

永豪电子

产品代理事宜说明

深圳市永豪电子有限公司

电话：0755-28190533 28194973

网址：<http://www.szyh998.com>

地址：深圳市宝安区民治塘水围宝山工业区 B 栋 9 楼

目录

1.代理说明	4
2.代理准备	4
提供资料	4
前期调查	4
销售考核	4
销售支持	4
3.公司简介	4
企业发展	5
生产现状	5
技术实力	5
市场现状	5
4.公司资质	6
5.公司产品	11
公交智能一卡通系统	11
电信智能一卡通系统	11
企业一卡通智能系统	11
物联网智能信息卡识别系统	11
6.产品优势	11
种类全面	11
品牌统一	11
7.产品价格	11
定价原则	11
价格调整	11
真实定价	12
诚信价格	12
8.服务支持	12
三包政策	12
服务方式	12
9.品牌规划	12
企业定位	12
品牌定位	12
品牌目标	12
10.品牌广告	13
渠道广告	13
乙方广告	13
形象店面	13
广告实力	13

11.代理政策	13
代理区域	13
代理条件	13
独家代理	13
代理时间	13
12.代理支持	14
区域保护	14
价格保护	14
定价指导	14
代理培训	14
业务培训	14
广告支持	14
深度支持	14
13.代理要求	14
人力要求	14
行业要求	14
渠道要求	14
区域了解	14
资本实力	14
14.试代理流程	15
资质确认	15
代理要求确认	15
承诺销售额	15
试代理付款	15
正式合作	15
15.代理销售要求	15

永豪电子产品代理事宜说明

1. 代理说明

永豪电子，对于“渠道推广”一直倾向于找到“有实力的战略合作伙伴”，进行代理发展。

选择代理上，永豪电子有自己的原则和立场。代理意味着“战略合作伙伴”，而不是普通的买卖关系。在选择代理上，永豪电子对代理商需要前期调查、试合作考核、研讨磨合。

选择是双方的，对于有意向、有实力的代理商，永豪电子也将展示企业的历史、背景、产品、经销制度、支持政策、市场运作模式等。

永豪电子始终坚持与客户双赢的销售理念，正是由于广大代理商及合作伙伴的支持，永豪电子在整个行业市场上才能发展的更快步子迈的更稳。

2. 代理准备

对于申请永豪电子代理的伙伴，需要提供相关材料、资质、证明。

提供资料：营业执照/法人代表复印件、税务登记证、公司简介、相关证书。

前期调查：企业规模、资本实力、经营产品、人力规模、销售渠道、店面数量、经营模式、经营方向、代理思路等。

销售考核：一般为 3 个月考核期限，以代理的模式，提供支持，但不正式签订合同。签订试合作协议，承诺试合作期的，各类产品的“月销售额”，并能够达到相应销量。

销售支持：在试合作期限内，永豪电子将提供技术支持、产品培训、市场指导等全面的支持。全力协助对方，进行市场拓展、业务指导、技术支持。

3. 公司简介

深圳市永豪电子有限公司创立于 2004 年，是一家致力于智能卡应用领域，以智能卡读写设备为核心，集设计、研发、生产、销售、服务于一体的专业一卡通设备研发制造商。从起步到今天，始终与世界一流的技术和管理同步。永豪电子历经七年岁月积淀，先后获深圳软件企业认证证书、国家 IC 卡读写机“CCC”认证，并具备了全国工业生产许可证书，同时获得多项荣誉资质。

公司拥有一支经验丰富、技术创新的专业研发团队，以高度的专注和执着为客户提供各种智能化一卡通系统的尖端科技产品。率先推出无线网络通讯的城市一卡通系统，同时围绕电信、移动、联通逐步推出 SIMPass 手机卡、2.4G 钱包手机卡、CPU 城市建设应用的智能读卡设备系统，部分产品已成功应用于各领域。

