

# 关于直辖市、省级代理的合作制度

西航石化总办令【2017】9号



为进一步强化市场营销工作，促进公司先进技术与优质的服务迅速占领市场，在一定市场实行代理经销商制度如下：

- 1、经销商定义：拥有设备、人员、产品实际所有权，通过自己的经营获得利润。经销商自购油罐车，安排司机、加油员、押运员，借用西航石化的经营资质，从西航石化进油，卖给客户赚取一定利润。
- 2、代理商定义：没有商品所有权，只是促成交易，从中赚取分成佣金。代理商是指在成品油销售过程中由西航石化授权在某一区域有销售资格的商家或个人。
- 3、经销商（代理）商的选择、评估由营销中心负责，公司层面审批通过。市场营销中心负责总体协调及业务指导。公司选择的经销（代理）商是合法注册的经营的单位或个人。即对于满足公司（指本公司，下同）需求、认可公司经营理念、技术与产品、能确保完成一定销售额且自愿申请经销（代理）公司技术与产品的单位或个人，经考查合格后，可成为公司正式的经销（代理）商。授权经销（代理）商的代理时间试用期为1个月，合同期为一年。
- 4、根据经销合同或代理合同（协议）在指定的区域西航石化的油品销售，按时完成规定的销售额。
- 5、经销（代理）商主要职责为：①公司指导下，积极宣传、推广公司的技术与产品，根据需求支持和配合公司在代理区域的营销活动。②详细收集公司产品应用的技术资料，调查客户的满意度，跟踪产品的使用情况，做好售后服务和处理客户投诉等问题。③及时向营销中心提供市场、客户、竞争对手等方面的信息。④在指定的区域维护公司的品牌形象。⑤严守商业、技术秘密。
- 6、客户关系：①在某一区域中，所有客户包括潜在客户都归该区域经销商所有，任何渠道进来的客户都不得直接和公司建立合作关系。②在某一区域中，代理商引入的客户归代理商所有，其他渠道进来的客户可与公司直接建立供销合作关系，与代理商无关。③同一个区域只设立一个经销商或代理商。
- 7、人员、设备管理：①在某一区域内，经销商自有设备、人员都归经销商自行管理，由经销商对设备进行维护，对人员进行工资、奖金等待遇发放。②在某一区域内，设备、人员归西航路石科技管理，由路石科技对设备进行维护，对人员进行工资、奖金等待遇发放。

以上制度自即日起执行



主题词：经销商 代理商 职责 管理

西航石化总办

2017年6月22日签发