

苏州极目机器人科技有限公司

# 2022 年度渠道体系管理规范

# 极目机器人《2022 年度渠道体系管理规范》

为加快推动全球农业智能化，帮助渠道伙伴创造商业价值，提升渠道经营质量，维护苏州极目机器人科技有限公司和渠道伙伴共同利益，特制定本制度。本制度适用于苏州极目机器人科技有限公司及各分子公司(以下简称“公司”)渠道体系内的分销商、经销商。

## 一、总则

### 1、渠道经营价值观

诚信为本, 互利共赢。

### 2、渠道结构与职能

#### 1) 渠道结构

“分销商”及“经销商”二种渠道结构。

#### 2) 分销商职能

- ①规划布局区域内渠道网络，并大力拓展经销渠道；
- ②全面赋能经销商，协助经销商经营本地市场；
- ③监督、管理经销商的经营活动，开展考核以保证分销商自身和公司终端市场目标达成；
- ④收集和反馈辖区内经销商经营情况, 协助公司推进、完善相关经销政策；
- ⑤负责收集经销商信息，包括公司基本信息、发货信息、销售情况等，统一纳入极目线上系统；
- ⑥协助公司开展当地公关活动，为经销商创造良好经营环境；
- ⑦承担货物储备、物流配送、经销商培训等职能；
- ⑧具备极目学苑作业培训能力、售后技术服务能力以及建设配件仓储；
- ⑨认可并积极传播极目企业文化。

#### 3) 经销商职能

- ①拓展终端用户，销售极目产品, 拜访收集目标客群信息，组织各类推广与演示活动；
- ②培训用户，帮助用户掌握极目产品使用技能；
- ③售后服务，对其所售出产品承担售后服务，建立良好面向终端用户的服务窗口。

### 3、市场保护制度

- 1) 在同一县/区(县级市)内只授权一家经销商经营。
- 2) 在同一市场区域内(以县为基础单位组成的市场区域)只授权一家分销商经营。
- 3) 分销商如在授权区域内以行政县为单位建立直销点或二级经销商(以下简称“二级经销商”),需在签订二级经销商协议后三日内报极目书面备案(详见附件三)。

## 二、渠道准入规范

### 1、市场类别划分

根据耕地面积、作物病虫害防治频次及每亩单价等因素计算市场价值,将全国农业县划分为A、B、C、D四种市场类别,根据市场类别确定年度销售任务,如下:

市场类别	年度销售任务/W 元	极目系列无人机年度销售任务/套
A	300	50
B	180	30
C	100	15
D	30	5

注:业绩考核时销售额或销售数量满足其中之一即可。

### 2、保证金制度

#### 1) 保证金用途

市场保证金:保证在合同授权的区域内销售产品,不得跨区销售;保证执行公司的价格体系和销售政策,不得擅自调整价格;保证承担经销商应承担的售后服务责任;以及公司要求的与渠道体系相关事宜。

销量保证金:完成约定销量。

#### 2) 保证金标准金额

分销商标准保证金【5】万元,经销商标准保证金【2】万元。

其中市场保证金占比【40】%;销量保证金占比【60】%

#### 3) 保证金支付与使用

签订合同后三个工作日内,保证金一次性支付到极目公司指定账户。

其中:市场保证金不可转化为货款使用。销量保证金可在每次提货时,按照【-】元/台的标准转

化为货款使用（注：每台飞机抵扣不低于 1000 元，具体金额在协议中体现。）

#### 4) 市场违规处罚

分销商/经销商出现跨区销售、低价销售、低价宣传、售后服务投诉等行为，经过公司相关部门核查属实，根据渠道管理制度确定处罚金额，并下达书面处罚通知书至分销商/经销商并由公司财务部执行处罚。

#### 5) 市场保证金补交

在合作期限内，分销商/经销商市场保证金因违反协议致使扣款，导致市场保证金余额不足，应在 7 个工作日内补足；不在公司规定期限内补交市场保证金，公司有权取消分销/经销权，终止合作。