目前，永豪电子已发展成为国内最具规模的一卡通供应商之一，公司产品广泛应用于金融、电信、移动、城市交通、教育等智能化建设领域，2008 年与中国电信福建省电信实现战略合作，在全省乃至全国首创开通城市公交一卡通天翼 CDMA 无线数据传输业务。2009 年与中国移动湖北省移动推出 GPRS 无线通讯网络，实现湖北城市公交一卡通无线传输数据业务。2010 年相继与北京、上海、南京、重庆、福州、浙江、云南、四川、广西、河南、江西、山东、内蒙的中国电信合作，成功实现天翼 CDMA 无线数据传输、天翼 3G 手机刷卡及 IC 卡空中圈存充值业务。

优质创新、诚信合作、互惠互利、共同发展。以科技创新实现智能化高品质管理的追求，将是永豪电子持续发展的永恒目标。

永豪人要做的：

永豪人想要的不仅仅是一次合作，而是成为值得信赖的合作者，并以不断优化的技术、产品为客户带来效益。

永豪人始终关注自身，在风云变化的时代，我们对自身的建设毫不懈怠，高度的专注与执着使我们在科技高速发展的时代从容而自信。

永豪人始终关注客户，以优化创新的科技，竭诚为客户提供最好的服务。

永豪人始终关注市场，以敏锐的市场洞察力以准确定位，实现与客户的成长共赢。

永豪人始终关注行业。海纳百川，有容乃大，国内外同行的智慧都是促使我们前行的力量。

企业发展：8 年岁月，公司发展成“生产型、研发型、品牌型”综合企业；

生产现状：主营各种智能卡的识读设备、及种种软件系统支持。如城市公交智能一卡通软硬件系统，电信智能一卡通系统，校园一卡通系统，企业一卡通系统，市政一卡通系统，智慧城市一卡通系统等。

