



DRC 舒适博士：世界舒适鞋之王，一生必选的鞋！

Dr. Comfort 大中华区分销政策(2011 年)

根据美国总部和北京公司的整体规划，为了进一步加强对 Dr.Comfort 大中华区网络销售的管理，规范渠道销售，保护线上线下各分销商和店铺的利益，拓展线上网络分销渠道，维护 Dr.Comfort 品牌形象，现对网络分销商、网店经营进行授权管理、具体销售政策及管理流程作出如下的规定条款，自 2011 年 1 月 1 日起执行。

□ 网络经营管理原则

- 1、线下一个分销体系，线上一个分销体系。品牌共享，互为补充，互不冲突。
- 2、线上分销商及网店均需北京总公司授权经营，分销商需对所分销的网店进行管理。
- 3、网上店铺实行一店一授权。大型网上商城的销售，需与北京总公司签订合作协议。
- 4、公司制定了网络渠道商品的统一零售价，不允许出现低于标准价格进行销售。
- 5、线上线下的销售统计分开，网上销售的商品质量和享受的服务与实体店完全一致。
- 6、总部公司网络商务事业部对线上分销体系的建立、维护、拓展、政策制定、监督、检查与考核等进行统一的管理。

□ 网络销售平台及类型

- 1、网络平台：
 - 1) 银泰百货、走秀网、网易尚品、第五大道等奢侈品网站；
 - 2) 淘宝商城、京东商城、乐酷天、凡客、乐淘等 B2C 平台；
 - 3) 时尚类的综合资讯网站，如 YOKA、瑞丽女性、新浪尚品等；
 - 4) 淘宝、拍拍、易趣、有啊等 C2C 平台具有一定级别的网店；
 - 5) 具有一定规模会员数量的户外、运动、体育类网站；
 - 6) 具有一定影响力的健康、保健、医疗、糖尿病类网站。
- 2、网店类型：
 - 1) 官方旗舰店；
 - 2) 授权专卖店（专卖指定品牌系列的网店）；



DRC 舒适博士：世界舒适鞋之王，一生必选的鞋！

- 3) 授权商城店（销售指定品牌系列的在线商城）；
- 4) 授权综合店（什么都卖）。

□ 授权网络分销商的条件

- 1、授权的网络分销商需由北京总公司网络商务事业部进行资质审核：营业执照、法人代表、税务登记证等。
- 2、经营能力和资信：
 - 1) 具备良好的网络信誉和银行信用；
 - 2) 具备网络分销的配货、调送能力；
 - 3) 网络分销商有良好的商业信誉口碑；
 - 4) 有专业的销售人员和足够的时间投入；
 - 5) 与淘宝等网络平台有良好合作关系。
- 3、认同 Dr.Comfort 的经营理念及企业文化，接受 Dr.Comfort 中国总经销公司的规范管理。
- 4、能自觉执行公司规定的价格体系，杜绝低价倾销行为，维护市场价格规范运作。
- 5、签订授权合作协议后，网络分销商需交纳规定数目的品牌保证金（5000~10000 元）。在授权合同期间，如无任何违约行为，该保证金在合同终止时无条件返还。

□ 授权网络分销商的条件

- 1、线下的经销商未经授权不允许在线上开设网店（商城）或给网店（商城）供货。
- 2、目前已在网络分销或给网店配送的经销商，自本规定开始执行之日起的十个工作日内，需与总公司市场部联系，办理授权手续。并填写“网络分销授权申请表”，及签订《网络分销商合同书》，经总公司审批授权后，方可在网上分销经营。
- 3、未经授权的经销商，一经公司发现在网上销售的，视同违约，按协议规定公司将追究违约责任，扣罚违约金，同时有权停止供货，直至终止合作。

总公司给网络分销商的供货价、销售政策另行签订合同。线上网络分销商开票扣率、销售返利等相关政策见授权合同。线下经销商开票扣率、销售返利等相关政策与原合同条款不变。但需另签订网络分销授权书。



