



客戶暨售價管理辦法

一. 宗旨:為使本公司對代理商之下游客戶有所管理暨避免代理商彼此間的惡性競爭與衝突，而影響他方之利益，本公司茲訂定本辦法約束與要求所有的代理商。請各代理商務必恪遵與配合（包含台灣、大陸、國外之代理商）。不願配合本辦法之代理商，本公司有權取消代理資格，不得異議。

二. 辦法內容:

1. 代理商必須在每個月月底（25日）KEY IN 網站“客戶管理報表”給本公司銷售部門。此表須按照本公司所訂之表格填寫。
2. 本公司銷售部門於收到“客戶管理報表”後彙整並呈報本公司業務部最高主管予以控管。
3. 代理商必須詳細清楚填寫管理報表，不可草率，否則本公司有權不予認可或予以修正。不接受勸導者，將予以取消代理權。
4. 本公司要求各代理商，必須自訂 A、B、C 級客戶給 MDT，茲將 A、B、C 級客戶定義如下:

C 級客戶定義如下:

A 級:表示已下 P/O 給代理商，且每半年均有後續訂單(REPEAT ORDER)，同時代理商亦長期與該公司配合，才可納入“A 級客戶”。重點客戶可不受上列限制，代理商有義務與責任提供本公司資訊，經本公司認可後納入“A 級客戶”保護。不可任意將所有客戶列入此級。若經本公司查證與事實不符，本公司將予以斷貨處理。

B 級:表示代理商正在幫該客戶 DESIGN IN 中，“B 級客戶”限定三個月內務必接到 P/O，否則本公司不予承認(附註:報表必須註明 DESIGN IN 日期，依據日期推算)。

C 級:表示代理商正開始推展 (PROMOTION) 中，“C 級客戶”不列入保護中，但還是必須呈報本公司，以供日後追蹤代理商的推展進度，作

為 PUSH 業績之參改。

5. MASK 客戶須嚴格保護，同一 CODE 非經原代理商同意，其它代理商不得接單。對於 MASK code 及 A、B 級的客戶，本公司業務人員有責任保護各家權益，若有保護不當，代理商可向本公司總經理投訴，本公司將視責任輕重予以處分或革職。
6. 為有效管理客戶，有關價格部份，各代理商亦必須提供銷售價格數字給本公司以維市場價格之穩定。尤其”A 級客戶”之銷售價格，本公司有權知悉，並了解價格之合理性。
7. 價格部份，代理商有義務配合本公司之市場策略行銷，不得異議，以維本公司對市場擴充性。代理商不可有任何推託之詞而影響本公司市場推展，否則本公司有權取消代理權。
8. 本公司會盡義務、權利保障代理商基本權益，但代理商亦要盡權利與義務，不得拒絕本公司任何策略。
9. 隨辦法附件”客戶管理表”，請參閱及填寫並依本辦法進行。
10. 本辦法未盡事宜，則另行文補行修訂及通知