

产品销售代理 | 推广服务的企业申请表

企业名称			
企业税号			
注册/经营地址			
法人代表		项目负责人	
联系手机		电子邮箱	
是否接受推送、通知?	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	是否接受推送、通知?	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
公司简介			
申请理由			
过往成就			
第一次购买本血压计的	时间:	数量:	编码:
对本血压计的总体看法			
对本血压计的推广预期			
对本血压计的主推渠道			
其他要求建议			

申请企业（公章）：

法人代表/授权申请人（签章）：

日期：

血压计亲身体验报告

提交人（签章）：

代表申请企业（公章）：

日期：

本人承诺，以下所有内容均来自本人的购买、使用、服务等每一个步骤的亲身体验总结报告，绝无任何虚编、抄袭、伪造等不诚信行为，并愿意为此承担全部法律责任。

购买日期		购买产品	
购买数量		产品编号	
购买人		购买渠道	
购买理由			
购买体验			
使用人		使用频率	
使用体验			
服务体验			
是否会推荐他人使用	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否		
理由			

血压计推广计划书

提交人（签章）：

代表申请企业（公章）：

日期：

推广背景	
目标群体	
消费趋势	
产品特点	
产品定位	
推广方式	
推广预期	
货方支持	
其他建议要求	

《HOMIETEC 豪美特血压计 HTH-005/950 台》

产品销售代理协议 | 推广服务协议

(企业版 - 试行)

甲方：销售方（简称“豪美特”）	乙方：代理方（简称“***”）
公司名称：豪美特实业（厦门）有限公司	公司名称：
公司税号：91350206693020484H	公司税号：
公司地址：中国（福建）自由贸易试验区厦门片区湖里大道 6 号北方商务大厦 502 单元	公司地址：
法人代表：苏振波	法人代表（授权负责人）：
联系电话：0592-5601178	联系电话：
电子邮箱：service@homietec.com	电子邮箱：

一、协议内容

一、) 本《HOMIETEC 豪美特血压计 HTH-005/950 台》产品销售代理协议

(简称“本协议”)由豪美特实业（厦门）有限公司（以下简称“豪美特”）与申请成为《HOMIETEC 豪美特血压计 HTH-005/950 台》（以下简称“豪美特血压计”）产品销售代理商（以下简称“代理商”）的“*****有限公司”（以下简称“***”）签署。

二、) 本协议内容包括协议正文及所有豪美特已经发布或将来可能发布的各类规则（可在官网 www.homietec.com 上查阅、下载、履行）。所有规则为协议不可分割的一部分，与协议正文具有同等法律效力。

三、) 申请成为豪美特血压计的代理商，需要同时同意并接受国家相关法律法规、豪美特制定颁布的各类规则（可在官网 www.homietec.com 上查阅、下载、履行），包括但不限于《《HOMIETEC 豪美特血压计 HTH-005/950 台》产品销售代理协议》、《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国消费者权益保护法》、《中华人民共和国个人信息保护法》、《中华人民共和国数据安全法》、《中华人民共和国网络安全法》等。

四、) 双方签署本协议即表示已充分阅读、理解并同意接受本协议的全部条款和条件。

五、) 豪美特可能会基于国家法律法规变化、业务调整、产品更新及维护交易秩序、保护消费者或代理商的合法权益等需要，不时对本协议内容进行变更，并以至少提前 7 天在官方网站 (www.homietec.com)内公告，届时豪美特将根据具体情况确定是否单独通知（如手机短信、电子邮箱）代理商（但不承诺一对一通知），通知在发送成功后即视为已经送达。此类公告（通知）的内容可能对代理商的权利义务产生重大的有利或不利影响，请代理商务必及时关注、查阅、履行。如代理商对已生效的变更事项仍不同意的，代理商应当于变更事项确定的生效之日起停止与豪美特的代理合作。代理商应当立即通过豪美特公布的手机短信、企业邮箱或官方网站留言（发信）等方式联系豪美特，豪美特将终止代理商的代理资格（含除名公告），变更事项对代理商不产生效力；如代理商在变更事项生效后仍继续进行或履行与豪美特的代理合作或协议，则视为代理商同意已生效的变更事项。

二、代理内容

代理商申请成为豪美特血压计的代理商后，可以代理(推广、销售、服务) 本协议约定或指定的豪美特血压计 (HOMIETEC / DIGITAL BLOOD PRESSURE MONITOR / 型号 HTH-005 / B61T / B06T) 产品，同时代理商开展的相关代理(推广、销售、服务) 活动应遵守本协议的约定及豪美特的相关规则、国家相关法律法规等。

