



## 客户暨售价管理办法

一. 宗旨:为使本公司对代理商之下游客户有所管理暨避免代理商彼此间的恶性竞争与冲突,而影响他方之利益,本公司兹订定本办法约束与要求所有的代理商。请各代理商务必恪遵与配合(包含台湾、大陆、国外之代理商)。不愿配合本办法之代理商,本公司有权取消代理资格,不得异议。

二. 办法内容:

1. 代理商必须在每个月月底(25日)KEY IN 网站“客户管理报表”给本公司销售部门。此表须按照本公司所订之表格填写。
2. 本公司销售部门于收到“客户管理报表”后汇整并呈报本公司业务部最高主管予以控管。
3. 代理商必须详细清楚填写管理报表,不可草率,否则本公司有权不予认可或予以修正。不接受劝导者,将予以取消代理权。
4. 本公司要求各代理商,必须自订 A、B、C 级客户给 MDT,兹将 A、B、C 级客户定义如下:

A 级:表示已下 P/O 给代理商,且每半年均有后续订单(REPEAT ORDER),同时代理商亦长期与该公司配合,才可纳入“A 级客户”。重点客户可不受上列限制,代理商有义务与责任提供本公司信息,经本公司认可后纳入“A 级客户”保护。不可任意将所有客户列入此级。若经本公司查证与事实不符,本公司将予以断货处理。

B 级:表示代理商正在帮该客户 DESIGN IN 中,“B 级客户”限定三个月内务必接到 P/O,否则本公司不予承认(附注:报表必须注明 DESIGN IN 日期,依据日期推算)。

C 级:表示代理商正开始推展(PROMOTION)中,“C 级客户”不列入保护中,但还是必须呈报本公司,以供日后追踪代理商的推展进度,作

为 PUSH 业绩之参改。

5. MASK 客户须严格保护，同一 CODE 非经原代理商同意，其它代理商不得接单。对于 MASK code 及 A、B 级的客户，本公司业务人员有责任保护各家权益，若有保护不当，代理商可向本公司总经理投诉，本公司将视责任轻重予以处分或革职。
6. 为有效管理客户，有关价格部份，各代理商亦必须提供销售价格数字给本公司以维市场价格之稳定。尤其”A 级客户”之销售价格，本公司有权知悉，并了解价格之合理性。
7. 价格部份，代理商有义务配合本公司之市场策略行销，不得异议，以维本公司对市场扩充性。代理商不可有任何推托之词而影响本公司市场推展，否则本公司有权取消代理权。
8. 本公司会尽义务、权利保障代理商基本权益，但代理商亦要尽权利与义务，不得拒绝本公司任何策略。
9. 随办法附件”客户管理表”，请参阅及填写并依本办法进行。
10. 本办法未尽事宜，则另行文补行修订及通知