

# 汉尔威 HI-WELL® 牌氮气弹簧代理说明书

常州汉尔威进出口有限公司(<http://www.hi-well.cn>)

欢迎您成为“汉尔威 HI-WELL®”牌产品的代理商

## 1. 产品优势

- 1.1 “汉尔威 HI-WELL®”牌氮气弹簧是填补国内市场空白的高新技术产品，常州汉尔威进出口有限公司经过六年的潜心研制，制造的“汉尔威 HI-WELL®”牌模具氮气弹簧在依照 ISO11901 标准及引进国外制造技术，关键零件采用进口件的基础上，技术质量参数达到国际标准，使用寿命在 100 万次以上。自 2002 年 6 月首批 50 只氮气弹簧发运给加拿大 NB Spring 公司后，又多批发运给美国的 Peterson Spring 公司、加拿大的 TIPCO 公司、ASBG 公司、巴西的 PROCEN TEC 公司、英国的 A.W.PRECISION LTD 公司、芬兰的 Oy C.Lindholm Engineering Ab 公司进行技术质量参数检测和试用，经过 5 年的用户使用验证和产品技术的改进完善，“汉尔威 HI-WELL®”牌模具氮气弹簧已得到了国外用户的认可并建立了可靠的质量信誉，他们已成为本公司的长期用户。
- 1.2 近几年来已有广东、浙江、江苏、山东、河北、吉林、湖北、东北等地区的模具制造出口企业选用“汉尔威 HI-WELL®”牌模具氮气弹簧，用于出口模具，外商评价很好，至今无一质量投诉，使用户取得了很高的经济回报。
- 1.3 氮气弹簧在国外已有五十年的发展历史，已经形成了巨大的市场，随着中国进入 WTO，近几年氮气弹簧才开始引入国内，在中国的应用还处在初级阶段。

目前在中国已设立代理商的国外品牌有：

瑞典的 KALLER

日本的 PASCAL

法国的 QUIRI

意大利的 BOR、SPECIAL

韩国的 BEST、TOSS、LUBO

德国的 MOLLER、SUSPA、STABILUS

美国的 DADCO、HYSON、STANDFAST、DANLY、Raymond

如此多的国外品牌进入中国市场，证明该产品的市场潜力巨大，据有关资料统计单东风汽车集团的模具配套企业每年氮气弹簧的用量就在 10 万只以上，并且还在逐年递增。目前国内市场上销售的氮气弹簧几乎全部依赖进口，由此可知该产品潜在的巨大市场商机，谁早进入，谁就取得先机。

- 1.4 本公司是国内唯一一家引进国外技术并且是首家专业研制和生产氮气弹簧的企业，生产的“**汉尔威 HI-WELL®**”牌氮气弹簧关键零件采用进口，与国外品牌相比具有技术质量指标一致、价格低、交货期短、售后服务快捷周到；与国内产品相比具有专业研制生产、新技术应用多、质量优、品种规格多、附件全、可为用户定制非标产品等优势。其 ISO11901 标准系列产品可与国外各品牌进行互换。而且价格的定位在国内外市场上是最低的。
- 1.5 中国的氮气弹簧市场还是一个兴欣发展的市场，鉴于该产品及本公司独有的优势和极强的市场竞争力，“**汉尔威 HI-WELL®**”牌氮气弹簧必将拥有广阔的用户市场，所以加盟为“**汉尔威 HI-WELL®**”牌产品的代理商，也必将取得市场的巨大先机和商机并获得丰厚的回报。
- 1.6 本公司对各级代理商将在各方面给予支持和帮助，产品价格确保代理商利润的情况下，尽可能定位在国内外市场中的较低点，为代理商创造销售优势，在技术、产品、市场、服务等方面与代理商进行广泛的合作，共同发展，实现双赢。