 <p>原厂彩盒 (图 1)</p>	 <p>血压计(含袖带) (图 2)</p>	 <p>USB 充电线 (图 3)</p>	 <p>警告/WARNING 使用前 阅读使用说明 READ THE OPERATION MANUAL BEFORE USE (图 4)</p>	 <p>盖章的收据质保单 (图 5)</p>
---	---	--	--	---

三、合作模式

一、) 申请成为豪美特血压计代理商的步骤：

- 1、亲身体验：申请单位需要指定至少一人为专项负责人，且该负责人需要至少一次的亲身购、用、服的经历及体验；
- 2、书面申请：只有申请单位认为该豪美特血压计对下一个拟推广、销售、服务对象的消费者或用户是“有用的产品”且在质保期 2 年内能提供“优质的服务”，能时刻认真践行“以客为尊、严谨合规”以及“诚信、专业、高效、友好”的理念，才可以提交申请单位签章（公章）的书面申请单；

3、体验报告：申请单位需与书面申请单同时提交亲身的购、用、服的真实的本人签章（手印）+申请单位的公司印章的体验报告；

4、售服方案：也称“营销计划书”，申请单位需根据自身的情况，提交公司印章的书面推广-销售-服务方案（简称售服方案）；

3、初步审查：豪美特公司将根据申请单位的情况、申请单位提交的书面申请单、申请单位提交的体验报告，申请单位提交的售服方案（营销计划书），进行初步审查及评估；

4、培训测评：若初步审查及评估通过，则申请单位会被通知（如手机短信、电子邮箱，或官网上公布）参加培训测评，因特殊情况无法亲自到豪美特培训场所参加培训的可申请网络（视频）培训测评；

5、审核结果：若最终通过审核，则申请单位会被通知（如手机短信、电子邮箱，或官网上公布）签署本协议，申请单位正式成为代理商，可开始代理（推广、销售、服务）豪美特的血压计产品；通知或公布发出日起7个工作日（北京时间晚上24：00点）后，若申请单位没有回应，则默认“申请单位自动放弃申请成为代理商”；

6、认证证书：协议签署后，豪美特会同时出具一份盖有豪美特印章的《豪美特血压计代理商》（一份）以及《豪美特血压计售服顾问》（根据下方第“9、”的要求和程序，代理商的售服顾问认证证书多份，加盖豪美特印章和代理商印章）的认证证书；

7、名单公布：被认证的售服顾问名单（部分信息隐匿）会及时更新公布在官网上，以供消费者（用户）及时查证；

8、特殊规定：任何代理商（包括所有关联的售服顾问），需在12小时内友好地、礼貌地、耐心地、诚信地、专业地、高效地回应消费者（用户）的有关豪美特血压计、有关医疗健康等的疑问、问题、需求、帮助等，若因特殊情况无法做到，则需及时向豪美特反馈汇报，由豪美特安排他人或专人及时地进行对接服务。

9、为保护豪美特即代理商的公司声誉和品牌形象、为保证产品质量、为保护消费者（用户）的相关合法权益等，申请单位（或代理商）内部所有涉足本协议产品的推广、销售、服务等直接对接消费者（用户）的人员（简称“售服顾问”），务必遵照上述1~8条的要求和流程（包括本协议的其他相关要求或约定）进行并同步报备豪美特（认证的售服顾问名单会及时公布在豪美特的官网上，以供消费者（用户）随时查证），以确保服务质量，以确保豪美特及代理商的公司声誉和品牌形象不受损害。未取得《豪美特血压计售服顾问》的认证证书的，则不得从事豪美特血压计的推广、销售、服务等。对违反本协议要求的或豪美特官网上公告的各类规则规范或国家法律法规或平台规

则规定的《豪美特血压计售服顾问》、或代理商被终止资格（含除名公告）后，已认证公告的《豪美特血压计售服顾问》资格会被终止（含除名公告）。

二、) 代理商申请成为豪美特血压计的代理商通过豪美特的审核后即可与豪美特按以下模式进行豪美特血压计的推广、销售、服务等。

三、) 每台产品包装内有 4 份《收据质保单》，2 份是豪美特与代理商各执一份，2 份空白是代理商与消费者（用户）各执一份（需要加盖代理商印章；若代理商允许，则需要复印一份给豪美特存档，以确保后续的服务质量追踪和评估）

