

北京泰亚赛福科技发展有限公司

与_____战略合作协议书

甲方：北京泰亚赛福科技发展有限公司

甲方法定代表人：徐明军 甲方代表人手机：15210447910

甲方销售负责人：_____ 销售负责人手机：_____

战略合作伙伴第一负责人^[1]：怀亚娟 联系方式：13911302309

乙方：_____

乙方法定代表人：_____ 乙方代表人手机：_____

乙方采购负责人：_____ 采购负责人手机：_____

第一条 合作根据

(一) 基于泰亚赛福作为_____，为您提供_____全线产品最优价格及解决方案。（价格系统见附件）

(二) 基于泰亚赛福同时拥有多条产品线的一线品牌：气体检测-GMI，无损检测-德国卡尔德意志，电工检测-美国 FLUKE，水质检测-美国 YSI、美国哈希，工程物探-英国雷迪，实验室检测等 **100 多种品牌代理、区域代理、分销平台**，并备有大量库存，可为您扩充产品线，达到利益最大化。

(三) 基于泰亚赛福行业 **专注 17 年**，全球化采购体系布局。泰亚赛福拥有上海分公司、香港分公司、美国分公司、德国分公司，以及日本、新加坡、台湾的合作公司，为您全球 **代购^[2] 2000 多个品牌**，在当前竞争激烈的市场里为您节约大量采购成本，提高利润率。资源共享利用好我们的全球采购网络—他们就是您的采购中心。

(四) 基于泰亚赛福的平台化战略，资源共享的一伙人理念，众筹众包干大事格局，在不增加您一分钱的采购成本下，只要您的订单我们接了，当采购额

[1] 战略合作伙伴第一负责人：如果您对战略合作事宜有任何疑问或对产品有其他需求，欢迎您随时来电咨询！

[2] 代购：甲方只负责保证代购产品的质量；代购产品的选型由乙方负责。

累计到_____万元您就可获得高额返利（见第五条“合作利益分配标准”）。

（五）基于泰亚赛福即将推出的全球 APP 产品询盘、咨询，报价系统，您可以在系统上发布、推广您的产品。

（六）基于您是泰亚赛福公司的战略合作伙伴，只要您的采购金额累计达到_____万及以上时，当我们公司 IPO 时，基于您的贡献您将会得到优先配股或定增的权力（见公司股权及购买原始股份的详细说明）。

（七）基于您在仪器仪表行业的多年经验和大量的客户资源，以及具有的影响力，泰亚赛福诚挚邀请您加盟我们，成为我们的战略合作伙伴，同君携手，合作共赢，我们一起创造行业奇迹！

（八）依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国公司法》等相关法律，结合北京泰亚赛福发展战略，明确双方的权利和义务，甲、乙双方就业务合作有关事项，经协商达成一致，签订本协议。

第二条 合作有效期限（三年一签）

_____年__月__日起 至 _____年__月__日止。

第三条 甲乙双方的关系

甲乙双方主体地位平等，属于战略合作、互惠共赢的合作关系。

第四条 返利条件与退出条件

（一）返利条件

1. 在签约后的每个顺延年内累计完成_____万元订货合同，并且合同执行完毕，即“款清，货清，票清”；

2. 返利时间计算：按照一个顺延年^[3]计算完成订单情况，如完成则按照返利原则兑现返利，如没有完成签订的订货额则不参与返利，并且完成的订货额不能累计到下一个顺延年，下一个顺延年从零开始计算；

3. 甲乙双方承认并签署本合作协议。

（二）退出条件

有下列情形之一时，合作企业可以申请退出或自然退出：

1. 甲乙双方协商一致；
2. 乙方被依法吊销营销执照；

[3] 顺延年：是指从协议生效日当天起向后顺延 12 个月。如协议生效日日期是 2015 年 8 月 1 日，那就是到 2018 年 7 月 31 日止为一个顺延年。

