

金万维关于帮我吧代理商客户报备的管理规定

一、报备的意义

信誉是整个渠道体系的根基，一旦出现代理商项目冲突，将严重损害代理商对厂商的信心，而这个信心的建立需要长期的努力。为了维护金万维整个帮我吧渠道体系的根基，提高伙伴对金万维厂家的信心，特别制定关于帮我吧项目报备的管理规定。我们相信我们的每一个伙伴都愿意和我一起来维护我们的渠道体系，遵守帮我吧产品客户开发的规则。

二、报备的规则：

1、报备优先原则

(1) 假如代理商A先接触客户、但没有报备，这时代理商B也接触客户、取得了客户的认可并且及时报备，公司只能优先支持先报备的B代理商。

(2) 假如代理商A和代理商B都同时接触客户，代理商A和代理商B都没有报备，则最后以成功签约代理商为准。

(3) 提交报备客户信息应先查询是否有客户报备过，如检索发现有报备过，则以优先报备代理商为准。

(4) 代理商提交报备客户，需要提供客户是否有其他分公司或者其他区域总公司情况，如有类似情况请务必如实填写，如未填写，恰巧与分公司或总公司所在地代理商B报备冲突，则优先支持所在区域代理商。

(5) 代理商提交报备客户，需要提供客户是否有多个企业名称，如有类似情况请务必如实填写，如未填写，代理商B以企业其他名称报备，则最终以成功签约代理商为准。

2、报备客户支持原则

(1) 报备后的客户可以获得厂商的各种售前支持。公司的各种资源都向渠道伙伴开放，能够帮助渠道一起赢得竞争、拿下项目。

(2) 当代理商报备通过审核后，公司将提供一切必要的支持和配合，帮助您拿下该项目。如果出现不可抗原因（如其他与客户有密切关系的渠道商介入，客户坚持从其他代理商出货等），公司将与报备的代理商坦诚沟通、共同商定处理策略。在征得报备的渠道允许的前提下，如果客户通过其他代理商购买了公司产品、则金万维会负责协调两家代理商，给予报备的代理商适当经济补偿，保证代理商有投入就有收益。

(3) 如代理商没有按规定进行项目报备或报备未获批准的情况下，所产生的任何损失由代理商自行承担。

3、采用网上系统报备后，将使我们的终端项目报备工作更开放、更公正、更有效。充分避免了因人为原因造成的徇私舞弊行为。代理商如果发现或者怀疑公司代理商有抢单行为或不公平行为，可以直接向公司投诉。

三、报备的方式

1、所有代理商通过代理商平台入口统计报备，提交后可以尽快联系金万维帮我吧部门审核。

四、报备的审核

1、报备通过审核的前提是客户已经明确需求并立项，有明确的资金预算及预计购买日期，并且渠道开展了必要的工作并得到了客户的认可。

2、公司不承诺全部报备项目均能通过审核。未通过审核的原因可能是：

(1) 客户名称或联系方式错误，或者联系不上客户，或者客户联系人不认识报备代理商；

(2) 客户表示没有明确的产品需求，或无明确项目；

(3) 客户名称是代理商，不是客户；

(4) 其他代理商已报备；

(5) 对客户并未开展工作（如有些代理商把电话销售获得的客户信息直接报备，而并未开展任何实质性工作）；

(6) 其他原因。

3、金万维渠道管理部会在代理商报备后的3个工作日内审核报备，对未通过报备的项目必须说明原因。

4、报备数量限制：

每家代理商同一时间段内有效报备项目数量不超过20个。

5、报备有效期限限制（所有时间及提醒以渠道报备管理系统上显示为准）

(1) 项目报备的有效期限可根据项目大小确定，通常中小项目（项目成交金额在5万元以下）为两个月、重大项目（项目成交金额为5万元及以上）为半年。

(2) 有效期满后如果因为客户采购周期等原因导致项目未能完成，经金万维渠道管理部审核后，代理商的报备有效期可酌情延长，中小项目不超过2个月，重大项目不超过半年；如果是因为代理商自身原因导致项目未能完成（如代理商未对客户开展有效工作），报备将被取消。

(3) 过了有效期，且报备代理商未和渠道经理申请延期的报备项目，其他代理商可以报备。

五、报备数据录入及更新要求

1、代理商新增报备项目时，必须将系统中要求的必填信息录入完整，包括报备客户名称（包括其他名称或子公司、总公司）、使用部门、客户地址、联系人信息、行业、预签金额及日期、竞争对手、客户决策链、客户跟踪记录、报备申请说明、是否有其他子公司。

2、客户名称必须使用全称，使用简称报备无效。

3、报备项目成功后，渠道必须每隔15天内录入项目跟踪记录。如连续30天未录入跟踪记录，报备项目自动失效。

六、奖惩措施

1、代理商报备的所有信息必须真实，如经查为伪造报备数据，报备无效，如有多次发生，公司将取消伙伴的代理资格。

2、即日起，公司将开放渠道投诉通道。通过公司抽查、渠道投诉等方式核定渠道报备的处理情况，如出现在渠道报备后的3个工作日内未审核，将按金万维内部管理规定进行处罚。

北京金万维科技有限公司

2018年11月13日