**仕强科技代理需知**

为了增强仕强科技的市场占有份额，忠实为中小企业服务，诚征各地区代理。

**一、代理原则：实行按区域划分**

　　1、一个代理区域最多设置两家代理商（一家市级营销伙伴，一家行业营销伙伴）。
　　2、所有代理商的级别是相同的，只分区域大小不分级别高低。
 直辖市为：一级城市；省会城市：二级城市；其它城市：三级城市。
 3、行业代理商，不可以销售超越行业范围的客户；
　　4、代理商原则上只能在申请的代理范围内销售客户王软件。暂时没有代理商的地区可以开展 业务，一旦该地区有新的代理商则应立即停止，并将该地区客户的服务工作交由本地区新代理负责。
　　5、一个企业可以申请多个地区的代理权，但必须在多个地区设立常驻办事机构，或确实可以有效服务代理地区的工作。
　　6、未进行企业登记的个人可以申请建立客户王软件的办事处。办事处与代理商在业务上基本相同，但要对申请人进行严格的资信审查。

**二、代理商基本条件**
　　1、合法成立的一级企业法人；
　　2、具有一定的资金实力和良好的资信状况；
　　3、有软推广和销售软件的经验和渠道；
　　4．可以独立开据合法的服务性或商业性票据。
　　5．有完善的销售和市场拓展计划；
　　6．至少能够安排1名技术支持人员与2名软件销售人员；
　　7．公司网站专栏简介客户王软件。 **三、代理商责任**
　　1、负责将软件推向本地市场，扩大软件市场产品占有率，投入与市场销售规模相当的技术力量与资金。保证只负责向本地区进行代理销售，不得跨区域向外进行销售（市场推广初期如果乙方在此区域没有设代理可以进行销售）。
　　2、负责软件的全部当地市场与销售工作，包括广告宣传，制作演示材料，为客户介绍演示软件，负责客户的培训、软件安装、使用咨询和技术支持等售后服务工作。
　　3、负责派出销售人员、技术支持人员接受我方的培训。
　　4、保证不从事对软件进行解密，非法生产销售等损害乙方知识产权和经济利益的行为。
　　5、甲方有义务将本软件销售的真实情况告知我方，包括用户数量、价格等。
　　6、如甲方准备停止销售软件，应立即通知我方。双方尽快协商停止协议事宜。
　　7、承诺为我方保守商业和技术秘密。

**四、我们的责任**
　　1、负责提供软件以及软件操作手册的原始文档和技术资料；负责软件的维护和升级，及时为甲方提供升级后的版本。
　　2、负责培训代理商的销售人员和技术人员，随时电话解答甲方人员提出的技术问题，必要时现场解决。
　　3、保证代理销售区域的唯一性，在经销协议生效之后，到期之前不得在该区域增加代理商。并且在协议生效初期，对代理商的销售行为尽量给予支持（特别是在价格和服务方面），加快甲方对市场的开发。
　　4、负责软件的总部向地区推广宣传工作，包括网络宣传、电话宣传等。
　　5、承诺为代理商保守商业秘密。

**五、我们为您提供**
　　1、技术支持；
　　2、网站平台支持：为代理商开展业务进行网上宣传；
　　3、提供宣传彩页；
　　4、提供电话技术支持；
　　5、网络在线支持；
　　6、经营及服务工作指导；
　　7、产品培训。