

## 匀视股份产品代理协议

甲方：宁波匀视网络技术股份有限公司

乙方：\_\_\_\_\_

为扩大宁波匀视网络技术股份有限公司（甲方）的业务范围，让匀视旗下各产品更好服务于各地用户，经乙方申请，甲方同意，决定授权乙方代理匀视股份各产品在当地的推广、销售及售后服务等工作。为此，双方签订《匀视股份招商业务代理协议》（以下简称“本协议”），具体事项约定如下：

### 1. 乙方联络员信息

乙方指定与甲方之间开展商务联络的联络员，**联络员**信息如下：

姓名：\_\_\_\_\_ 办公电话：\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_ 电子邮箱：\_\_\_\_\_

公司地址：\_\_\_\_\_

**以上信息发生变更时，乙方应当及时通知甲方，以保证双方联络畅通、及时。**

### 2. 授权代理内容

**甲方授权乙方开展下列产品及相关业务活动：**

- (1) 太公管工\太公工友；
- (2) 地眼查（太公百科）；
- (3) 太公 SaaS；
- (4) 合作期间，匀视股份书面补充授权的其他代理业务。

### 3. 授权代理范围

区域范围：本次代理授权区域范围为\_\_\_\_\_（地市级\省级\大区级）。代理资格仅限于授权范围内。

服务范围：包括但不限于代理产品的推广、销售，组织开展代理产品的市场推广、政企公关等活动，用户签约、续约、收费，用户培训、本地化上门服务、答疑，硬件设备的安装、调试、保修期维护等。

\*代理授权区域级别划分说明：代理区域分为地市级、省、大区 3 级。上一级代理业务范围包含其所在区域所有下一级代理的区域，即大区级代理包含省级代理与地市级代理，省级代理包含地市级代理，代理各自在所授权区域内向下兼容开展业务。代理不得跨其授权区域范围发展业务。

### 4. 代理授权费保证金约定

(1) 各级代理授权保证金如下：

地市级：5 万元/年；省级 10 万元/年；大区级 20 万/年。

(2) 乙方应当在本协议签订后 10 个工作日内，向甲方缴清保证金。逾期视同放弃本授权，甲方可随

时取消乙方的代理权。

### 5. 授权代理时限

本代理有效期一年，期满需重新审核并另行签约。

本次代理期限：自协议签订之日始，即自\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日止。

### 6. 考核指标要求

本协议签订后第一个季度（3 个月）内，乙方必须完成下列几项指标之一：

- (1) 完成 30\100\300 个地眼查 VIP 用户的签约和收费；
- (2) 完成太公管工上线且收费工地 10\30\100 个以上；
- (3) 完成 3\10\30 套太公 SaaS 产品的签约和收费；
- (4) 乙方开拓业务实际为甲方带来的收益达到 5\10\20 万元人民币及以上。

\*注：以上 3 档指标分别为：地级市\省级\大区级。

乙方未完成半年指标的可在半年期满后 15 天内申请退款，甲方将向乙方收取代理保证金的四分之一作为商务活动、培训等费用补偿并终止本协议。如逾期未提交退款申请的视同放弃保证金。

甲方会定期对乙方进行业绩、用户服务满意度、企业形象等方面的考核，考核出现严重不合格项的将被取消代理资格，情节严重的将予以处罚。罚款可以从保证金或业务提成中扣除。因业绩指标或考核情况不达标，甲方提前终止本协议的，乙方提成计算的有效期限限于协议终止前，协议终止后不再计算。

### 7. 提成计算

乙方提成基数 T=乙方开拓的业务为甲方贡献的实际收益（单位：万元）。乙方提成台阶如下表

代理授权范围	提成	提成	提成	提成	提成	提成	提成	
地级市	0 ≤ T ≤ 20	50%	20 < T ≤ 40	55%	40 < T ≤ 80	60%	80 < T	65%
省级	0 ≤ T ≤ 50	50%	50 < T ≤ 80	55%	80 < T ≤ 120	60%	120 < T	65%
大区级	0 ≤ T ≤ 80	50%	80 < T ≤ 120	55%	120 < T ≤ 150	60%	150 < T	65%

(1) 乙方提成每季度结算一次。

(2) 上表提成计算比例仅限于当年新发展用户。续约老用户可继续提成 2 年，续约第一年、第二年分别按上表提成率的 40%、30%提成。计算起始日期为甲方实际收到该用户第一笔款之日起。

(3) 授权代理时限内，若乙方发展的用户为甲方带来的全部收益（实际收益减去乙方提成）大于乙方缴纳的代理保证金且乙方无违约行为时，经乙方申请保证金可予返还。

(4) 乙方收益的税点由乙方承担，结算时乙方需提供增值税发票。

### 8. 推广责任约定

(1) 乙方以甲方代理的角色开展各类公开场所的商业活动前，应向甲方报备，经甲方审核批准后，方可进行。

(2) 乙方对外招商的文案、彩页、广告等内容必须采用甲方统一提供的内容、标准、样式。特别情况下，乙方需要自行制作、设计对外宣传资料的，必须将有关内容、样式等事先提交甲方审核，经批准后方可使用。

