

Mammoth (Shanghai/Zhejiang) Air Conditioning Ltd.
美意 (上海/浙江) 空调设备有限公司

雷霆系列模块机销售政策(试点)			
编号:		版本号: A	修改状态: 0
编制	审核	批准	生效日期:
	周斌	梁彩霞	
日期: 2010	日期: 200	日期: 200	共 3 页

1 目的

- 1.1 明确雷霆系列模块机组销售的责、权、利
- 1.2 在单一产品上进行销售政策的改革试点，激励销售。
- 1.3 建设、维护有效的销售通路。
- 1.4 保证工厂平稳的生产量。

2 范围

- 2.1 各销售办事处销售人员。

3 定义

- 3.1 雷霆系列模块机：公司开发 2010 款风/水冷模块机组（10RT,20RT,30RT）
- 3.2 结算价：公司和销售办事处核算成本的价格。
- 3.3 销售面价：公司对外公布价格。
- 3.4 指导价：建议销售员销售的价格。
- 3.5 经销商：经销美意产品的公司或个人。
- 3.6 项目佣金：因项目需要支付给中间商/人的费用。

4 职责

- 4.1 上海总部：保证产品质量/交期，制定和办事处结算价/销售面价/指导价。
- 4.2 办事处经理的职责：
 - a) 承诺办事处该雷霆产品的最低年度销售额（即办事处全年指标销售额×12%），达成办事处销售目标并管理办事处销售人员。
 - b) 销售区域的管理；
 - c) 经销商协调, 建设和培养、支持；
 - d) 对办事处利润进行合理分配，增强团队凝聚力；
- 4.3 销售工程师职责：达成销售目标，维护美意品牌形象，和客户建立长久良好合作关系。

5 程序

5.1 结算：

- 5.1.1 时间：公司订单部每一个季度对办事处进行一次结算（下个季度的第一个月）；12月31日销售年终进行总结算。
- 5.1.2 依据：结算依据是本考核期内雷霆系列模块机组的出货回款额，合同额仅作为参考。
- 5.1.3 范围：在计算期（销售季度，销售年度）出货并回款的雷霆系列模块机组；留有质保金的项目不包含在结算范围。

5.2 奖金及利润：

5.2.1 季度奖:

销售工程师的季度奖金计算基数为上个季度的出货回款额。

计算方式:

销售工程师奖金=(季度出货回款额-当期项目佣金)* 0.5%

5.2.2 年终奖:

计算前提: 销售工程师完成雷霆产品最低年度销售数量(8个模块)

销售工程师的年终奖金计算基数为销售年度的出货回款额。

计算方式如下:

销售工程师奖金=(销售年度出货回款额-项目佣金)* 1%

5.2.3 办事处利润(由办事处经理按贡献报分配方案,公司财务部监督):

计算前提: 办事处完成雷霆产品最低年度销售数量(办事处最低数量要求见附件一)。

计算方式:

办事处利润=Σ(雷霆产品实际销售价-佣金费用-办事处结算价)×80%

推荐分配方案: 直接销售工程师 50%; 办事处经理 30%; 技术支持 20%。

5.2.4 奖金说明: 本政策所涉及的产品不再执行公司原有的奖金发放政策

5.4 价格:

5.4.1 雷霆系列模块机组价格见《2010年度美意雷霆系列模块机组价格表》包括结算价、销售指导价和销售面价,直至另行书面通知为止。

5.4.2 办事处经理对于办事处的销售价格、销售额和利润有控制的责任。公司有权按生产实际成本调整结算价。

5.5 费用: 按照一二三级市场销售营运政策。

6 付款

6.1 定金: 合同额的30%,特殊情况报公司审批。

6.2 付款: 全款提货,特殊情况报公司审批。

6.3 支付方式

6.3.1 银行汇票、电汇、信汇、现金均以款到公司帐上为准,发货开票。

6.3.2 支票付款,到帐提货

6.3.3 公司原则上不接受银行承兑汇票付款。如果公司接受银行承兑汇票付款,须经特批,并且公司只接受市级以上银行承兑汇票付款。

7 合同

按照合约部相关规定执行。

8 订货、发货、收货

执行业务营运部政策与操作流程。

9 调试、验收

由公司派人调试,安装单位协助。

10 售后服务及维修

执行售后服务中心政策与操作流程

附件一:

区域	办事处	年度底线数量 (模块)
华东	上海	12
	江苏	18
	浙江	18
	山东	10
	安徽	5
华北	河北	18
	北京	10
	山西	4
	天津	4
	河南	8
	内蒙	2
华南	广东	15
	广西福建	14
华中	江西+湖南	13
	湖北	14
西南	四川	10
	云南	5
	贵州	5
西北	陕西	6
东北	沈阳	5
合计		196