

安达发核心代理伙伴合作协议

合同编号:

代理有效期截止到: 2017 年 12 月 31 日

代理商:	
地址:	邮编:
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 908 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。

一、代理商的权利和义务

1.1 代理商的概念

- “代理商”是安达发的销售与实施合作伙伴。本协议所指代理含义为: 在接受安达发的市场营销管理规范基础上, 安达发将“安达发授权代理商”的资格授予代理商。代理商接受安达发的授权后, 按安达发确认的统一规范, 将安达发的产品销售给约定区域的用户。
- 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。

3. 代理商享受安达发的服务与支持，接受安达发的业务监督。
4. “最终用户”是指最终使用安达发产品的用户。

1.2 代理商的权利

1. 代理商可对外宣传是安达发的“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。
2. 代理商可自己开拓市场，制定给其他用户的售价。
3. 代理商可为用户做销售、实施、服务、二次开发等服务。

1.3 代理商的义务

1. 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会误导安达发做出正确判断的信息。
2. 代理商承诺不将安达发的产品销售给与安达发产品有竞争关系的企业或个人。
3. 代理商承诺不用任何方式贬低安达发公司与安达发的产品。
4. 代理商承诺不将安达发提供的仅仅被授权用于代理商内部测试、评估、演示的产品，在任何实际生产环境中累计使用超过 3 个月，否则视为代理商盗版。
5. 代理商承诺向用户提供良好的服务。
6. 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，并需在 2 日之内立即交回、彻底删除、销毁所持有的安达发的产品、技术文档、销售文档等。
7. 代理商将在本协议生效后的 30 个工作日内，在自己官方网站首页中公布成为安达发的代理合作伙伴，并需可直接超链接到安达发网站 <http://www.andafa.com>。
8. 代理商违反如上 1-7 项时，安达发有权立即单方面临时或者永久终止、取消代理商的代理资格，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，以及承担相应赔偿给安达发。

二、安达发的权利和义务

2.1 安达发的权利

1. 安达发有权调整代理商制度、产品价格等。
2. 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。

2.2 安达发的义务

1. 安达发承诺正式销售的正版产品中不含故意损害用户其他系统的功能。
2. 安达发承诺给予代理商销售与技术支持。

三、代理授权范围

1. 授权代理的产品：安达发公司全系列产品。
2. 授权代理的区域：不限定区域。

四、结算价格

4.1 原则

1. 安达发实行“合作共享，多劳多得”的分成原则，所有分成比例都以分成基数为基准。
2. 分成基数以与项目合同总额减去税金与外购成本后为基数计算。
3. 项目合同总额是指：销售方与客户签订的项目合同总额。从项目合同签订之日起算 1 年内，该项目追加的资金也计入该项目合同总额。
4. 外购成本：是项目中需要从第三方采购的产品或服务的采购进货价。
5. 提取项目分成金额时候，要提供对应金额的合格发票给项目签约方公司。

4.2 分工

1. 代理商负责项目销售与实施。
2. 安达发负责标准软件的提供。

4.3 商机费

角色	分成比例	说明
商机	2%	● 职责：提供项目机会信息，主要包括：客户名称、客户地址、客户项目负责人姓名、联系电话。
	3%	● 职责：与客户项目主负责人或副总级以上人物，3 方一起面对面交流。

4.4 标准软件费用

角色	分成比例	说明
安达发	30%	<ul style="list-style-type: none">● 职责：由安达发提供安达发标准软件，标准软件不含除了修复软件自身错误之外的任何修改，不包括任何安达发的人工服务。● 收益归安达发所有，代理商从安达发提货之前，将本费用一次性支付给安达发。

4.5 服务费

- 如果需要安达发提供顾问服务，或是定制开发软件功能，则安达发按服务人天收取服务费及差旅费用（食宿费、车费），双方需签署新的服务合同。
- 安达发售前顾问人天单价是：5000 元/人天。
- 安达发项目经理人天单价是：5000 元/人天。
- 安达发实施顾问人天单价是：3500 元/人天。
- 安达发软件开发人天单价是：3500 元/人天。

