

陕西金冠牧业有限公司

聚能系列动保产品及兽药招商政策

一、金冠背景

陕西金冠牧业有限公司成立于 1998 年，前身为陕西省饲料厂预混料厂，公司总面积约 200 余亩，生产基地位于陕西省咸阳市世纪大道 29 号，总部坐落于古都西安高新技术产业开发区，是集科研、生产、销售、服务、贸易于一体的股份制企业，是陕西省著名商标、陕西省产业化龙头企业。金冠牧业以贡献维生素产品价值为己任，围绕复合维生素研发了动物复合维生素预混料、动物保健品以及分子微囊兽药。

金冠公司有两个拳头，一个是“产品研发，产品质量”拳头，另一个是客户服务拳头。

金冠公司把产品科技研发视为企业发展的第一生产力，把产品质量视为金冠生存的立业之本。多年来在科研人员配置上，研发资金的投入上连年创新高，每年的研发费用占公司年经营费用的 30% 以上。预计 3 年之内金冠公司将建设“国家级维生素技术研发中心”，目前技术部研究生以上学历占 80% 以上，研发专家组成员均为国内农牧行业、科研院所知名教授，学科带头人。

金冠公司把客户服务视为金冠发展的动力引擎。金冠的客户主要是广大的经销商，我们服务经销商，主要是服务经销商如何销售和管理客户以及服务经销商的客户（养殖企业），把服务做到纵深化，细致化，为经销商解决他们的一切后顾之忧，在市场上树立“金冠——金品质，金服务”这面大旗。

二、品牌定位和发展策略

品牌定位：以维生素为核心，做中国最专业的动物营养保健产品的领头羊，在世界市场也有较高的知名度和竞争力！

发展策略：以技术研发为优势不断开发新产品，努力提高产品的性价比，让利给经销商。努力使产品的科技含量以及配方比例更优，把用量降低，把保健疗效率提高。为人类饮食健康产业链作出自身贡献。

三、招商理念

金冠致力于构造“渠道扶持与服务终端”的经销商长期合作模式，在与金冠分享利益的同时，金冠也以经销商的市场为导向，以经销商为中心，按需设计研发产品以满足各地经销商的渠道特殊需求，这也是金冠最有实力的部分，是保证经销商与金冠公司长期合作的基石。人无我有，人有我优的产品开发路线是保证经销商获利的源泉。再大于 2-3 年，金冠品牌的影响力会更加深入人心，品牌的粘性以及

品牌的忠诚度都会得到巨大的提升。会有更多新的经销商慕名加入到金冠领导的价值链条中来，一颗崭新的高科技农牧企业正在崛起，积极进取的金冠人将会把销售网络覆盖全球！

四、总部支持

总部给予金冠公司经销商以下几个方面的支持：

1、对于市县级经销商

总部帮助经销商进行客户开发，总部的呼叫中心接到经销商所在地的客户咨询，总部只处理技术、售后、投诉等问题。客户的购买以及业务问题，我们会转接到当地的经销商。

2、对于省级经销商

总部扶持省级经销商进行渠道开拓、区域内大客户开发、团队销售模式和市场策略的建立，不定期会向经销商发送季节性销售方案以及各种培训资料。

3、客户服务

总部开通 24 小时销售渠道服务专线（手机：18966946287）专门解决经销商面临的问题。

电话呼叫中心专门处理养殖户遇到的一般性客服问题。

金冠公司中文电子商务网站（www.jinhuaqin.com）提供全方位的信息咨询服务工作，国际英文电子商务网站（www.nano-vitamin.com）提供国际贸易平台，是金冠公司产品打通国际市场的窗口。同时金冠

公司电子商务团队会系统性进行品牌推广宣传，专家组成员随时待命处理客户面临的各项疑难杂症。

4、渠道辅助

协助经销商进行活动促销（配发相应的礼品）；

支持经销商的各种销售策略，适当的时候总部派人亲临现场；

总部给合作经销商颁发证书；

总部会配合经销商在当地网络媒体做市场推广；

五、经销商资质要求

资格挑选：以省级经销商为主体，本着择优的原则，金冠公司对申请加入经销商团队的公司都持欢迎态度，但为了迅速的开发全国高端市场和便于经销商的管理，形成利益分享和反应敏捷供应链原则，要对经销商的资格进行甄别形成最强的竞争优势。

资格条件：

- 1.长期从事农牧产品销售，尤其是饲料添加剂产品及兽药的销售。有市县三级渠道；
- 2.业务处于高速增长状态，资产不低于 100 万；
- 3.省会城市优先，
- 4.业务团队不低于 10 人；
- 5.有一定数量的优质大客户资源。

程序（适合县级经销商）：

- 1.填写《授权经销商申请登记表》；
- 2.提供营业执照/机构组织代码/税务证/法人证件；
- 3.签订经销商协议书；

六、省级经销商权限

经销商在合同期内，享有区域独家经销权利；

省级经销商可以在辖区内开发管理市县经销商；

省级经销权可签订1~3年（市县级经销商一年一签），但年度具体条款一年一签。在合同有效期内金冠公司不得在同一区域发展其它经销商；

省级经销商将享受所经销产品在区域市场全套的品牌推广和促销支持；

省级经销商将享受所经销产品严谨的价格保护和区域防窜货保护；

省级经销商将享受所经销产品的年度梯级销售量达标奖励，详见经销商返利条款；

七、省级经销权的取得条件和保留条件

认同金冠的品牌定位和发展策略以及理念；

首批订单必须保证每个级别的渠道样品的标准展示数量，再加一个月预期销售量库存以6个地级市和50个县为例，首次最低进货量

为 25 件。(市级经销商首次最低进货量：6 件，县级经销商首次最低进货量：3 件)；

经销商必须承诺完成合同期最低销售额；

经销商必须承诺配合金冠公司做好品牌的维护和宣传推广；

八、价格政策

金冠公司每个月初会给各经销商传真一个价格表（包含：经销商当月进货价，市场终端指导价，下游经销商指导价）。

九、第一年底最低销售任务

请见合同（经销商协议书），如达不到商定最低销售任务，金冠公司有权单方面终止合同。

此招商政策从 2012 年 5 月 1 日起正式执行！

陕西金冠牧业有限公司招商部

2012 年 5 月