四、) 允许终端消费者（用户）跨过代理商直接联系豪美特，比如专业的医疗健康咨询，比如投诉等。

五、) 方式：

1、分为两种方式：

1-1、代理商批次采购入库：统一零售价，根据批次的数量豪美特给与适当的折扣优惠，代理商与豪美特每一批次订单单独签署购销合同，发货（提货）前现款结清并提供票据（发票）；制造性缺陷的品质问题、技术性问题、专业的医疗健康问题等由豪美特负责；

1-1-1、优惠折扣：最高统一售价的 10%（含税，豪美特与代理商按国家规定各自负担相应税费），收款出库后（除制造性缺陷）不能退货；

1-1-1-1、严格依照本协议规定推广、销售、服务的，不被投诉的，按统一售价的 10%给与优惠折扣，

1-1-1-2、违反本协议规定的，如欺瞒诱骗、态度恶劣，则不能享受折扣，出库时已享受到优惠折扣的则应按投诉案件对应退还或从后面续单里增收或扣减，

1-1-2、服务奖励：最高统一售价的 3%（含税，豪美特与代理商按国家规定各自负担相应税费），在质保期 2 年内分 2 次结算及发放，第一次为出库日期起 12 个月（1.5%，月末统一结算），第二次为出库日期起 24 个月（1.5%，月末统一结算），若出现退货则无此奖励，

1-1-2-1、在质保期 2 年内，无任何投诉（产品质量缺陷除外），最高统一售价的 3%，

1-1-2-2、在质保期 2 年内，任何投诉累计少于（含）总推广、销售、服务数量的 10%（产品质量缺陷除外），最高统一售价的 2.5%，

1-1-2-3、在质保期 2 年内，任何投诉累计少于（含）总推广、销售、服务数量的 20%（产品质量缺陷除外），最高统一售价的 2%，

1-1-2-4、在质保期 2 年内，任何投诉累计大于总推广、销售、服务数量的 20%（产品质量缺陷除外），则无任何服务奖励

1-2、 **推广服务协议**：代理商（或称“推广服务商”）不采购入库（适用“推广服务协议”）：统一零售价，代理商（或称“推广服务商”）仅作为豪美特血压计的推广方、宣传方及服务方，产品的销售方仍然为豪美特，代理商（或称“推广服务商”）所推广、服务豪美特血压计所产生的“订单”（如收款、发货、售后）等均由豪美特负责，消费者（用户）如有开票需求的亦由豪美特提供。制造性缺陷的品质问题、技术性问题、专业的医疗健康问题等由豪美特负责。此种方式下，包含 2 个部分，一是推广佣金，二是服务奖励：

1-2-1、推广佣金：最高统一售价的 10%（含税，豪美特与代理商（或称“推广服务商”）按国家规定各自负担相应税费），结算及发放为出库日起 60 天（注：月末统一结算），若出现退货则无此推广佣金，

1-2-1-1、严格依照本协议规定推广服务的，不被投诉的，统一售价的 10%，

1-2-1-2、违反本协议规定的，如欺瞒诱骗、态度恶劣，则没有推广佣金，

1-2-2、服务奖励：最高统一售价的 3%（含税，豪美特与代理商（或称“推广服务商”）按国家规定各自负担相应税费），在质保期 2 年内分 2 次结算及发放，第一次为出库日期起 12 个月（1.5%，月末统一结算），第二次为出库日期起 24 个月（1.5%，月末统一结算），若出现退货则无此奖励，

1-2-2-1、在质保期 2 年内，无任何投诉（产品质量缺陷除外），最高统一售价的 3%，

1-2-2-2、在质保期 2 年内，任何投诉累计少于（含）总推广服务数量的 10%（产品质量缺陷除外），最高统一售价的 2.5%，

1-2-2-3、在质保期 2 年内，任何投诉累计少于（含）总推广服务数量的 20%（产品质量缺陷除外），最高统一售价的 2%，

1-2-2-4、在质保期 2 年内，任何投诉累计大于总推广服务数量的 20%（产品质量缺陷除外），则无任何服务奖励

四、代理商的权利和义务

一、) 代理商开展的推广、销售、服务（分销售服）活动中应遵循诚实守信、合法合规原则以及上方成为代理商的

条件等，不得损害豪美特的公司声誉及品牌形象。代理商发布的商品（产品）信息作为代理商与消费者（用户）之间的约定，受到代理商与豪美特之间本协议及豪美特官网上发布的各类相关规则的约束、受到国家相关法律法规的约束。

