

# 渠道政策

## 代理商资格

1. 代理商申请人必须具备是可以承担民事责任的企业或个人
2. 了解本行业业务，有稳定的客户源，具备良好的社会关系
3. 具有一定流动资金
4. 具有制定市场拓展计划并实施计划的能力，能配合公司开展市场推广活动
5. 熟悉电脑和互联网技术，能为客户进行现场使用演示。
6. 具有有利于发展业务的行业背景或渠道优势。

## 渠道定义：

秉承统一渠道合作价格和政策体系，力求构建一个和谐的非线性渠道体系——渠道合作伙伴均可发展二级代理商及直接客户。

## 渠道政策：

为加强对全国代理商的统一管理，规范各地区代理商行为，确保本公司的系列产品在全国区域的顺利销售，特制定此代理商管理制度，要求各代理商认真贯彻：

### 1. 代理区域

各级代理商业务范围只限合约内的代理区域，在其周边未有其他代理商之前、可跨地区开展业务，如周边地区设有代理商后需即行停止。代理商如欲在指定以外的区域进行销售活动，应事前与本公司联络，取得其书面认可。

### 2. 本公司应提供的市场支持

- 2.1 为代理商提供经营代理业务所需要的一切营销资料 包括：产品简介、新推出的信息服务介绍、以及开展市场活动的必备资料。
- 2.2 负责在代理授权区域内的广告计划的执行。
- 2.3 负责在代理授权区域内从事各种形式的商务活动。
- 2.4 负责组织代理授权区域内的市场调研工作。

### 3. 代理商应提供的市场支持

3.1 为一拓集团在代理授权区域内从事商务活动，提供人员和渠道方面的支持。具体内容和方式由双方根据具体情况协商确定。

3.2 为一拓集团在代理授权区域内执行市场调研工作，提供人员和渠道方面的支持。具体内容和方式由双方根据具体情况协商确定。

3.3 为一拓集团在代理授权区域内执行广告计划，提供人员和渠道方面的支持。具体内容和方式由双方根据具体情况协商确定。

### 3.4 售前和售后服务

1. 代理商应设置相关人员，为用户提供如下必须的售前和售后服务：售前咨询服务、上门安装、调试软件平台、提供电话咨询、上门发送、售后客户维护

2. 代理商提供各项必须的售前和售后服务所达到的要求：

(1) 在咨询过程中解答用户提出的问题，不做任何虚假陈述和承诺，否则，由此造成的任何责任，均由代理商自行承担。

(2) 如果用户提出上门服务的请求，应按照客户要求时间上门服务。