

吉麗國際企業有限公司

經銷商營運管理規範書

壹、公司簡介

吉麗國際企業有限公司於 1999 年由楊家的三兄弟共同創辦，公司自成立以來本著『誠信』、『互利』、『創新』的理念，投入布料的進出口貿易與成衣之製造批發，營業項目包括布料進出口貿易，電腦應用軟體設計；關係企業有凱慧國際有限公司，並在中國大陸設有成衣廠，每年營收皆呈穩定成長，無任何財務赤字之狀況。近年來已將營業觸角伸展至電子商務軟體開發及企業資源規劃系統(ERP)之規劃與設計，以網路科技與創新服務為目標，為本公司的客戶提供更多元的資訊科技服務。

目前公司已組成專業的軟體研發團隊與佈建綿密廣大的經銷網絡，做為發展商務軟體開發及行銷事業的堅強後盾，在組織管理上規劃以下兩大體系：

- 一、應用軟體發展部門：以創造顧客需求為導向，針對客戶需求，行銷公司所客製化的各項商務及應用軟體，同時負責經銷服務系統，統籌產品的應用方向與行銷制度規劃、執行。
- 二、應用軟體研發部門：著重於軟體產品技術之整合與研發，部門人員之具備程式語言、系統分析、資料庫系統及商務網頁之專業設計能力；以顧客需求為主，統合各項資訊技術，設計符合市場需求之程式系統。

吉麗國際也正因為有著這樣的一個高效率、能創造高價值的組織，才能使吉麗國際不斷向上發展，永續經營，也就是經銷商的最穩定堅強的後盾。

壹、經銷產品簡介及價格

- 一、四套產品：根據長尾理論，以下產品是可以永續經營及具有高競爭性的：
 - 1、易 RP：網際網路版(Web)的企業資源規畫系統，包含人事、營業、會計系統，適合於中小企業或進出口業者所使用。
 - 2、易成網路商店 (E-Trade)：購物網站包含網站管理、庫存管理、客戶管理等整合性的網路商店營業系統，適合網路創業者及想要經營購物商店的人所使用。
 - 3、易形企業網站：容易製作、維護的形象網站，適合於公司行號或想要建置個人特色網站的人所使用。

4、**網站空間租用**：提供中小企業網站的管理空間，可降低企業或個人資訊管理成本與減輕管理人力。。

二、產品市場性

1、截至 2009 年 6 月亞洲地區上網率佔 42% (7.6 億)，而網路創業是網際網路發展如此迅速的關鍵因素。

2、硬體 DownSizing 網路環境已成熟。軟體 DownSizing 廣大中小企業也想有電子化的管理制度。

3、網際網路發展後，舊技術的產品已落伍而截至目前，用新技術所開發的產品價格還很高昂，而我們的三套產品，這時正是低價搶佔市場的時機。

三、商品銷售價：

1、本規範書所經銷之商品銷售價格訂定如下：

(1) 易 RP 企業資源規畫系統

- 企業版：32,880 元
- 經濟版：30,000 元

(2) 易成網路商店 (E-Trade)

