

生命元素产品招商手册

选择专业 选择弘扬

一、总则

为促进工厂、代理商、加盟商、经销商友好合作、互利共赢的良好局面，特制定本政策。

二、公司简介

深圳弘扬集团成立于 2009 年，是一家专注于环保和健康领域的创新型公司。弘扬集团是集研发、生产、销售、工程安装为一体的实体型企业，注册资金 3000 万元（人民币）。拥有全资子公司 4 家，分公司 5 家。多年来，通过弘扬人不懈的努力，我们已经获得如下资质和殊荣：

- ◇公司已通过 ISO9001:2008 质量管理体系认证。
- ◇公司已拥有数十项发明专利及实用新型专利，包括全球首个水溶性硅元素矿化系统专利。
- ◇公司已获得国家卫生部颁发的涉水批件。
- ◇公司已获得国家级高新技术企业证书和深圳高新技术企业证书。
- ◇公司已获得企业集团登记证，成为正式的集团公司。
- ◇公司已和香港水溶性硅元素（集团）有限公司签订战略合作，成为中国唯一的合作单位。
- ◇公司已和中国工合成为战略合作伙伴。

2012 年,公司正全面加强企业管理,大力推进技术进步,努力提高项目管理水平,并且成立新生产产品研发组,聘请中国著名地矿学教授,联合推出了新一代产品“生命元素直饮机”,“生命元素矿化杯”,“生命元素浓缩液”,“生命元素日化用品系列”。我们将坚持以为您提供优质的产品和服务,推动生产力的发展为己任,在社会及合作伙伴创造价值的同时,增强公司的综合实力,向着更新更高的目标迈进!

三、行业前景

生命元素直饮机横跨水行业和健康行业两大朝阳产业

水是人类赖以生存和发展的珍贵资源。水问题的严重性和重要性已日益成为社会各界的共识,水处理是影响到每一个人的全球性问题,中央和地方各级政府部门都把水问题提到重要位置,要节水、要加速水污染的治理、要促进水的循环利用,水处理将成为中国未来发展最快的产业之一。

比尔盖茨曾经说过：“下个世纪能够超过我的世界首富一定来自健康产业，21世纪能与IT业相比的是健康产业”。当今社会，人们的物质生活水平在日益提高，当家庭拥有了彩电、冰箱、洗衣机，或汽车、别墅，或事业、地位、名气之后，最期望得到的是什么？当然是健康！回归自然、崇尚健康是现代人的生活理念。

四、公司品牌优势

1、产品优势

弘扬集团拥有全球领先的水溶性硅元素提炼技术及丰富的运用经验。水溶性硅元素在德国、美国、日本等发达国家已经得到很好的推广和应用；因为矿料溶解度较高，只能以浓缩液的形式推广，产品较单一。弘扬集团可以提炼出多种溶解度的矿料，分别运用于净水器、矿化杯、浓缩液、日化用品、植物提取液等多个领域。

2、专业优势：

弘扬集团作为全国最早从事净水行业的企业之一，数年来，一直专业从事对净水行业的研发、生产与销售，积累了十多年的产品研发经验与净水行业市场营销经验。弘扬集团高效的营销团队有着卓越的市场策划和市场开拓能力，能确保每个选择弘扬集团的合作伙伴能迅速打开市场和获得高额盈利。

3、产品线丰富

弘扬集团数年来以客户需求为己任，从单一的净水行业逐步过渡到健康领域。以硅元素为核心，推出一系列硅元素健康产品；产品覆盖净水、日化、保健等多行业。随着公司的发展，硅元素系列产品会陆续增加；实验室内研发成功的产品目前有55项。期待有能力的合作伙伴共同参与、开发及推广。

4、规模优势

弘扬集团旗下有四个子公司和多家分公司。其中家用机年产能达30万台，商用及水处理设备年出货量达一千台以上。弘扬集团的目标是从硅元素产品入手，从健康领域上岸。

5、质量保证

弘扬集团视产品品质为生命，保证每一道生产工序都层层把关，精益求精。公司于 2015 年通过 ISO9001: 2000 国际质量管理体系认证，所有零配件 10.5 公斤水锤、十万次冲击测试、电器件寿命测试十万次以上、12 公斤静压整机水路测试、对整机功能采用全检方式，保证每件产品的安全、耐用。健全的质量管理体系、严格的检测手段、精良的技术装备确保出自弘扬的每一件产品都质量过硬。

6、售后优势

弘扬集团为每件产品设有独立机身条码，每台产品都会受到公司专业客服的定期回访，公司设有 400 服务电话，随时为客户解决各种问题，贴心服务。

五、独家代理加盟

弘扬集团在全国各地范围内诚招代理商、加盟商、特约经销商的方式招商，享受区域垄断经营，享受优惠供货价格，享受店面装修返点，0 加盟费，0 保证金。公司原则上不设省级独家代理，以市、区、县为招商的主单位。因特殊情况需要设省级代理商，需报公司总经理批准审核方可。（详见附件 1、附表 2）

