



# 合肥畅阳新能源科技有限公司

## 招商宣言

——致正在奋斗的战友们

亲爱的战友：

恭迎你来到创造财富的殿堂——畅阳新能源，你将在这里成就你英雄的时代，炼就你奋斗的人生；同时也恭贺畅阳新能源多了一位英雄。对我们而言，你是伙伴，也是战友。我们是志同道合、自强不息、奋发向上的时代骄子！

人存于天地之间理应有点让自己、让家人过得更好的美好愿望，我们奉行的价值就是：让生活更美好，让人生更精彩。

如果你没有准备好奋斗就请离开！我们只有自强不息，没有唯唯诺诺；我们渴望精彩和英雄，拒绝平庸和懦夫！

英雄就要有自己的志向和理想，并忠贞不渝地去奉行和追求，矢志不渝地去实现。没有信仰、没有追求的人是苍白的、是渺小的、是可怜的。你不是渺小可怜的人，你是英雄，你是畅阳新能源的合伙人。

如果你是勇敢的水手，那畅阳新能源就是一条乘风破浪的战船！

生命的舞台由自己铸就，你的财富战舰由你打造。

在畅阳新能源相信你不会像小偷一样地活着，偷窃自己的时间、偷窃自己的生命、偷窃自己的成就、窥视他人的成功。

相信你是水手，相信你是英雄，相信你是畅阳新能源真正的合伙人。你将在这条战船上战胜自己、超越自己、成就自己！

与你一起奋斗，与你一起并肩作战并收获属于你自己的成果是我的荣幸！

[附件一：招商手册](#)

[附件二：加盟合作协议](#)

家家户户建光伏

岁岁年年享清福

# 畅阳新能源



合肥总行 N0.00001

全国加盟：400 6576818 支行理财：18160881974

联系人：汪先生、吴先生

联系电话：4006576818

地址：中国合肥高新区长江西路

与创新大道交叉口置地创新中心14F

合肥畅阳新能源科技有限公司

2017年11月



合肥畅阳新能源科技有限公司

附件一：招商手册



畅阳新能源  
Singsolar new energy

合肥畅阳新能源科技有限公司

# 招商手册

合肥畅阳新能源科技有限公司

2017年11月



## 一、加盟条件：

资金实力：可以以个人名义签约，签约后承诺其三个月注册公司，不要求注册资本，但经营范围包含新能源设备推广与销售，能够准备不低于 10 万元的启动资金；

背景资质：拥有建材、暖通、家电能相关行业渠道开拓经验，以及良好的政府及社会高端人脉资源；

渠道能力：拥有优秀的渠道拓展策略和执行力，有较强的售后服务和品牌意识；

高度认同畅阳新能源科技有限公司的经营理念，服从相关管理制度，专心于畅阳新能源科技有限公司长期共同发展；

在当地做一套不低于 3KW 的样板工程；

## 二、加盟类型及扶持政策：

合作级别	授权范围	店面装修补贴	广告投入补贴
代理商	县镇或划定区域（无独家垄断权限）	30 元/平补贴上限为 30 平	公司后期宣传覆盖
备注：所有补贴在合同履行完成后以货物的形式返还。			

## 三、加盟十大优势：

授权代理：特许代理商在授权区域或授权渠道内销售产品

免费培训：对加盟经销商提供全面的营销及技术培训指导

驻点支持：开设区域办事处，对经销商提供全面驻点指导

广告支持：对经销商所在区域提供免费的广告投放支持

返点奖励：完成阶段销售业务，按相关激励政策给予返点奖励

技术支持：免费提供系统设计方案和重点工程的现场安装指导

物流支持：在基准发货量条件下，提供直达仓库的免费物流

装修支持：对加盟经销商提供免费的店面形象设计及店面指导

资质支持：公司免费为代理商提供并网施工资质

特别支持：

①公司给代理商提供 EPC 半包全包业务，让您全身心 投身于市场；

②提供配套人员帮助代理商开发市场，提升市场占有率；

③礼品赠送（主要是水杯、雨伞、太阳能充电宝、围巾以及工作服等）



## 四、县镇代理

合作资金	壹拾万元市场保证金或者首批进货伍万元（二选一）	办公以及店面面积	20 平方以上
网络要求	流通全渠道覆盖		
人员配置	不低于 2 人（公司配套帮扶业务人员 1 名）		
独家代理权限	县镇级代理		
授权许可	代理授权书		
市场保证金	每累计进货拾万元返还市场保证金伍仟元（如有）		
特别支持	对于店面选址、装修、设计、开业、活动策划以及大客户洽谈予以全程跟踪服务，结合企业市场专员，根据当时需要报批，主要针对市场招商会议、营销活动		
店面装修补贴	县镇代理店面严格按照公司统一装修标准，由市场部人员验收合格后公司给予装修补贴标准 30 元/平，补贴最高上限 30 平米。		
广告投入补贴	代理商开展业务广告投入费用按照 3%比例补贴，报销需提供宣传样本、协议、发票或收据报请公司市场部核准。后期由公司斥巨资通过网络平台、报纸、媒体等，全覆盖使代理商成为公司区域最大受益者。		
其他以及活动支持	每年企业统一活动有 3.15、5.1、10.1、1.1 四个大型活动，具体根据全市场统一发放活动通知和内容。		
培训支持	导购人员、市场人员、技术培训：由公司派专业技术经理亲临当地现场指导培训。		
产品价格及销售任务	5/10KW 每套 5 元/W（价格随市场行情变化调整） 在协议有效期内，乙方年度销售任务不得低于 100 套光伏系统。前三个月内无订单，甲方有权取消乙方代理资格、乙方享受畅阳新能源科技有限公司品牌所有产品独家经销权，如发生跨区域销售行为视情况而定给与处罚，严重者处以扣除保证金取消代理资格。		
产品优惠	①500KW 以上优惠 0.2 元/W，并赠送公司礼品 10 件；②1MW 以上优惠 0.3 元/W，并赠送公司礼品 15 件；③2MW 以上优惠 0.5 元/W，并赠送公司礼品 20 件；单批次采购为 200KW 及以上的优惠另议；（年度累计有效，礼品可根据客户需求提供）		
年终返利	①年进货量≥300 万元 返利 2.8% ； ②299 万元≥年进货量≥200 万元返利 1.4% ； ③199 万元≥年进货量≥100 万元返利 0.7%；（自双方签约之日起一个自然年结算一次，返点形式以货补形式结算或以同等价值的轿车一辆）现金需扣除个人所得税。		



