
30 万 ≤ N < 50 万	7	7	7	30	1		
10 万 ≤ N < 30 万	5	5	5	20	1		

## 2. 销量物料支持

按照年进货金额 1% 的标准向公司申请物料支持，在公司物料清单品项内（除试用装产品以外）自由选择，以外物料品项不予受理。

## 3. 专卖店装修支持


公司免费提供专卖店设计方案并出具详细施工图，经销商严格按照设计方案进行装修，装修完成后运营部派人验收评分，验收合格（最低 70 分）按照年销售额的 2% 补助 2 年，专卖店验收单签字后在销售部（内勤）存档，年终核销入账抵扣，在补贴年限内每年验收一次。具体计算公式为：  
年度销售额 × 2% × 验收评分%。

## 4. 会议营销支持

续签经销商在签约期内，会议营销按照先申请，经公司审批通过后召开，严格按照方案执行的推广会议，公司给予目标参会人 30 元/人的费用支持，核销条件必须满足会销申请审批单、原始签到单、横幅与海报、活动方案与执行反馈、现场照片。

单位：人

等级 补贴	特级市场	一级市场	二级市场	三级市场	备注

 <b>湖北中源鸿品建材科技有限公司</b>	文件编号：2022-01-01
	版本/修订号：A/0
文件名称 “中源鸿品” 品牌 系列产品特约经销协议书	第 5 页 共 6 页
	实施日期：2022 年 1 月 1 日

完成当年任务	150	120	90	60	须完成年度任务
--------	-----	-----	----	----	---------

#### 4. 广告门头支持：

销售门店制作有“中源鸿品”商标（不带竞品商标）的店招、海报予以支持，具体支持方式如下表：

门头类别	喷绘门头	铁质龙骨+PVC 字	专卖店店招
补贴标准	400/个	1000 元/个	300 元/m <sup>2</sup>
要求	6-10 m <sup>2</sup> /个	6-10 m <sup>2</sup> /个	黑玻璃+不锈钢围边

#### 6. 广告定制方案支持

经销商根据市场情况、资金计划、投入思路等情况，向公司申请定制广告方案支持，公司审批通过后制定广告投入方案、市场拓展执行计划与进货计划，确定无异议并签订《广告投放合同》批准执行，公司给予广告费用及“特战队”实地支持。

#### 7. 培训支持：

类别	A 类	B 类	C 类
电话会议	1 次/月度	1 次/季度	1 次/半年
集中培训	3 次/年	2 次/年	线上培训
参训人数	20 人/场	100 人/场	不限
课程费用	9800/人/年	3980/人/年	无
实收	3980/人	1980/人	无
补贴条件	不补贴	完成任务补贴	无

备注：经销商业务团队可集中送往公司进行进阶培训，培训课程免费，食宿收取 200 元/天/人次。

#### 8. 年终返利支持

特约经销商完成年度销售任务按照 2% 的比例予以返点，超出年度销售任务的部分按照 4% 的比例返点，合同期满统一核算，以贷款冲抵的方式兑现。

## 第九章 首批进货额

### 第二十四条 年度销售任务：

对续约经销商不设置首批进货额要求，上年未完成最低年度销售目标，按照下表标准确定年度任务；年销售额超过下表标准，按 40% 的增长比例确定年度销售目标。各级市场最低销售目标如下：

分类	特级市场	一级市场	二级市场	三级市场
年销售额	60 万	45 万	35 万	25 万

 <b>ZYHP® 湖北中源鸿品建材科技有限公司</b>	文件编号：2022-01-01
	版本/修订号：A/0
文件名称 “中源鸿品” 品牌 系列产品特约经销协议书	第 6 页 共 6 页
	实施日期：2022 年 1 月 1 日

保证金	20000 元	15000 元	10000 元	5000 元
-----	---------	---------	---------	--------

## 第十章 附 则

**第二十五条** 签约期限内，未如约开设专卖店，扣罚年度任务返点。

**第二十六条** 特约经销商必须在签约区域开展销售活动，如果出现窜货，第一次除扣罚全年销量物料支持，且补偿被窜货区域经销商的直接损失；第二次扣罚全年除专卖店以外的支持政策，补偿被窜货区域经销商的直接损失，并向公司缴纳保证金，方可继续合作；第三次扣罚全部返利和保证金并取消经销权。

**第二十七条** 本细则为“中源鸿品 中源鸿品”品牌瓷砖背胶系列产品特约经销体系运作的纲领性文件，是

特约经销体系正常运作的制度保障。

**第二十八条** 依据本细则签署的《“中源鸿品 中源鸿品”品牌瓷砖背胶系列产品特约经销协议书》是其

法律基础。

**第二十九条** 本细则解释权属于中源鸿品公司营销中心，对本细则的条款和内容，特约经销商可提出补充和修订建议，建议被采纳后，本细则可修改执行。

湖北中源鸿品建材科技有限公司 营销部  
2022 年 1 月 1 日