- 企業版：21,880 元
- Soho 版：20,000 元

(3) 易形企業網站

- 企業版：16,880 元
- Soho 版：15,000 元

(4) 網站空間

- 租用金：6,000 元/年
總空間：50GB ，流量：200GB ，頻寬保證：5M

2、經銷商品項目與銷售價格由公司訂定，經銷商不得任意加價或減價競售。

3、如經銷商基於善意及市場特殊需求之理由，而必需變更前項之規定，必須於 48 小時前通知公司，並經公司以電子郵件或其他書面通知同意調整後，始可變更。

參、申請經銷權辦法

一、填寫「經銷商經銷產品合約書」並於公司官網登錄基本資料，經本公司審核通過後，發送經銷商授權碼及密碼即取得經銷商資格。

二、經銷商申請核准後，本公司將開通經銷產品授權碼使用及核發經銷資料袋一份，內容包括產品型錄、產品訂購單及輔銷資料…等。

三、經銷條件：

- 1、年滿二十歲具完全行為能力，或年滿十八歲未滿二十歲經法定代理人或監護人出具書面同意，始可為申請人。
- 2、具有銷售熱誠及願意服務別人者。

肆、經銷商聘級及獎金

一、特色：

- 1、單階制。
- 2、不降階，不需考核。
- 3、經銷獎金五代，全國計點。

二、經銷獎金

經銷商每賣出一套產品之基本獲利為售價的 65 折 (35%)；經銷獎金依銷售營業額 (不含贈送套數) 分為 5 種等級，獎金制度等級如下：

◎ 5 級經銷商：

- ◇ 銷售營業額從 8 萬~33 萬止。
- ◇ 其中，每賣 6 套送一套，經銷商可獲利 62 折 (38%) 的產品。

◎ 4 級經銷商：

- ◇ 銷售營業額從 33 萬~78 萬止。
- ◇ 其中，每賣 5 套送一套，經銷商可獲利 59 折 (41%) 的產品。

◎ 3 級經銷商：

- ◇ 銷售營業額從 78 萬~143 萬止。
- ◇ 其中，每賣 4 套送一套，經銷商可獲利 56 折 (44%) 的產品。

◎ 2 級經銷商：

- ◇ 銷售營業額從 143 萬~240 萬止。
- ◇ 其中，每賣 3 套送一套，經銷商可獲利 53 折 (47%) 的產品。

◎ 1 級經銷商：

- ◇ 銷售營業額達到 240 萬以上。
- ◇ 其中，每賣 2 套送一套，經銷商可獲利 50 折 (50%) 的產品。

三、輔導獎金

- 1、經銷商輔導的零售商其銷售營業額達 5 萬元（含）以上，由經銷商申請為子經銷商，如果審查通過則公司於次一季起，每季結束後提撥子經銷商前一季銷售營業額的 4%獎金給父經銷商，做為感恩父經銷商用心的輔導；但父經銷商其該季個人銷售營業額有 2 個月為零者不予發放。

四、年終獎金

為獎勵經銷商整年的經銷辛勞，公司依營業盈餘狀況另提撥年終獎金予各級經銷商，其計算方式為經銷商整年度銷售營業額的 4%當作年終獎金，計算日期為前一年的一月一日至十二月三十日止，並於當年的一月三十日前核算完成發放獎金；但經銷商個人銷售營業額有連續 3 個月為零者不予發放。

註：無發票之個人，政府需抽執行業務所得稅；有發票之公司行號，售價 65 折並依此類推。

伍、經銷商之權利與義務

一、權利：

- 1、經銷商於合約存續期間可享有經銷軟體之免費使用權。
- 2、經銷商可享有本公司所有商品之訂購及銷售服務。
- 3、經銷商於經銷組織運作中，可享有本公司所訂定各層級之獎金利潤。
- 4、經銷商得享有公司免費提供之產品教育訓練及線上資訊之服務。
- 5、經銷商得免費享有本公司的即時軟體更新。
- 6、經銷商於簽訂經銷合約後，有行動力者公司免費提供名片兩盒；若晉升為 4 級（含）以上經銷商，公司每年免費提供 4 盒名片。
- 7、經銷商將免費獲得刊登網頁廣告至本公司網站（經銷商需自己提供刊登內容）。
- 8、不定期以 E-mail 發送技術資料及行銷資訊。
- 9、可優先販賣本公司新上市的軟體。
- 10、軟體售後服務，由本公司專門部門處理。