技术实力：产品研发、提供产品 OEM、产品配套服务，在一卡通行业知名品牌。

市场现状：深圳总部为研发，生产，一体化经营，国内在公交系统行业和电信行业拥有重多客户。

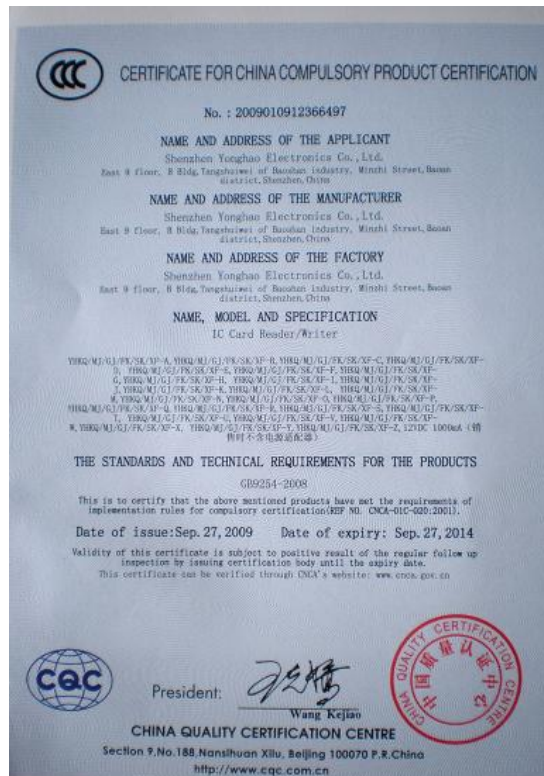
4. 公司资质

资质报告 《营业执照》



《产品 CCC 国家强制性认证》

编号: A2006CCC0912-431236



《全国工业产品生产许可证》

证号：XK09-008-00130



《质量稳定放心品牌认证》

证号：ICP31508-G120B



《国际知名品牌认证》

证号：ICP31508-G120D



《中国知名商标认证》

证号：6793593



《中国国家计算机软件著作权证书》

证号：0271520



《中国一卡通百强企业》



5. 公司产品

- 1、**公交智能一卡通系统：**是永豪电子的核心产品，永豪电子名声也因公交智能一卡通系统而远播，在全国公交智能一卡通系统领域，举足轻重，无论在产品质量、价格、售后服务方面都赢得了客户的称赞。
- 2、**电信智能一卡通系统：**永豪电子不断致力于满足国内各大通信运营商的一卡通系统需求，结合自身优势推出电信天翼智能一卡通系统和移动 GPRS 智能一卡通系统。
- 3、**企业一卡通智能系统：**包括企业智能一卡通系统，校园智能一卡通系统，及各种个性化场所用到的一卡通系统产品，如水控系统，电控系统，娱乐场所，商住系统，停车场系统等智能一卡通设备。
- 4、**物联网智能信息卡识别系统：**是永豪电子的新兴产业，也是潜力产品，永豪电子看准市场，抓住商机，适时推出自己的各种智能信息卡系统，可用于各种大商超，大物流，及各大行业，各大知名品牌产品的生产，物流，销售，终端等各个环节的智能识别系统。

6. 产品优势

种类全面：永豪电子产品定位于做各种智能一卡通设备及系统，以专业的实力，相继打造了一系列产品，产品的专业化和全面化是永豪电子的一大特色。

品牌统一：在经营方面，多类产品均是同一个品牌，便于做加盟店、形象店、专卖店，易于复制。避免了杂乱经营，各个品牌产品杂乱经营，让客户不信任，品牌店的易于实施，对永豪电子经销和代理商，是非常大的一个优势。

7. 产品价格

定价原则：永豪电子产品，在定价上采取“同质优价、同价优质”的策略，质量同等的情况下，永豪电子价格具备强势竞争力；在同样价格下，质量更好。价格定位合理，使永豪电子在业界建立了良好的口碑，在品牌类产品中，永豪电子产品价格是非常具有竞争力的。

价格调整：针对市场竞争对手，永豪电子“进行每周价格调查”，交及时反馈，

商议对策。市场快速变化的今天，反应速度就决定成败。永豪电子价格调整是比较迅速的，以保证价格具备充分优势。

真实定价：薄利多销，是永豪电子成立以来，一直坚持的策略。在许多同类竞争对手中，有些商家采取某一款十分优惠，吸引经销商，其它款价格很高。在永豪电子的定价系统中，普遍都是真实的，不要花样。永豪电子通过对内管理、优化流程、强化采购、批量生产，使生产成本得以控制，从而，打造出在价格上的核心竞争力。

诚信价格：永豪电子在业界诚信做人、用心做事，过硬的产品质量，实在的价格，不乱打价格战。虽然，有些经营销，短期内更换了别的厂家产品，最终又用回永豪电子产品，这就是因为永豪电子的诚信。

8. 服务支持

三包政策：全国联保，7天包退、一月包换、一年保修。两个月内对销售不旺的产品系列可进行调换货服务，永豪电子一直坚守了承诺，永豪电子的服务，在经销商之中，赢得了声誉和信赖。公司提供完善的售后服务及技术支持，保证经营无忧。

服务方式：

- 1、工作日随时提供技术咨询，电话及网络咨询服务；
- 2、终身维修：凡是永豪电子产品，无论是保修期内，还是保修期外，永豪电子均提供维修，对于超过保修期，则以成本价维修服务；
- 3、远程支持：对于常规问题，进行远程支持、在线解决，实时指导。

9. 品牌规划

企业定位：永豪电子从事开发、制造及销售最可靠的、安全易用的各种智能一卡通产品。我们的成功源自于不懈地帮助消费者提升生活品质。

品牌定位：专业，专注，专心推广各种智能一卡通产品为消费者及合作伙伴提供全方位的经济性和实用性完美结合的解决方案。

品牌目标：

近期目标：成为中国智慧城市各种智能一卡通产品及系统的主要供应商。

长期目标：成为规模化、股份化、国际化的永豪电子集团。

10. 品牌广告

渠道广告：在现阶段永豪电子的所有广告，定位于做渠道广告。让所有经销商、工程商、方案商，都知晓永豪电子的品牌。主要媒介有：《中关村在线》《慧聪网》《安防市场报》《中国安防网》《行业网站产品测评》《商情媒体》等方式。