代理、经销流程：

全国各地的市、区、县级代理商 ——> 加盟店 ——> 特约经销商

加盟流程：

来电咨询 ——> 信息提交 ——> 资格审核 ——> 获得资料 ——> 细节洽谈/实地考察 ——> 达成共识 ——> 签订协议 ——> 履行合同 ——> 获得授权 ——> 公司支持 ——> 市场运作

六、政策支持

1、价格政策

弘扬集团针对所有系列产品制定代理价、加盟价、经销价、零售价的四级价格体系；保证每一级合作伙伴的利润空间。弘扬集团的硅元素系列产品的竞争对手均为国外产品，所以有较强的价格优势和服务优势。

2、区域保护

- 1) 采取区域独家代理商制度，保证代理加盟经销商的利益，无独家代理商的情况下，可以做特约经销商，直接从深圳总公司进货。
- 2) 不随意淘汰代理加盟经销商，也绝不在同一区域重复招商，保证充分的市场运作空间。
- 3) 严厉禁止各代理加盟经销商低价倾销和串货，一旦发现，将给予相应的处罚，严重者将取消代理、加盟资格。

2、物料、服务支持

弘扬集团为扶持各合作伙伴开拓市场，均享有统一宣传促销物料：

- 1) 首次提货统一提供包括服装、画册、宣传单、折页、礼品等；再次提货可自选现有物料。
- 2) 0 利润支持一定数量的体验产品。
- 3) 提供管理软件，软件基本功能如下
 - a、定期从系统中抽取幸运客户并送出礼品。
 - b、公司新品发布、礼品赠送的系统短信通知接收。
 - c、商品管理、进销存管理、库存管理、利润查看、加盟商管理、进销存报表。
- 4) 集团专案组定期对各代理加盟商的现有客户进行回访、跟进耗材等并及时做好提醒工作。

4、品牌支持

弘扬集团制定了第一密码专卖店形象规范以及弘扬集团专柜形象的标准设计。为代理加盟的合作伙伴提供完善的品牌识别体系，包括以下支持：

- 1) 全套装修设计图纸。
- 2) 授权资料一份。
- 3) 会员管理软件一套。
- 4) 统一物料支持。
- 5) 特价供应演示机和商务机各一台。
- 6) 特价供应安装维修工具一套（详见附件 1）。
- 7) 特价供应常用零配件一包（详见附件 2）。
- 8) 宣传资料 500 份。

5、专案组运营支持

- 1) 专案组主要是通过会议，协助代理商进行销售和招商。可提前预约专案组来获得支持，经销商组织的会议，原则上邀约人数不得低于 100 人。
- 2) 协助代理加盟商进行开店策划、装修设计、产品培训、市场指导、物料赠送、管理运营培训等，对于 0 经验 0 基础的经销商有更多政策帮扶。
- 3) 提供统一系统培训，并定期派专案组专员巡查各区域市场，根据实际经营情况给予一对一帮扶。

6、会员制度（详见附件 3-会员制度及积分规则）

会员制度是代理加盟商为答谢广大客户长期支持与厚爱而推出的一项客户回馈服务。

7、技术方案支持

- 1) 弘扬集团技术部随时为经销商提供设计方案支持，解决工程技术难题。
- 2) 对重大工程项目，公司从资质提供、产品设计、工程预算、工程谈判、支持指导等方面协助代理商、加盟商进行工程开发，以帮助提升销售。
- 3) 对于垫资较多的 BOT（租赁）项目，集团公司可以垫资参与合作。

8、售后服务支持

弘扬集团技术部为经销商提供技术支持，一年质保，终身维修；设有 400 售后服务电话，随时为客户解决售后问题，贴心服务。

七、招商执行方案

1、层级的设定

弘扬集团在全国区域范围内诚招代理商、加盟商、特约经销商的方式招商，考虑到最大程度普及和宣传硅元素，代理加盟区域按所在城市辖区进行划分，按每个市的各区、县计划单列设一个独家代理商。公司原则上不设省级独家代理，因特殊情况需要设省级代理商，需报公司总经理批准审核方可。

2、代理加盟商条件

- 1) 认同弘扬的经营理念、认同水溶性硅元素产品。
- 2) 能够看懂硅元素产品前景及巨大商机，愿意投入时间和精力经营者。
- 3) 具有一定的经济实力和良好的商业信誉，有营销经验及网络和渠道拓展能力。
- 4) 具备一定的创业意识，强烈的使命感及能力者。