二、義務

- 1、需遵守申請經銷合約所載內容之規定。
- 2、需登入公司官網建立基本資料。

- 3、需自行至公司官網查看營業額、等級、獎金、發票申請、零售商資料、客戶等等相關訊息。
- 4、公司僅直接對經銷商服務。
- 5、經銷商自行印製海報、傳單及廣告等在外招攬業務，但需提供副本予公司備查。
- 6、不得蓄意積欠公司任何費用，經銷商若有違上述情節者，本公司將視情節輕重，予以懲處，情節重大者則撤銷其經銷商資格。
- 7、需銷售（要了解產品、解說產品）及協助安裝產品及收款，其餘事項均由公司負責。
- 8、經銷商負責給客戶帳號、密碼，讓客戶能登入公司官網登記維修服務。
- 9、如需公司專業人員到場服務者，需由經銷商另支付服務工資予專業人員。
- 10、非經公司事前書面同意，經銷商不得使用公司或其關係企業之商標、服務標章、及公司名稱；倘公司授權經銷商使用其商標、服務標章、或公司名稱時，經銷商應遵守規定公司之商標、服務標章、或公司名稱的使用規範。
- 11、公司保證提供經銷商之商品資訊及其包裝、商標、說明、及企宣材及公私機關單位所核發之認證及檢驗資料等，係經合法正當來源取得，並無侵害他人權益或違反相關法令情事；倘第三人主張本商品或其商品資訊侵害其智慧財產權時，經銷商應立即通知公司採取適當之措施。

陸、教育訓練

公司負責對經銷商施予經銷產品之教育訓練及知識輔導，但不包括對零售商之教育訓練；公司主要課程依據實際需求安排如下：

- 1、各類軟體操作課程：軟體安裝、後台管理、功能操作、電子商務知識。
- 2、銷售實務課程：產品銷售話術、問題回答方式、零售商推薦技巧、產品簡報。
- 3、組織經營專訓：培養有事業心之經銷商，了解組織經營的各個層面；包括成功心態調整、運用團隊合作精神、商品概念引導、目標設定與完成。
- 4、新品上市發表及研習會：不定期發表本公司上市之新產品，讓經銷商，能及時掌握市場潮流及公司產品動態。

5、經銷推薦專訓：經銷必修課程，內容包括公司簡介、商品實務、銷售技巧、制度及合約解說、營業計劃…等。

※以上課程及內容，本公司會按市場潮流趨勢及經營者需求做適當調整，課程時間及費用請參照本公司行事曆及報名表。

柒、行政作業事項

一、產品取得及付款

- 1、三套產品均放在官網上，可以自行下載到 PC（有詳細操作說明）或由經銷商協助安裝。
- 2、客戶若有新功能之需求（不在產品內）例如：發送 EDM 功能，則需另外報價。
- 3、產品付款均匯到公司指定的銀行帳戶，同時要註明訂單號碼。

二、工作規劃

- 1、分層負責：經銷商管理輔導零售商、吉麗公司輔導支援經銷商，亦即經銷商之組織網廣大穩固，吉麗公司就穩健發展。
- 2、在公司官網中之零售商、客戶系統資料乃純粹服務經銷商之用，吉麗公司保證絕不挪用他途。

三、獎金發放方式：

- 1、公司獎金發放以銀行或郵局帳戶匯款入帳。
- 2、經銷商須將帳戶影本繳交或傳真或輸入至「經銷商管理系統」以利公司撥款。
- 3、經銷商所屬客戶之應付帳款如未達經銷價格之全部金額者，則公司依當月實際收取訂購款項之金額按比例計算發放獎金。

四、結算日期：

- 1、業績結算為當月一日至最後一日，最後一日如遇假日，亦不可延後。
- 2、獎金發放日期為次月五日，如遇假日，須提前發放不可延後。
- 3、獎金發放內容如有疑問，請於公司行政部上班時間洽公司會計。
- 4、獎金每月結算一次，若經銷商對結算獎金產生疑義，得將該月之訂購單及發票影本於每月 1 日以前郵寄或親自送交公司核對。