## 五、意向表

公司名称/个人姓名		公司性质	
通讯地址		联系方式	
成立时间	法人代表	授权收货人	
注册资金	流动资金	年销售量	
公司总人数	技术人员数	服务人数	
经营范围			
工程技术能力	<input type="checkbox"/> 有工程队 <input type="checkbox"/> 承接过工程施工 <input type="checkbox"/> 其他		
服务能力	<input type="checkbox"/> 销售 <input type="checkbox"/> 建设 <input type="checkbox"/> 运维		
经销其他产品情况			
对经营家用光伏产品的市场规划和计划			



# 加盟合作协议

合同编号：CYJM-2017-00000

甲方：合肥畅阳新能源科技有限公司

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、共同发展的原则，经过甲乙双方充分友好协商一致确定，就乙方销售甲方光伏系统成套设备（单系容量为3KW以上）的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

## 一、区域经销商的申请资格

1. 申请者为公司法人或个人，有良好的商贸信誉。
2. 认同甲方公司的经营理念。自身具备优秀的市场渠道拓展策略和执行力，有较强的售后服务及品牌意识。
3. 首批进货伍万元或者1套系统（二选一）。
4. 具备一套不小于3KW的光伏系统的样板工程。

## 二、经销产品

乙方销售代理甲方的产品为：太阳能系统成套设备。

## 三、经销权限

1. 甲方授权乙方为 \_\_\_\_\_ 地区的经销商，有权在该地区内销售和经营甲方产品。
2. 乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担；如果乙方不收回货物，将承担跨区域窜货货值的双倍罚款，并且甲方有权取消其经销资格和扣除乙方货款（如有），本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。
3. 对于乙方的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

## 四、经销期限

1. 本合同的有效期限为壹年，从本合同签订之日起至 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。
2. 乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前十五天向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。



3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

- (1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；
- (2) 已经向甲方支付了到期的全部款项；

### 五、销售任务约定

在协议有效期内，乙方年度销售任务不得低于 100 套。若前三个月内无订单，甲方有权取消乙方经销资格；

### 六、经销产品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）。如果甲方建议（规定）的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方递交书面报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。若乙方擅自提高或者降低市场基准价格，扰乱代理区域市场，甲方有权要求给予乙方双倍差价的处罚，并同时扣除质保金（如有）。

甲方向乙方的基准供货价：5.0 元/W。

乙方面向市场基准零售价：6.8 元/W。

注：具体价格以甲方实际盖章价格表为准！

### 七、优惠政策

- 1、甲方免费为乙方提供光伏专业知识、政策、技术等方面的培训，提供宣传画册；
- 2、甲方在市场供货紧张情况下，供货需求应及时优先提供给乙方。
- 3、返点奖励：

年度销售业绩	返利
年进货量 ≥ 300 万元	2.8%
299 万元 ≥ 年进货量 ≥ 200 万元	1.4%
199 万元 ≥ 年进货量 ≥ 100 万元	0.7%

注：1、代理价格：5 元/w；市场统一零售价 6.8 元/w，

2、自双方签约之日起一个自然年结算一次，返点形式以货补形式结算或以同等价值的轿车一辆，现金需扣除个人所得税

3、工程特价系统计入销售规模，但不享受年度返利。以上返利均以返货形式返还给代理商。

4、在完成销售任务的情况下，公司会根据完成量给予门店装修补贴 30 元/平米（上限 30 平米）。

### 八、商情报告





- 1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。
- 2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每季度需向甲方寄送工作报告。
- 3、乙方享受甲方的最低销售价格。甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。如果原材料成本变动超过 2%，甲方不定期向乙方提供产品最新价格表，若甲方新产品上市、产品替代、技术性价格调整以及旧产品降价或涨价时，甲方应提前 7 天通知乙方。

## 九、发货方式

采取物流发货方式，甲方承担物流费用。单批采购量达到一定数量，采用专车发货，费用由甲方承担。

## 十、付款方式

乙方每采购一批货物应提前以电汇的形式将 30% 的预付款打入公司账户，在产品发货前将剩余款付清。

## 十一、商标权益

在本协议有效期内，为销售光伏组件，乙方可以使用甲方拥有的商标，并承认使用于或包含于光伏组件中的任何专利商标、版权或其他商标权益为甲方独家拥有。一旦发现侵权情况，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

## 十二、售后服务

- 1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。
- 2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。
- 3、乙方在销售完成后，应按甲方要求详细填写客户登记表，登记表由甲方统一提供，并应于每月 10 号前以邮件形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

甲 方：合肥畅阳新能源科技有限公司

乙 方：

地 址：

地 址：

电 话：

电 话：