3、返点、奖励政策

- 1) 第一密码形象招牌制作返点：凡合作伙伴按集团提供的招牌款式及字样制作并安装在固定位置，即可按首次提货额的 5%返点。请款时请附上招牌完工照片及申请表进行请款申请。
- 2) 开店装修返点：为开设第一密码品牌形象店的合作伙伴提供扶持，按首次提货额的 5%返点。请款时请附上店面完工照片及申请表进行请款申请。
- 3) 年度提货指标达标的优质代理商，有机会获得节日礼品、被集团邀请参加年会、参加国内外旅游等。如成功推荐其他代理商者，可获得更多物料、礼品支持。

4、货款结算及运输

- 1) 公司提供极具竞争力的价格支持，现阶段集团原则采取的是现款现货结算，货款到帐后 2-7 个工作日内发货。
- 2) 运费由代理商承担。由平台负责将货物发往代理商所在城市（原则上货运公司为公司长期合作伙伴，如有需求也可由代理商指定），代理商可进行运费到付。
- 3) 在运输过程中出现破损情况时，代理商接到货物后须在 3 日内将破损货物的明细以书面形式交承运部门确认后通知我们，经核实后以补货形式予以补偿。

附表 1——代理加盟费用标准：

区域代理加盟划分及费用标准				
城市级别	划分等级	GDP（年/亿）	单区代理	年度提货指标
直辖市及特例城市	一区代理 10 万，不包含任何区县（赠送物料）；每增加一个区 7 万，每增加一个县 5 万			为首次提货金额的 2 倍
省会城市	A	6000 以上	一区 8 万，每增加一个区 4 万，每增加一个县 2 万	
	B	6000 以下	一区 5 万，每增加一个区 2.5 万，每增加一个县 1.5 万	
地级城市区域	A	2000 以上	一区 5 万，每增加一个区 2.5 万，每增加一个县 1.5 万	
	B	2000 以下	3 万	
县级城市区域	3 万			
说明： 1、以上“区域代理加盟划分及费用标准”是指代理商首批提货金额的标准，区域划分见“附表”。 2、以上“年度提货指标”是指签订协议后的 12 个自然月内的提货指标。 3、代理加盟商协议期一般为 3 年，自签约起，每年度的总提货额不少于首次提货额的 2 倍，对于超过 2 倍提货额的代理商有机会获得节日礼品、被集团邀请参加年会、参加国内外旅游等（详见代理加盟合作协议）。 4、代理加盟合作自协议签订起，凡未达到年度提货指标者（签订协议后的 12 个自然月内的提货指标），集团有权单方面解除合作协议（详见代理加盟合作协议）。 5、代理加盟合作协议期满后，对于年度提货指标达标的优质代理商享有同条件优先权（详见代理加盟合作协议）。 6、后续补货数量，以商品出厂的最少数量为单位。 7、提货金额不包含配件提货金额（配件名称：矿化系统滤芯、滤芯、独立水杯、生命元素矿料）。 8、GDP（年）以城市政府网站或国家统计局 2016 年以后的数据为准。 9、对应等级按照以上 GDP（年）严格归类划分。 10、代理加盟提货费用在签订合同三日内交集团公司。				
举例说明： 绍兴（地级）：2016 年 GDP4800 亿元，对应等级为地级 A 类。				

附表 2——代理加盟区域：

区域划分			
城市级别	划分等级	GDP(年/亿)	城市名称
直辖市及特例城市	北京市、上海市、天津市、重庆市、深圳市、广州市、苏州市、青岛市、宁波市、大连市		
省会城市	A	6000 以上	武汉、成都、南京、杭州、长沙、郑州、沈阳、济南、西安、哈尔滨、合肥、福州
	B	6000 以下	长春、石家庄、昆明、南昌、南宁、呼和浩特、贵阳、太原、乌鲁木齐
地级城市区域	A	2000 以上	无锡、佛山、烟台、东莞、泉州、南通、唐山、潍坊、徐州、常州、温州、绍兴、鄂尔多斯、济宁、淄博、大庆、盐城、扬州、临沂、东营、包头、台州、泰州、嘉兴、洛阳、厦门、镇江、金华、泰安、沧州、襄阳、宜昌、邯郸、榆林、惠州、威海、中山、保定、漳州、吉林、德州、鞍山、聊城、衡阳、常德、岳阳、南阳、淮安、茂名、滨州、芜湖、湛江、菏泽、江门、柳州、株洲、许昌、咸阳、枣庄、廊坊、宿迁、周口、连云港、湖州、兰州、郴州、新乡、通辽、遵义
	B	2000 以下	包含、但不限于地级城市所属县级城市区域
县级城市区域	除以上城市所属之县级城市区域以外的县级城市区域		