

深圳德赛里奥工业设计公司 2012 年度销售政策（试行通用版）

第一条 定义

一、产品：

本政策中所称产品，是指_____系列产品。

二、地区：

本政策中所称地区，是指经双方同意认可授权销售的地区。

三、商标和专名：

本政策所称商标和专名，系分别指_____（商标的全程和专名的全称）。指定产品的中文名称：_____（暂定名，德赛里奥工业设计公司可能在此产品的整体 CI 策划中，给予其名称全新策划）。

第二条：经销权

是德赛里奥工业设计公司给予指定个人或法人单位以商标或专名向地区内客户销售产品的权利。

第三条：经销商资质认定和取消：

- 1、从事本行业有二年以上经验；
- 2、认可德赛里奥工业设计公司的文化和旗下品牌 FITCASE 的品牌内涵；
- 3、与德赛里奥工业设计公司及相关公司无不良商业记录，业内信誉口碑良好；
- 4、具备完善的零售或批发体系；
- 5、承诺经营期内不代理与德赛里奥工业设计公司产品或品牌的竞争品牌；
- 6、签署正式的《经销商协议》并按照承诺提货量进行结算；
- 7、未达到以上认定标准的或在合作过程中未能符合上述标准，视为放弃与德赛里奥工业设计公司合作，德赛里奥工业设计公司有权取消和收回授权。

第四条：价格和返利

一、德赛里奥工业设计公司提供的全国产品零售指导价格表考虑了中国国内的贸易习惯和存在的市场竞争情况，任何低于零售指导价格的销售行为都将被视为损害双方利益的行为，可能导致双方合作终止；

二、德赛里奥工业设计公司针对性的价格调整会有书面通知，并明确价格调整的阶段、幅度和地区；

三、德赛里奥工业设计公司所给予经销商____的代理折扣是保护消费者与经销商之间的信息落差，从而使经销商获得合理利润，任何经销商不得将折扣作为竞争的一种措施实施低价倾销行为（特价产品或德赛里奥工业设计公司特别标注的不享受返利折扣的产品除外）；

四、返利制度是德赛里奥工业设计公司为保护有实力和有良好合作意愿的经销商的利益而制订的与销售总额挂钩的优惠制度，以确保不同实力的经销商享受不同待遇，返利制度包括首次进货返利和年度总提货返利(特价产品或德赛里奥工业设计公司特别标注的不享受返利折扣的产品除外)：

(一) 首次进货返利

首次进货金额	首次进货返利折扣
___~___万(不包括___万)	___%
___~___万(不包括___万)	___%
___~___万(不包括___万)	___%
___万以上	___%

- 1、仅对首次提货客户有效，在首次提货时连同代理折扣一起计算。
- 2、特价产品或德赛里奥工业设计公司特别标注的不享受返利折扣的产品除外。

(二) 年度提货返利

提货金额(年度)	对应返利折扣
<___万	___%
___万~___万(不包含___万)	___%
___万~___万(不包含___万)	___%
___万以上	___%

- 1、返利折扣为达标奖励，可采取达标转货款、达标转现金、达标转实物、达标记帐累计四种方式，由经销商自行选择返利方式；
- 2、选择非记帐累计的货款、现金、实物方式，视同放弃年度累计，则年度返利计算归零重新计算，不再重复计算。
- 3、特价产品或德赛里奥工业设计公司特别标注的不享受返利折扣的产品除外。

第五条：回款政策和物流费用

德赛里奥工业设计公司实行款到发货的现货交易，部分新产品采取预付款制度，定制产品采取预付定金，发货前付清全款的方式。

德赛里奥工业设计公司不负责送货，物流费用由客户自行承担。

第五条：通路结构

德赛里奥工业设计公司原则上不支持独家销售的通路销售模式，如客户认为自身实力能够独家负责某地区的销售，至少满足以下条件：

- 1、首次进货量不低于___万；(或双方适应期上月累计提货量不少于___万)
- 2、三个月内进货量不低于___万；
- 3、如果首次进货量达到___万，德赛里奥工业设计公司同意其在___个月内进行独家销售试点，三个月内未能满足___万进货指标，视为自动放弃独家销售权；
- 4、无论独家销售还是多家销售，均不得违反价格规定以低价串货冲击市场，否则视为

放弃销售权和放弃年度返利结算资格。

第六条：终端促销和跟踪配合

为配合各经销商销售,德赛里奥工业设计公司将不定期统计各经销商的实际销售和库存数字,各经销商应予以配合。

德赛里奥工业设计公司根据市场情况,将不定期推出新品促销政策和季节性销售政策,各经销商如在促销政策有效期内未参与相关活动,则视为放弃享受促销优惠。

第七条：本销售政策是《经销商协议》不可分割的一部分。

第八条：本政策解释权归德赛里奥工业设计公司所有。

深圳德赛里奥工业设计公司

2012-01-01