乙方广告：对于经销商、代理商，永豪电子支持代理商（乙方）广告，平面喷绘等。永豪电子提供产品图片、VI 设计、宣传指导、促销指导，联系方式则是乙方的。

形象店面：形象统一、有规划、产品统一，更能赢得客户信赖，同时又增加了产品品牌销售力度。永豪电子作为幕后支持者，将全力配合代理商，发展店面经销。

广告实力：永豪电子设立独立市场营销部，协同产品部，客服部，配备各级代理和经销商，共同满足市场需求。

11. 代理政策

代理区域：先阶段，永豪电子整体市场，仍然以经销为主，今后，将侧重于找到“实力商家”进行战略合作，给予“独家代理”的权限，把机会和利润留给代理商，减轻企业市场管理压力和成本，互利共赢。

代理条件：依照永豪电子代理标准，确认有实力达到相应销售额，人力齐备、资金雄厚、有渠道、有市场理念的商家，经过双方协商，观念达成一致，则正式下发代理权限。

独家代理：在某区域内，设独家代理，不设第二家，对于代理区域内，永豪电子不参与报价、不发货，进行区域保护、价格保护，只针对一家代理商报价、发货。

代理时间：永豪电子的企业文化，对于战略合作伙伴，一般是希望通过考核，长期合作，不随便更换代理商，扶持和培训代理商。所以，在代理商的选择上，十分的慎重。只有长期合作，才能铸就辉煌，所以，在双方都能履行承诺的情况下，永豪电子是坚持长期合作。

12. 代理支持

区域保护：对于确认代理区域，永豪电子在合同期内，不再找第二家经销商或代理商，不直接针对其它经销商，实行区域封闭保护。

价格保护：对于确认的代理区域，进行封闭，不允许业务员、分公司，对该区域的客户报价，如有意向：则转交予代理商。

定价指导：对于代理商价格体系，以公司最低价，对于代理商的一级、二级市场，进行规划指导、定价指导、销售指导。

代理培训：确认代理关系，代理商可派技术员，来永豪电子接受培训，全系列产品培训。

业务培训：对于代理商企业销售人员，永豪电子可派出市场部、销售部产品部管理人员，对代理商的销售人员培训，在企业文化、市场、竞争信息、产品特点、销售策略，进行封闭式培训。

广告支持：对于代理商需要的一些广告设计、店面设计、永豪电子 VI、宣传彩页、区域广告、网络广告。

深度支持：代理商有一些大的促销活动、经销会议、产品发布会等活动，则可以邀请永豪电子市场销售领导参与活动协助代理商进行活动指导、会议策划、产品发布建议等，从实际工作中协助代理商做好市场。

13. 代理要求

人力要求：业务精英不少于 3 名；财务 1 名，仓储不少于 1 名。

行业要求：熟悉智能一卡通行业，了解市场行情，1 年以上产品经销经验。

渠道要求：在所在区域，有固定经销渠道，每月的渠道销售额 \geq 代理永豪电子产品每月要求销售额。

区域了解：对区域内市场，有清晰的认识，独到的见解，熟悉区域内各县、二级城市、三级城市，经济发展状况、市建设状况、监控市场状况。能有效指导各区域经销商的销售活动。

资本实力：流动资金，不少于 20 万。

14. 试代理流程

- 1、资质确认：**递交营业执照、税务证件、身份证等各类相关证件。
- 2、代理要求确认：**对代理要求的各项事宜，进行确认。人力、渠道状况、从业时间，等进行确认。
- 3、承诺销售额：**依据永豪电子代理标准，确定代理产品种类、区域、月销售额、提货方式等具体信息。要求：单次提货额度，须大于承诺销售额的 1/3。
- 4、试代理付款：**对于试合作代理，为证明其资金实力，要求先付款，后发货。正式代理半年后，则可进行部分付款、按周结款等方式。代理合同期满，续签第二次合同时，则提升为“战略合作伙伴”，可放宽各项要求。
- 5、正式合作：**在试合作期结束后，则永豪电子将派出营销高层，进行深入讨论，签订正式合同。并提供各种正式的培训、专卖店规划、渠道指导。