(3) 甲方在乙方所在地开展市场推广活动的，乙方应当无条件予以支持、配合，包括但不限于人员使用、地方关系协调等。

(4) 乙方应严格按甲方制定的价格标准统一对外报价，严格实行统一的价格体系，并在甲方授权优惠范围内向用户进行折扣或返利。

(5) 乙方自行采购的设备与甲方 APP 等软件产品捆绑销售时，应采用甲方的产品或甲方推荐的产品，否则甲方有权终止协议并不承担由此造成的任何后果和责任。

(6) 乙方仅为甲方授权的业务代理人，未获得事先书面批准不得以“匀视股份 XX 分公司”、“匀视股份 XX 办事处”等名义开展业务活动，误导用户；不得从事有损甲方形象的任何活动。乙方在招商业务活动过程中，进行虚假宣传，违背国家法律法规等给甲方、匀视股份用户以及任何第三方带来经济或声誉上的损失的，应当承担由此造成的一切损失。

以上各条款造成的损失赔款，从乙方的保证金、提成以及其他返款中扣除，不足部分由乙方补足。

## 9. 排他性与保密性条款

乙方不得同时代理与甲方互为竞争关系的其它企业业务。

乙方不得将本条款的任何内容告知第三方或对外公开，亦有义务和责任约束乙方工作人员，做好保密工作。保密内容如下：

(1) 有关甲方产品或服务的技术信息和资料，包括但不限于甲方所有的和甲方使用的产品数据、图表、技术公式、软件、源代码、专有技术、数据信息等；

(2) 有关甲方的经营信息和资料，包括但不限于甲方的成本、利润、收入，以及开户银行资料、股东资料、投资背景等财务信息资料；甲方的经营计划、市场调查及营销方案、广告策略或方案；甲方的客户名单、客户资料、客户接受的价格信息、客户的业务联络人、联络方式等信息；

(3) 甲方所收集、整理、制作完成的数据库信息，包括产品数据库和行业数据库信息、客户数据等；

(4) 甲方的规章制度、员工的不可公开的信息、公司组织体系、内部管理规章制度、业务流程、培训材料以及各类操作流程和操作规范等；

(5) 甲方所拥有的各项知识产权；

(6) 依据法律、甲方规章制度或甲方与第三方达成的协议，甲方应当负有保密责任的其他保密信息；

(7) 依照法律或本协议的规定，乙方负有保密责任的其他信息资料。

乙方违反上述保密义务，造成甲方或者第三方损失的，乙方应当承担全部责任。

## 10. 免责条款

(1) 不可抗力指在本协议签署后发生的、本协议签署时不能预见的，其发生与后果均无法避免或者克服的、妨碍任何一方全部或者部分履行的所有事件，包括但不限于地震、火灾、台风、战争、罢工、政府或公共机构的行为（包括法律规范的变更或者政策的调整变化），以及法律规定或者一般商事惯例认可的其他不可抗力事件。

(2) 本着利益共享、风险共担的原则，如遇不可抗力事件，影响一方履行其在本协议项下的义务的，知情方应及时以书面的形式通知另一方，告知该事件对本协议产生的以及可能产生的影响，并提供证明不可抗力发生及其持续的足够证据，否则，由此导致的损失以及扩大的损失将由知情方负责。

(3) 若发生不可抗力事件，各方应当立即协商解决，并应尽一切合理努力将不可抗力的后果减少到最低限度。如不可抗力的发生或者后果对双方造成重大影响，并且各方经协商后仍无法达成一致的，任何一方均有权终止本协议。

## 11. 违约责任及纠纷解决

甲乙双方应正当行使权利，履行义务，保证本协议的顺利进行。若双方任何一方未按本协议的规定执行的，或在执行中造成另一方利益受损、名誉受损的，应赔偿受损方的全部损失。

对于合作过程中出现的情况、问题，各方应友好协商解决。无法协商一致的，应当向宁波市镇海区区人民法院提起诉讼。

## 12. 其他

本协议未尽事宜，由双方共同协商解决。

本协议共 5 页，一式贰份，甲方执两份，乙方执一份。

本协议自双方盖章，代表人签字之日生效。

甲 方（盖章）：宁波匀视网络技术股份有限公司

代表人（签字）：

签约日期：

乙 方（盖章）：

代表人（签字）：

签约日期：

签约地址：宁波市国家大学科技园汇智大厦 601 室。

注：请将协议签字盖章后，一式贰份，邮寄至甲方。

收件地址：宁波市国家大学科技园汇智大厦 601 室

收件人：宁波匀视网络技术股份有限公司 代理渠道部

联系电话：0574-86698131

请留下您的收件地址、联系人及联系方式。我司将把盖章后的协议寄回给您。