2018年渠道管理规则

尊敬的经销商伙伴，

为进一步深化经销商的精细化管理，提高渠道数准确性，扩大和经销商伙伴的业务合作，我司将针对渠道管理规则进行以下调整，主要涉及以下8个方面：

1. 经销商库存管理规则
2. 经销商销量上报规则
3. 迪乐评分及渠道预警管理
4. 一带一路项目
5. 待开发医院授权管理
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
9. 经销商库存管理规则：
   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，依据市场情况变化，具体天数可能会相应调整，请关注DMS系统相关通知），DMS系统在每个月月初将自动冻结该部分库存产品。
   2. 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
   3. 解冻规则：
      1. 针对冻结产品，通过扫描二维码，可以在DMS中把对应产品移出冻结库。
      2. 针对不能扫描二维码的情况，需要经销商邮件说明，经渠道经理审批后，由DMS管理员解冻
      3. 移出冻结库的产品，也将持续追踪库存情况。移出冻结库的产品，将额外增加3个月的存放时间。解冻3个月后仍未销售的产品，将再次冻结。
10. 经销商上报销量管理规则：
    1. 经销商应在DMS中设置对应的医院库。产品实物出库时，应扫描渠道二维码，记录产品对应的渠道二维码信息，并在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。
    2. 经销商上报医院销量时，需要从DMS网页选择产品或通过手机扫描渠道二维码，将对应医院库的库存产品依据二维码进行上报。
    3. 经销商上报销量后的90天内，须上传对应支持文件，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；通过手机上传“渠道二维码”照片上报的销量，在审核通过后，可以不必再提供其他支持文件。
11. “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，通过采购达成，医院销售达成，医院增长及覆盖，进销存管理和BU定制指标等5个维度给经销商评分。每个维度20分，5个维度合计满分100分。
    2. 除了以上5个维度之外，若在渠道/合规/质量审计中，发现经销商存在严重不符合公司渠道管理要求规则的情况，将对经销商“迪乐评分”的总分进行相应扣减，最高扣减分数为20分。
    3. 每季度“迪乐评分”发布后，将针对4项预警项目进行追踪，包括“迪乐评分”总分，季度采购完成率，医院覆盖率，医院完成率等。针对相关项目低于预警线的经销商，将依据情况，酌情采取发送业绩沟通函，调整授权，绩效改进，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。
12. 一带一路培训项目

BSC为经销商合作伙伴提供规范、完善的人才培养体系。原则上，与BSC有良好合作基础和未来发展意愿的经销商需要通过“一带一路”培训项目培养更专注、专业的销售人员。新加入经销商也应该在合作后次季度启动对销售人员的培养以达到合格。是否可以参加培训最终由BSC确认。

1. 待开发医院授权管理规则：
   1. 针对待开发医院（上一年尚未入院或者没有销量的医院），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. 如作为合同正式授权发放，将追踪入院及销售进度。超过三个月（当月不计入）没有入院或者没有销量的医院，将取消对应授权，经销商采购指标保持不变。
2. 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，则次季度将终止合作。
   2. 针对经销商票据审计结果中，疑似多报金额超过10%的，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发票的经销商，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/涂改发票的经销商，取消该经销商当年所有商业政策享受资格，并将终止合作。
3. 非正规渠道销售
   1. 经销商可以向商务部举报和投诉
   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，扣除当季度可享受的商业政策
   3. 对举报的经销商发放 RMB 2,000 或以上的奖励
   4. 确保举报者公司和个人信息安全
4. 渠道信息查询及系统支持
   1. 关注并注册微信公众号“波士顿科学服务入微”后，可以及时查询采购完成进度，医院销售完成进度，“迪乐评分”和渠道预警等关键信息，并可以针对渠道预警信息，提交相应反馈。
   2. 关注并注册微信公众号“波士顿科学物联网”后，可以通过扫描二维码在DMS中进行移库，上传“二维码照片”作为销量支持文件等操作。
   3. 针对DMS系统操作有疑问的，可以通过热线电话400-630-9930和支持邮箱[Chinadealer@bsci.com](mailto:Chinadealer@bsci.com) 联系DMS系统管理员。
   4. 针对手机扫码等操作有疑问的，可以通过电话热线 021-33563567和微信群管理员（17717490781）加入“波科DMS经销商交流微信群”，咨询相关操作。

波科国际医疗贸易（上海）有限公司

商务部

经销商确认：

本公司确认收到并理解《2018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。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_[xxx]\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（经销商名称）

（经销商盖章处）