15. 代理销售要求

代理品牌	代理类型	最低月度销量（万元）		
		公交一卡通	企业一卡通	电信一卡通
永豪电子	省级代理	10	10	3
	省会经销商	1	2	0.5
	地市代理	2	2	0.5
	核心经销商	0.5	0.5	0.2

备注：

省级代理在本省只设置一家。省级代理可以得到厂家促销活动、终端促销品、渠道展架、展柜、媒体广告、返点、账期、培训、网络建设支持, 厂家商务工程师现场支持。

省会/地级市代理在本市只设置一家月度销量参照上表。一级代理可以得到厂家返点、终端广告、培训支持。

核心经销商可以得到厂家宣传单和终端展示广告、培训支持

返点标准如下：

年销售额（万元）	代理返点	经销商返点	返点时间、方式
省代理达到 300	8%		代理年终返点，现金和广告费各占 50%
省代理达到 160	6%		

地市代理达到 30	5%		核心经销商年终现金返点
核心经销商达到 15		3%	
核心经销商达到 10		2%	

市场调研表

客户信息

公司名		联系人		联系电话	
成立日期		公司人数		年营业额	
所在区域		经营时长: _____年		店面数量: _____个	
公司类别: <input type="checkbox"/> 终端零售 <input type="checkbox"/> 渠道批发商 <input type="checkbox"/> 其它_____					

经营信息

主营产品:	
主营品牌:	
主销渠道:	<input type="checkbox"/> 本公司连锁经销 <input type="checkbox"/> 本地市经销商 <input type="checkbox"/> 本省地市代理商 <input type="checkbox"/> 本卖场零售商铺 <input type="checkbox"/> 本地市商超 <input type="checkbox"/> 网上销售 <input type="checkbox"/> 其它_____
区域特征:	<input type="checkbox"/> 消费不高, 低端产品 <input type="checkbox"/> 重视质量, 贵点无所谓 <input type="checkbox"/> 功能要强, 高端产品
经营定位:	<input type="checkbox"/> 品牌产品 <input type="checkbox"/> 中性便宜品 <input type="checkbox"/> 高端工业产品 <input type="checkbox"/> 其它: _____

市场状况调查

所处区域特点	
希望的支持	<input type="checkbox"/> 广告促销 <input type="checkbox"/> 终端形象 <input type="checkbox"/> 发货速度 <input type="checkbox"/> 货款期限 <input type="checkbox"/> 加强沟通 <input type="checkbox"/> 培训
你最关注	<input type="checkbox"/> 质量 <input type="checkbox"/> 包装 <input type="checkbox"/> 价格 <input type="checkbox"/> 品牌 <input type="checkbox"/> 售后 <input type="checkbox"/> 其他_____
您选择厂家	<input type="checkbox"/> 品牌有名气 <input type="checkbox"/> 性价比便宜 <input type="checkbox"/> 质量稳定 <input type="checkbox"/> 客户指定要的品牌
合作的标淮是	<input type="checkbox"/> 广告影响强 <input type="checkbox"/> 政府公安指定 <input type="checkbox"/> 厂家服务好 <input type="checkbox"/> 个人感情关系好
您的客户选择	<input type="checkbox"/> 客户自己指定品牌 <input type="checkbox"/> 推什么就要什么 <input type="checkbox"/> 要知名度高的
选择产品的特点	<input type="checkbox"/> 要便宜, 够用就行 <input type="checkbox"/> 最关键要求质量 <input type="checkbox"/> 其它: _____
产品竞争状况	<input type="checkbox"/> 便宜的就畅销 <input type="checkbox"/> 对品牌有要求 <input type="checkbox"/> 活动多就畅销 其它: _____

区域调查

你对所处的区域，本地通信及安防，IT 市场有什么认识，本地区域消费特点，人文环境？

产品调查

对于代理永豪电子的产品，你认为哪些产品你最有优势做好，为什么？

深圳永豪电子有限公司
市场营销部