□ 线上网络分销运营流程

网络销售平台建设与管理实行高度集中、集权，包括：网销平台商品价格体系、订单、网上开店、网上销售，以及售后服务等，实行“全国一盘棋”。

- 1、线上网络分销商从总公司进货全部实行款到发货，所有货款全部汇至总公司财务（开户行、账号见协议书）；
- 2、网络店铺的进货订单，向线上网络分销商下达，由网络分销商负责安排发运；
- 3、对于网销过程中发现的各种问题，网络商务事业部及时提供支援和建议，对如何与消费者沟通与交流给予明确的指导性规则。
- 4、统一促销权：网上促销由总公司统一安排内容、时间、区域，对于小范围的促销活动要有原则，防止冲击其它区域市场。
- 5、线上线下统一的 CRM 会员管理。线上分销体系按级别分层次管理，不同的级别享受不同的支持和服务

□ 网络门店授权的有关规定

（一） 授权网络店铺的条件：

- 1、 授权的网络店铺需由网络商务事业部进行资质审核（需符合国家相关规定的证照、身份证、店名等）。
- 2、 经营能力及资信：
 - 1) 开店时间 3 个月及以上，具备网络零售营运能力、网络营销管理能力、B2C 仓储配送能力、一对一客户服务能力；
 - 2) 目前有经营的网店，信誉累计达到 80 分以上（淘宝、百度、易趣 3 星及以上，拍拍 5 星/心及以上），不可刷钻；
 - 3) 网店需本人亲自打理，非购买所得；
 - 4) 50% 以上的交易为实物，只经营虚拟物品的店铺不包括；
 - 5) 有服务承诺、好评率高、店铺动态评分高；
 - 6) 网络店铺需要加入平台诚信保障体系（5000~10000 元的品牌保证金）。

总公司规定：凡开设网店销售 Dr.Comfort 自有品牌及代理品牌商品，均需取得北京总公司合法授权，未经公司授权的网店，公司将通过各种方法终止进货渠道，停止供货。



(二) 授权网络店铺享受以下权益：

- 1、 获得 Dr.Comfort 授权证书及认证 LOGO，LOGO 可以放在经营的店铺上，提升网店的知名度和顾客信誉度；
- 2、 授权网络店铺的名称链接在Dr.Comfort中国区网络总经销网络网站www.drcomfort.cc上面进行查询；
- 3、 在网上享受 Dr.Comfort 新品的优先销售权，及网上专属商品的销售权；
- 4、 可优先获得 Dr.Comfort 特价商品的网上销售权，享有网络促销支持；
- 5、 享有 Dr.Comfort 公司全国统一的售后服务及 400-898-5099 的服务热线支持；
- 6、 可获得 Dr.Comfort 公司提供的清晰商品图片，商品详细的信息介绍，以及卖点描述信息等，以更好展示商品。
- 7、 线上线下统一的 CRM 会员管理。

(三) 授权网络店铺合同签署

- 1、 已在淘宝等网络渠道开设网店的店主，需按照上述的授权条件向北京总公司出授权申请，经公司审批后签订。
- 2、 经北京总公司授权的网上店铺，可以使用总公司颁发的网络授权标识。
- 3、 总公司指定专人负责网上店铺合同授权等事宜，并纳入总公司统一管理。

(四) 网上商品规划与管理

- 1、 网上销售和实体店销售的商品质量和享受的售后服务是相同的；
- 2、 网上销售的商品逐步做到与实体店有区别，差异化供货；
- 3、 网络店铺可根据不同类型的网店规划商品结构。

□ 价格管理体系

- 1、 总公司提供的全部商品的规定标准零售价，作为网络渠道的统一规定零售价，并同时规定了授权网店所有正常商品不得低于网络统一规定零售价，但可以自行采用代金券、提升原价后再打折（“折扣”后的价格仍然不能低于标准零售价）的策略进行销售。
- 2、 特价商品按公司规定折扣价执行，网络店铺不得私自低价倾销；
- 3、 公司专人负责对网络价格进行监控，如发现授权网店低于公司规定的最低价销售，将



DRC 舒适博士：世界舒适鞋之王，一生必选的鞋！

立即取消授权，并同时追究上游分销商的责任；

4、对于未经公司授权，低价倾销的网店，公司将组织稽查队伍进行整顿，进行严肃查处。并同时追查货源，对供货的线上、线下分销商，视为窜货处理，一次性收取分销商 2 万元违约金，直至停止合作，切实维护已授权网络店铺的合法权益。

北京互通科技集团

Dr. Comfort 中国区总经销商

2010 年 12 月 31 日

咨询热线：400-898-5099 了解更多详情！