二、) 为维护市场秩序，代理商应严格遵守豪美特的价格体系和价格管理规定，如因代理商擅自对推广、销售、服务（售分销服）的商品（产品）赠送礼物、对消费者（用户）送红包、返点/返利或存在任何其他对豪美特价格管理或销售活动造成不良影响的行为，代理商应赔偿因此给豪美特造成的一切损失，同时豪美特有权终止代理商的资格（含除名公告）。

三、) 代理商保证，除在代理商自有平台、自有人脉、自有资源等推广、销售、服务（分销售服）商品（产品）外，不得再向任何下一级企业或个人（也称“分销商”）进行下游推广、销售、服务（分销售服）商品（产品），否则豪美特有权立即终止代理商的资格（含除名公告）。

四、) 在向消费者（用户）推广、销售、服务（分销售服）豪美特产品的过程中，代理商需遵守以下规定：

1、代理商必须履行对消费者（用户）的承诺。如因代理商与消费者（用户）之间的约定不清或代理商对消费者（用户）的承诺超出豪美特对代理商的承诺，其由此产生的风险或责任由代理商自行承担，且豪美特有权立即终止代理商的资格（含除名公告）；

2、代理商（或称“推广服务商”，不采购入库的模式）为豪美特推广、销售、服务商品（产品）所产生的销售订单均由豪美特供货（收款、发货、售后）以保证产品质量，代理商（或称“推广服务商”）不得自行收款、发货及技术性售后；

3、代理商不得以任何形式向豪美特的官方渠道发布推广、销售、服务（分销售服）商品（产品）的推广链接、在明知应知的情况下招揽、劝诱豪美特官方渠道的成员/粉丝/关注用户购买所推广、销售、服务（分销售服）的商品（产品）。

五、) 代理商需遵守与豪美特的约定进行相关的推广、销售、服务（分销售服）活动，其对消费者（用户）的承诺不得超出双方约定的范围。

六、) 代理商应确保其推广、销售、服务（分销售服）商品（产品）时，其自行提供的图片、文字、Logo、标识等素材不侵犯第三方权益、不包含违反国家法律法规的内容、不包含低俗、暴力、色情、违背社会公德的内容。

七、) 如代理商违反相关平台规则或国家法律法规等, 则豪美特有权立即终止与代理商的相应合作关系 (含除名公告)。但合作关系终止前双方已确定的权利义务、业务关系不受代理合作关系终止的影响。

八、) 代理商 (或称“推广服务商”, 不采购入库的模式), 消费者 (用户) 下单后相关发票将按照如下方式开具:

1、默认增值税电子普通发票 (13%), 若有特殊需要增值税纸质发票的, 需在下单时备注说明。接收开票信息的邮箱为 service@homietec.com, 要提供完整的开票信息, 如名称 (姓名), 税号 (身份证号), 手机, 邮箱, 数量, 金额, 产品编码 (产品上 HT-****-180701****);

2、默认开票时间为出库日后 60 天, 若有特殊需要, 需要下单时备注说明。

3、若退货, 则不能开票。

4、增值税: 豪美特及代理商双方按国家规定各自负担相应税费。

5、所得税: 豪美特及代理商双方按国家规定各自负担相应税费。

九、) 如消费者 (用户) 向代理商因所推广、销售、服务 (分销售服) 的商品 (产品) 质量问题 (制造性缺陷) 投诉或维权:

1、豪美特负责两年质保期内的免费维修、换货、退货 (退款), 但若经工程师反复检测并判定为非制造性缺陷的问题, 则消费者 (用户) 需要承担往返运费 (含税费), 代理商应协调豪美特与消费者 (用户) 处理相关争议或纠纷。

2、豪美特与代理商就推广、销售、服务的相关政策或活动的规定不得对抗消费者 (用户)。豪美特向消费者 (用户) 承担责任如属代理商原因造成的, 则豪美特承担相应责任或赔偿后可向代理商追偿 (含从续单中扣减, 从优惠折扣中扣减, 从服务奖励中扣减, 从推广-销售-服务的佣金中扣减、含要求代理商赔偿支付等)。

3、如代理商因违反本协议的约定、违反相关国家法律法规进行推广、销售、服务行为的, 因此造成的消费者 (用户) 投诉及纠纷, 豪美特有权要求代理商退还优惠折扣、推广-销售-服务的佣金、服务奖励并要求代理商承担相应的法律责任。

