**2019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，提高渠道数据准确性，扩大和经销商伙伴的业务合作，我司针对渠道管理规则进行以下调整，主要涉及以下9个方面：

1. 经销商库存管理规则：

（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。

（2） 呆滞库存管理：针对经销商在DMS系统中呆滞库存，系统在每个月

月初将自动冻结该部分库存产品。

1. 经销商销量上报规则：

经销商需要在DMS系统中选择产品或通过手机扫描渠道二维码进行销量上

报，上报销量后的90天内，须上传对应支持文件。

1. 迪乐评分及渠道预警管理：

每季度通过采购达成，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。若低于预警线，将有相应处理措施。

1. 医院授权管理：

对于正式医院授权，将追踪入院及销售进度；对于待开发医院，则出具临时

授权。

1. 渠道操作规则培训：

经销商需在签订合同后，在DMS系统中完成波科渠道管理规则培训。

1. 一带一路项目：

BSC为经销商合作伙伴提供规范、完善的人才培养体系。帮助经销商需要通

过“一带一路”培训项目培养更专注、专业的销售人员。

1. 经销商审计规则：

经销商需按照要求配合审计，针对审计结果，BSC采取相应的处理措施

1. 非正规渠道销售：

经销商可以向商务部举报和投诉，情况核实后，BSC将给予一定奖励。

而非正规渠道销售的经销商则受到相应处理。

1. 渠道信息查询及系统支持：

BSC 对经销商提供系统和数据查询支持，具体操作详见细则。

**2019年渠道管理细则**

1. 经销商库存管理规则：
2. 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。
   1. 在线盘库工具：关注微信小程序“迪乐助手”。
   2. 经销商需使用“迪乐助手”中的库存盘点功能进行自有库存的盘点，

经销商必须在规定期间完成波科库存盘点任务，并线上提交报告，

报告结果会成为波科实地库存审计的名单筛选条件之一。

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，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。

* 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. 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。

* + 1. 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。

* + 1. 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。

1. 经销商上报销量管理规则：
2. 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。

1. 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。对于

超过有效期一年的产品，不允许补报销量。

1. 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。

1. “迪乐评分”及渠道预警管理：
2. 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。

1. 除了以上5个维度之外，若在渠道/合规/质量/库存审计中，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。

1. 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。

1. 季度迪乐评分与经销商返利挂钩，详见各产品线商业政策。
2. 医院授权管理规则：
3. 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。如果查到虚假授权，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）。

1. 针对在商谈的待开发医院（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。

1. 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. 渠道操作规则培训：
2. 经销商需在签订合同后，在DMS系统中完成波科渠道管理规则培训，

并满分通过测试。

1. 渠道管理规则培训包含三方面内容：波科渠道管理规则（本文件）、

第三方披露规则、DMS操作流程。完成培训和测试，是经销商DMS

账号生效的条件之一。

1. 经销商审计管理规则：
2. 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。

1. 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

一定开放期限重新提供票据进行审计，如果超过此开放期限，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，并超过一定比例，将在DMS中对相关销量采

取冲红措施。

1. 针对促销政策上报销量无支持文件的经销商，取消该经销商当季度

对应促销政策的发放。

1. 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。

1. 非正规渠道销售：
2. 经销商可以向商务部举报和投诉。
3. 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。

1. 对举报的经销商发放 RMB 2,000 或以上的奖励。
2. 确保举报者公司和个人信息安全。
3. 渠道信息查询及系统支持：
4. 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。

1. 关注并注册微信公众号“波士顿科学物联网”后，关联小程序“迪乐

助手，”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。

1. 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。

1. 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（15900485663）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《2019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）

（经销商法人盖章处）