**2020年渠道管理规则**

尊敬的经销商伙伴，

**2020年渠道管理规则，主要涉及以下8个方面。经销商在新签约或者合同续约时，需签署蓝威渠道管理规则。**

1. 医院授权管理
2. 第三方披露
3. 经销商销量上报规则
4. 经销商库存管理规则
5. 迪乐评分及渠道预警管理
6. 经销商审计规则
7. 非正规渠道销售
8. 渠道信息查询及系统支持

**2020年渠道管理细则**

1. 医院授权管理规则
   1. 若有虚假授权情况，我司将保留包括终止与贵司合作、追究法律责任等措施在内的权利。由此造成的一切经济损失及其他损失由贵司承担（在正式授权书上，有防伪的授权书二维码）。
   2. 授权后当季度没有销量的医院，计入迪乐预警；若次季度仍无医院销量，将取消对应授权。（本规则与其它业务原因导致的取消授权同时有效，以先发生者为准）。
   3. 针对尚未入院的待开发医院，原则上给经销商出具临时授权，不作为合同正式授权发放。
2. 第三方披露

根据合规要求，经销商应及时准确的按照第三方公司管理流程及披露操作方法来披露下级经销商。若审计中发现有经销商未对下级经销商进行披露，则须在5个工作日内提交申请，逾期将冲红对应销量并无法享受该销量对应的商业政策。下级经销商未通过蓝威审核之前，将暂缓享受该销量对应的商业政策。

1. 经销商上报销量管理规则
   1. 医院销量作为最重要的渠道数据之一，其上报需严格遵守公司销量上报管理要求，以确保医院销量的及时性和准确性。经销商应至少每周上报一次销量，每月第六个工作日为上个月销量上报的截止日期（12月销量应在12月最后一个工作日结束前上报，或遵循我司通知）。
   2. 对于普通销量，经销商上报销量后的90天内，须上传对应支持文件，销量上报的凭证为发票、或破损/拆开包装的二维码、或出库单（经销商盖章）。出库单仅作为特殊情况（外出带教会诊）上报销量的凭证，单家经销商占比不应超过10%, 超出部分对应冲红。若有逾期未上传符合要求的支持文件，DMS系统中将有提示，并将暂停经销商上报销量功能，直至该销量对应的支持文件上传或者对该销量进行冲红。
   3. 对于促销等特定商业政策有关销量的支持文件上传要求，请参见具体商业政策协议。
   4. 经销商上报医院销量时，需要从DMS网页选择产品，将对应医院库的库存产品依据二维码进行上报。对于超过有效期一年及以上的产品，不允许补报销量。
2. 经销商库存管理规则
   1. 产品移库及医院库管理

经销商应在DMS中设置对应的医院库。产品实物出库时，在DMS中通过移库操作，把产品从经销商主仓库转移到医院库，以确保实物产品和DMS系统数据保持一致。

* 1. 库存盘点

经销商需要对库存保持系统和实物流向的一致性。蓝威进行库存风险监测。蓝威定期抽查库存，经销商自有系统中的库存数据给蓝威平台（T2）。上报的数据准确率若低于90%，则蓝威指定的审核公司将进行库存流向审核，根据审核结果，经销商调整DMS库存数据。不配合审核或拒绝数据调整的经销商将扣除季度返利或积分3000元

* 1. 呆滞库存管理

1. 针对经销商在DMS系统中呆滞库存（即单个产品收货后存放时间累

计超过**150**天），DMS系统在每个月月初将自动冻结该部分库存产品。

1. 冻结后的库存，不可进行移库借货操作，但可以上报销量和投诉。
2. “迪乐评分”及渠道预警管理
   1. 每季度依据经销商业绩表现和渠道库存管理情况，通过季度采购完成率，医院销售完成，进销存管理，医院覆盖率，各BU定制项目等5个维度给经销商评分。5个维度合计满分100分，其中医院销售完成与采购完成满分各15分，进销存管理与医院覆盖满分各20分，各BU定制项目满分30分。
   2. 除了以上5个维度之外，若在渠道审计或日常业务运营中，发现经销商存在严重不符合渠道管理要求的情况，则当季度“迪乐评分”不得分。
   3. 每季度“迪乐评分”发布后，将针对其中4个细分项进行预警追踪，包括“迪乐评分”总分，季度采购完成率，医院覆盖率，和医院销售完成率。针对相关项目低于预警线的经销商，将依据情况，采取发送业绩沟通函，调整授权，直至终止合同的处理措施。
   4. 季度迪乐评分与经销商返利挂钩，详见各产品线商业政策。
3. 经销商审计管理规则
   1. 针对拒绝配合审计的经销商，将采取发送警告函、暂停DMS账号、暂扣返利等措施，直至配合。若当季度内始终不配合审计，则将终止合作。
   2. 针对经销商票据审计结果中，将针对疑似多报的销量数据，将给予 冲红，如果超过审计期限，经销商再提供票据做审计，需承担二次审计的费用。如二次审计的结果仍存在疑似多报金额，将在DMS中对相关销量采取冲红措施。
   3. 针对促销政策上报销量无有效支持文件的经销商，取消该经销商当季度对应促销政策的发放。
   4. 针对提供虚假/涂改发票及出库单的经销商，取消该经销商当季度所有商业政策享受资格，情节严重的将扣除当年所有商业政策直至终止合作。
   5. 审计中若发现非授权医院上报的销量，须冲红；并按正确流程申请医院授权后上报销量。
4. 非正规渠道销售
   1. 经销商可以向商务部上报和投诉。
   2. 情况经核实（二维码或者实物照片）后，针对非正规渠道销售的经销商， 发送警告函，并根据情况，取消该经销商当季度商业政策享受资格，情节严重的将扣除当季、当年所有商业政策直至终止合作。
   3. 对举报的经销商给与一定的奖励。
   4. 确保举报者公司和个人信息保密。
5. 渠道信息查询及系统支持
   1. 渠道管理规则具体操作步骤及信息查询地址，参见如下

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **管理规则** | **DMS 系统首页查询地址** | **操作流程参考材料** |
| 第三方披露 | DMS 教程 | 经销商信息披露 |
| 经销商销量上报规则 | DMS 教程 | 销售出库单（适用逐单上报） |
| DMS 教程 | 批量上传销量 |

* 1. 针对DMS系统操作有疑问的，可以通过支持邮箱dms@bpmedtech.com联系DMS系统管理员。

蓝威医疗科技（上海）有限公司

商务部

经销商确认：

本公司确认收到并理解《2020年渠道管理规则》。本公司承诺，在《经销商协议》或《二级经销商合同》有效期内严格遵守本管理规则，并承担此管理规则所要求的责任和义务。

上海妙翔医疗器械销售中心

（经销商名称）

（经销商盖章处）