## 2. 代理体系

2. 代理区域按国家的行政区域划定（特殊区域或特殊情况可按行政区域分块或组合划定代理区域）。
- 2.2 代理商等级设置为三级
- A. 一级代理商（省级、直辖市区域的独家代理商，负责发展和管辖本区域的二、三级代理商）。
  - B. 二级代理商（县市级区域的独家代理商，负责发展和管辖本区域的三级代理商）。
  - C. 三级代理商（县市级区域内的销售机构或单位，负责销售业务）。
- 2.3 在一个划定区域只设一个独家代理商。新区域首次设立的代理商为三级代理商，由公司直接管理并逐步培养成为二级、一级代理商。
- 2.4 管理能力较强和销售业绩较好的一、二级代理商如要求扩大代理业务，经本公司同意可以跨行政区域扩大代理范围。
- 2.5 公司直接管理一级代理商，下一级的代理商由上一级的代理商负责发展和管理（情况特殊的区域管理模式可作相应的调整）。
- 2.6 在未设二、三级代理商的区域，由一级代理商负责完成该区域的全部代理业务。

## 3. 代理商的确定

- 3.1 自愿要求加盟代理“**汉尔威 HI-WELL®**”牌氮气弹簧产品的销售机构或单位。
- 3.2 代理商的条件
- A. 有营业执照；有组织机构代码证；有税务登记证；固定的办公地点；5 人以上的编制；50 万元以上的注册资金。

B. 有相关产品的销售经历和业绩，了解当地市场的销售状况及竞争对手的情况，有一定的销售渠道及较强的市场开拓能力，遵纪守法，有良好的商业道德。

### 3.3 申请代理商的程序

3.3.1 销售机构或单位向本公司提出代理要求，填《代理商申请表》并提供如下资料

- A. 营业执照副本影印件并加盖公章。
- B. 有法定代表人签字的法定代表人身份证影印件。
- C. 组织机构代码证影印件并加盖公章。
- D. 税务登记证影印件并加盖公章。
- E. 公司正门或店铺正面照片及内部经营场地的有关照片及营业资料。
- F. “上年度及本年度相关产品的销售统计表”、“当地市场分析报告”、“销售渠道的建立办法”、“主要营销手段”。

3.3.2 本公司审核上述资料及考察通过后，通知代理商签《代理协议书》。

3.3.3 本公司发给《代理商授权书》并在媒体及相关文件上给予宣传和明示。

## 4. 代理商的责任

4.1 严格履行《代理协议书》，严格执行公司价格政策，服从公司的统一管理。（如有严重违反，本公司将立即停止供货，终止协议，取消代理权）。

4.2 对本地市场应做全面细致的分析、调查、制定销售方针，制定年度和月度工作计划、每月统计销售额报表并及时上报公司。积极配合公司做好产品的市场宣传。

4.3 帐目清晰，及时结款，年底解决当年遗留问题。

4.4 与其他区域代理商加强联系，互通信息，严格遵守区域划定，互不侵权，共同发展。代理商之间严禁串货。如出现区域之间的矛盾，应及时报告公司，由公司协调处理。

4.5 协助公司做好售后服务工作，负责本区域内的用户使用情况的调查和质量跟踪工作。

4.6 条件成熟时，应派专人接受技术培训，负责临时性的产品维护和维修。

## 5. 公司的责任

- 5.1 确保供给代理商质优价廉的产品并提供必要的支援，提供持续的新产品及技术开发的支持，努力做好产品的市场宣传并提供必要的资料。
- 5.2 指导、规范、协调一级代理商的工作。
- 5.3 对代理商进行业务指导和培训。
- 5.4 协调安排好代理商陪同客户进行的考察活动，协助代理商建立样板用户。
- 5.5 为代理商提供竞争对手的资料及竞争方案。在遇强劲竞争对手时给予代理商全力的支援并确保代理商 5% 以上的利润。
- 5.6 对代理商的业绩进行一年两次的评审，组织年终评比活动。
- 5.7 规范、监督、检查公司代理商管理代表的工作。
- 5.8 公司提供用户一年的保修期，如产品有质量问题由公司免费调换。
- 5.9 公司提供产品终身维修业务，所需要更换的零部件均按成本价供给。

常州汉尔威进出口有限公司

2007.10.16