4、代理商未依照约定履行相关义务的, 豪美特有权对代理商进行相应的处罚, 同时豪美特有权根据代理商的违约情况终止与代理商的合作 (含除名公告)。

五、豪美特的权利和义务

一、) 豪美特承诺并提供有合法的资质证书销售本协议的商品(产品), 豪美特承诺并提供合规的质量良好的商品(产品);

二、) 豪美特有权对代理商的基本信息(包括其涉及本协议事项的人员)及推广、销售、服务(分销售服)的言行、信息等进行查阅(或调查、取证), 发现存在任何问题或疑问, 均有权向代理商发出询问及要求改正的通知或者直接作出删除(含除名公告)等处理;

三、) 经国家生效法律文书或行政处罚决定、或平台公告的有效文件等确认代理商存在违法违规行为的, 或者豪美特有足够事实依据可以认定代理商存在违法、违规或违反本协议行为的, 豪美特有权公布代理商的违法和/或违规行为, 且豪美特有权立即终止代理商的资格(含除名公告)。

六、退出服务和终止

一、) 本协议在符合以下任意一项情形时豪美特有权立即终止与代理商的合作:

- 1、代理商按本协议的规定退出或终止;
- 2、本协议或相关规则调整时, 代理商不愿接受新的协议内容或规则;
- 3、豪美特有权根据代理商推广、销售、服务的情况单方通知代理商终止本协议;
- 4、消费者(用户)或其他第三方通知豪美特, 认为某个具体代理商(含其涉及的人员)或具体推广、销售、服务事项可能存在重大问题的;
- 5、消费者(用户)或其他第三方向豪美特告知代理商有违法、违规或不当行为的;
- 6、其他协议终止条件发生或实现, 导致本协议终止。

二、) 本协议终止后代理商无权继续推广、销售、服务(分销售服)豪美特的商品(产品), 但针对本协议终止前已经发生的推广、销售、服务、交易的订单或事项等代理商仍需依照本协议的约定履行义务。

七、免责声明

一、) 因不可抗力或不可控制的第三方因素(如快递), 可能导致豪美特的部分或全部服务无效或存在瑕疵, 豪美特会尽快以适当的方式通知代理商。代理商理解并接受该等情形的出现, 并放弃因该等原因向豪美特索赔的权利。

二、) 所有的代理事项(推广、销售、服务(包括消费者、用户))的沟通合作, 均以电子邮件(service@homietec.com)为首选项; 若特殊情况, 需要紧急电话沟通的, 万一遇到无法或不便接听, 则请代理商或消费者(用户)手机短信留

言，豪美特将会在方便时回拨。代理商理解并接受该等情形的出现，并放弃因该等原因向豪美特索赔的权利。

三、) 代理商在进行代理（推广、销售、服务（分销售服））前应仔细阅读及充分理解本代理合作所涉及的产品、功能、效用、注意事项、标准及技术规范、操作说明、医疗健康（心血管）的一些专业知识等，代理商确认代理商应对自己的所有言行、推广-销售-服务（分销售服）等承担全部责任，并确认不得以非豪美特原因导致的问题、投诉、损失等要求豪美特承担责任。

八、其他约定

一、) 本协议适用中华人民共和国大陆地区法律。因豪美特与代理商就本协议的签订、履行或解释发生争议，双方应努力友好协商解决。如协商不成，豪美特和代理商同意由厦门市人民法院管辖审理双方的纠纷或争议。

二、) 本协议内容包括协议正文、附件及所有豪美特已经发布的或将来可能发布的豪美特规则、规范等文件。这些文件是本协议不可分割的一部分，与本协议具有相同法律效力。

三、) 豪美特有权以修改、更新等方式不时调整本协议和相关规则的内容，相关内容将公布于豪美特官方网站(www.homietec.com)上，请代理商自行经常地、主动地到豪美特官网查阅、下载、履行等，豪美特不负责一对一地通知代理商。除非代理商明示并通知豪美特不愿接受调整后的内容，否则调整后的内容将于公布之日或通知另行指定的日期开始生效。

九、本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

十、附有效证件：

--	--

甲方：销售方（简称“豪美特”）	乙方：代理方（简称“***”）
-----------------	-----------------

公司名称：豪美特实业（厦门）有限公司	公司名称：
法人代表：苏振波	法人代表（授权负责人）：
签章：	签章：
日期：	日期：