4.6 返点奖励

根据代理商在一个考核周期的业绩状况，对代理商做返点奖励。

1. 考核周期：从本协议生效日期开始，到 1 年期满止，为一个考核周期。一个考核周期到期后，重新开始下一个新的考核周期。
2. 考核周期内返点奖金 = 该考核周期内实际支付给安达发的标准软件授权费 × 考核周期内的返点比例
3. 考核周期到期后的 2 个月内，安达发将支付上一考核周期内的返点奖金给代理商。

代理商级别与返点比例：

级别	该考核周期内总计支付给安达发的标准软件授权费	返点比例
皇冠代理	大于 500 万元	8%
钻石代理	大于 200 万元并且小于等于 500 万元	6%
金牌代理	大于 100 万元并且小于等于 200 万元	4%
银牌代理	大于 50 万元并且小于等于 100 万元	2%
初级代理	小于等于 50 万元	0%

4.7 销售机会报备

4.7.1 报备的概念

1. 报备的目的：为了保护项目先入方的利益，避免多个代理商在同一时间竞争同一项目，安达发实施销售报备制。
2. 报备按照具体的独立的项目计算，而不是按照客户名称计算。即，如果某客户有多个无重大依赖关系的项目，则这些项目可分别报备。如果某个项目必须依赖于另一个项目，则这些项目视为同一项目。
3. 报备保护权：代理商报备项目后，安达发公司给予该代理商在该项目一定期限的保护。即在报备保护期内，该代理商享有报备保护权。当两个或者多个代理商都准备销售安达发的产品给同一个客户，如果这些代理商之间针对该次销售机会发生争议或者冲突，则享有报备保护权的代理商，具有优先销售安达发产品给该客户的权利。如果有多个代理商对同一项目报备，则按照报备的先后顺序依次享有报备保护权。1 个报备保护期结束后，下 1 个报备的代理商将享有报备保护权，以此类推。
4. 1 个报备保护期是 6 个月，从正式报备确认生效之日起算。一个报备保护期结束前 30 天内，可

接续报备。

4.7.2 报备操作流程

- 1. 报备的方式：代理商通过 **Email** 或纸张文件的方式做项目报备申请，将需要报备的内容提供给安达发公司，报备内容必须至少包括如下内容：客户名称、客户地址、客户网站、客户公司电话、项目负责人姓名、手机、电子邮件、项目需求概要、项目大概启动时间、项目大概预算。
- 2. 安达发收到该报备申请 **Email** 后，在内部系统中做查询与登记，并通过 **Email** 回复代理商。回复内容主要包括：
 - 1. 告知该项目当前与未来已经有哪些代理商做了报备，以及对应的报备保护期起止日期。
 - 2. 告知该本次报备保护期起止日期。

4.7.3 报备的考核

- 1. 在报备保护期内，代理商需每个季度的第一个月的 **10** 号之前，提交所报备项目的上月跟进报告给安达发公司。跟进报告必须至少包括如下内容：客户名称、客户地址、客户网站、客户公司电话、项目负责人姓名、手机、电子邮件、项目进展状况、项目未来预测等。如果一个项目连续 **2** 次未按时提交跟进报告，则代理商自动丧失该项目的报备保护权。

4.8 销售成交项目的备案

- 1. 代理商需在与客户签署合同后的 **10** 个工作日内，凭与客户签署的合同的数码扫描件向安达发公司做项目备案。
- 2. 安达发公司凭备案信息发放产品、授权文件和其他资料。
- 3. 代理商将安达发产品销售给客户后，却未按时备案且直接使用测试系统给最终用户累计使用超过 **30** 天，则视为代理商盗版。

五、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 **4** 份，代理商持 **2** 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，任一方均可提请当地仲裁委员会仲裁，该裁决为终局性裁定，对双方均有拘束力。

代理商签约代表人： (签名盖章)	安达发签约代表人： (签名盖章)
签约日期：	签约日期：

以下空白。