3. 乙方依法申请注销；
4. 合作协议约定的其他退出事由出现。

第五条 合作利益分配标准

乙方在一个顺延年内向甲方采购产品金额累计达到协议约定金额_____万后,将按照以下计算公式进行返利:

乙方所得返利 = 采购产品毛利^[4] × 60% × 浮动分配比例 (30%—70%)

具体浮动分配比例标准如下:

1. 乙方采购额 ≥ _____万: 按照 30% 进行分配;
2. 乙方采购额 ≥ 250 万: 按照 40% 进行分配;
3. 乙方采购额 ≥ 350 万: 按照 50% 进行分配;
4. 乙方采购额 ≥ 500 万: 按照 60% 进行分配;
5. 乙方采购额 ≥ 1000 万: 按照 70% 进行分配;
6. 乙方在一个顺延年内累计采购额低于_____万: 无权享受返利, 但可继续享用公司会员积分。会员积分与返利不能同时享用, 采购累计金额如果达到万及以上, 已享用积分将从返利中扣除相应数额。
7. 乙方最终获得的返利总额与乙方参加甲方组织的产品培训会次数直接相关: 参加三次及以上, 乙方所得返利 × 100%; 参加二次, 乙方所得返利 × 90%; 参加 1 次, 乙方所得返利 × 80%; 参加 0 次, 乙方所得返利 × 70%。

第六条 兑现方式与结算周期

1、乙方所得返利原则上按照以下三种方式兑现, 具体方式需甲乙双方协商后确定:

- (1) 甲方以指定产品^[5]的方式向乙方退货;
- (2) 乙方返利可以用作货款使用;
- (3) 乙方返利可以在甲方商城购买礼品。

2、结算周期:

乙方所得返利在该协议生效后的每一个顺延年统一结算一次 (“货清、款清、票清” 后进行兑现)。

[4] 采购产品毛利: 该数据来源于公司使用的用友标准化的 OA-CRM-ERP 客户管理系统与进销存管理系统专业软件, 确保准确、透明、无误。目前公司采购产品平均毛利在 15% 左右, 但此数据仅供参考, 平时使用以实际情况为准。

[5] 指定产品: 指由甲方指定的可用于退货的产品。

第七条 合作事务的执行流程

- (一) 乙方向甲方提出采购需求；
- (二) 甲方按照乙方需求为乙方采购产品；
- (三) 甲方给乙方发货、开具发票，并提供专业化、系统化的售后服务。

第八条 甲乙双方的权利和义务**(一) 甲方的权利和义务：**

- 1. 甲方负责为乙方采购产品；
- 2. 甲方应按照协议约定向乙方定期结算返利。

(二) 乙方的权利和义务：

- 1. 乙方有权享受双方约定的采购返利；
- 2. 乙方有权在甲方采购双方约定的所有产品；
- 3. 乙方有义务配合甲方采购过程的相关事项；
- 4. 乙方有权并有义务每年参加 1-3 次甲方组织的产品培训会；
- 5. 乙方有权在甲方网络销售平台推广销售乙方所属产品，但必须保证其销售产品的合法性。

第九条 违约责任

- (一) 乙方未能按期结清采购款项，应当赔偿由此给甲方造成的损失。
- (二) 乙方为谋求私利泄露甲方商业秘密，因此造成的损失由乙方全部承担。

第十条 合同争议解决方式

凡因本协议或与本协议有关的一切争议，甲、乙双方之间先行协商，如协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。

第十一条 其他事项

- (一) 本合作协议书经甲、乙双方盖章、签字后生效。
- (二) 本合作协议书一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方（章）：

乙方（章）：

甲方法定代表人（签字）：_____

乙方法定代表人（签字）：_____

签字日期：_____年__月__日

签字日期：_____年__月__日

友情提示：

为促进甲乙双方能够有效、便利地进行沟通，为让乙方能够详细地了解甲方产品信息，乙方可以扫描下方二维码，了解更多详情。



战略专线二维码



总经理二维码