五、訂購付款/商品交貨方式及延遲罰則

- 1、經銷商接受客戶訂購商品後，應立即告知客戶親自匯款至公司指定之帳戶，經銷商不得私自收取訂購款項，並應將訂購單及匯款收據以傳真或當面交付方式

通知公司。

- 2、公司自收到經銷商訂單並確認客戶訂購款項匯入指定帳戶後之日起，應於 24 小時內(例假日除外)，提供開通授權碼予該筆訂購單所載之商品，如無法開通授權碼應於接到訂單逾 24 小時前，以電子郵件或其他書面通知經銷商。
- 3、公司於商品開通授權碼後，應以郵寄或親自交付方式開立統一發票給經銷商。
- 4、經銷商應具備個人電腦或筆記型電腦、網路連線設備及辦公室應用軟體，以確保本商品可經由電腦網路連線確認商品交貨及開通授權碼。
- 5、公司延遲商品開通授權碼，每逾 24 小時，應給付經銷商該逾期商品之總價千分之五計算懲罰性違約金，經銷商並得自應付訂購款項中直接扣除。

六、退、換貨

- 1、本商品於開通授權碼後，提供 7 天試用期予經銷商之客戶，於試用期屆滿日(含)前經銷商以書面通知取消商品訂購，則公司無條件返還所訂購商品款項之金額予經銷商之客戶。
- 2、於試用期屆滿日後，經銷商不得要求退貨與返還客戶所訂購商品款項，如經銷商可舉證本商品之內容變異之責任來自公司則不在此限。
- 3、公司如於試用期屆滿日(含)前接受經銷商退貨，即取消商品開通授權碼之使用，公司不得向經銷商主張任何費用。

七、經銷商以公司名義申請運作：

- 1、申請方式：請繳交經濟部公司執照及營利事業登記證。
- 2、權利與義務：其權利與義務同以個人名義申請者。

捌、產品授權

- 一、產品均鎖碼試用一個月，取得開通授權碼才能永久使用。
- 二、經銷商登入官網申請授權碼(上班日)，當天馬上開通。
- 三、經銷商所銷售產品取得授權碼開通之方式如下
 - 1、繳交全部金額後即取得永久開通授權碼使用。
 - 2、繳交部份金額者，僅能取得試用一個月之開通授權碼，直至全部金額繳清後才能取得永久開通授權碼使用。

- 3、繳交支票者，以支票到期日並兌現完成始能取得開通授權碼使用；若支票金額為全部金額，則取得永久開通授權碼使用，若支票金額為部份金額，則開通方式與第(2)款相同。

玖、 保密義務及競業禁止

- 一、為保護本公司經銷者的產品經銷權利，非本公司之授權經銷商，不得銷售任一由本公司研發之產品。
- 二、為保障本公司經銷者的銷售利潤，本公司之授權經銷商所經銷之產品價格統一由本公司訂定，經銷商不得減價銷售(包括公開廣告標示或在網路競價拍賣)，若經檢舉查證將撤銷經銷權，不得異議。
- 三、雙方於履約過程中得知之他方營業祕密、技術資料，應負保密之責，非經他方或權利人書面同意，不得擅自洩漏或交付予第三人，倘違反前述之規定時，應賠償他方因此所受的損害。

拾、 經銷權終止

- 一、經銷商私自收取商品訂購款項且無正當理由逾期未交付予公司，公司將主動停止其官網登入權限，並經通知後七日內仍未交付商品訂購之款項，顯有侵佔商品訂購款項之意圖，公司得逕行提前終止合約，若致公司蒙受損失時，經銷商應負全部賠償責任。
- 二、經銷商不遵守營運管理規範且欲攢營規範漏洞者，公司經查知則將主動停止其官網登入權限，並經通知後七日未改善者，公司得逕行提前終止合約，若致公司蒙受損失時，經銷商應負全部賠償責任。
- 三、任一方倘有破產、解散、重整、停止營業(不論各該機關是否已核准)、或被任一金融機構列為拒絕往來戶時，他方得提前終止經銷合約，並應將經銷期間雙方核對之款項或獎金結付。
- 四、合約期限屆至、提前終止或解除時，收受方應返還揭露方所提供的機密文件、說明書、技術資料、客戶資料等，雙方於合約終止前應負擔的義務不因合約終止而消滅。
- 五、任一方如有違反本規範之情事，他方得以書面要求違約方於相當期限內改正，倘逾期仍未改正，他方得逕行終止合約，並依法請求損害賠償，並請求違約之一方賠償他方因此所支出之律師費及訴訟費用。

以下空白