#### 6) 保证金返还

①市场保证金：双方解除合同后，未出现市场违规及用户投诉（合作期内发生的问题导致投诉）行为，公司在 3 个月内退还市场保证金余额。

②销量保证金：未完成约定销量不予返还。

### 三、售后配件仓保证金制度

售后配件仓支付保证金规则：

配件保证金 (W)	授信比例
≥1	1: 3
≥10	1: 5

### 四、渠道考核规范

签约时间	中期核算			年终核算		
	业务核算 截止时间	年度销售总 任务完成率	不达标处罚措施	业务核算 截止时间	年度销售总任 务完成率	不达标处罚措施
1/1-3/31	9/1	≥60%	极目有权单方 面提前终止合 约，并不予退 还销量保证金	12/31	≥80%	极目有权单方面提前 终止合约，并不予退还 销量保证金
4/1-5/31		≥30%			≥50%	
6/1-8/31	/	/	≥20%			
8/31 后-次 年 1/1 前	次年 9/1	≥70%	≥90%			

注：年度销售任务见 2.1 市场类别，销售额或销售数量完成率达成其中之一即可。

### 五、中期核算不达标自保制度

分销商：提货 10 台整机，合作可观察至 12/31；

经销商：提货 2 台整机，合作可观察至 12/31。

## 六、考核数据获取途径

以分销商/经销商出货 PI 单或销售合同为准。

## 七、渠道管理制度

1、严禁分销商/经销商任何形式的低价宣传，发现 1 次扣除市场保证金 1 万元/架，发现 2 次扣除市场保证金 3 万元/架，发现 3 次则取消分销/经销权并终止合作。（说明：低价宣传指在微信朋友圈、微信群、QQ 群、论坛、贴吧等互联网媒体或在其他线下公开、公共等场合，低于公司官方售价的 90%进行宣传。

2、严禁向极目授权经销区域以外的用户销售产品或向非极目授权区域销售产品，发现 1 次有权按照 2 万元/架次，的标准扣除分销/经销商的保证金，发现 2 次有权按照 5 万元/架次的标准扣除分销/经销商的保证金，发现 3 次则极目有权单方面取消分销/经销权并终止合作。

3、严禁分销商在公司官方经销价格的基础上私自提高或降低经销商的进货价，发现 1 次直接扣除市场保证金 2 万元，并责成分销商退还或追缴差额，恢复官方统一经销价格。

4、分销商对于所辖区域的经销商拥有考核权。分销商自己开发的经销商考核结果必须报备公司；分销商如要取消辖区内原公司授权经销商，必须获得公司审批同意方可执行，如私自取消此类经销商，发现 1 个直接扣除市场保证金 1 万元，公司有权恢复该被取消授权之经销商资格。

5、严禁分销/经销商法人主体/关联企业或其法定代表人/股东等与分销/经销商具有直接或间接关系的主体同时宣传推广或经营与极目具有竞争关系企业的产品或非极目原厂产品、配件，发现 1 次极目有权按照 5 万元/架次的标准没收分销/经销商的保证金。

6、严禁作出损害极目品牌形象及商誉的行为，包括但不限于联合用户恶意投诉极目，发布、传播损害极目品牌和商誉的图片、视频、文章、不良评论、评价等，发现 1 次直接扣除市场保证金 1 万元。

7、未按极目售后服务要求向用户提供售后服务的，发现 1 次直接扣除市场保证金 1 万元。

8、未经报备私自变更经营地址(以分销/经销合作协议中签署的经营地址为准)，导致出现客户投诉、影响极目声誉或引起其他纠纷的，发现 1 次直接扣除市场保证金 1 万元。

9、因保管不当导致极目政策文件等信息泄露的，发现 1 次直接扣除市场保证金 1 万元。

10、在农机补贴运行中，分销/经销商存在下列行为的，属于违规行为：

1) 私自伪造、编造产品编码信息；2) 私自伪造、变造产品铭牌；3) 销售的产品配置不符合补贴政策要求，又进行农机补贴申报的；4) 销售价格不符合补贴政策要求，又进行农机补贴申报的；5) 未按《农业机械产品修理、更换、退货责任规定》规定及时向购机者提供售后服务，导致用户投诉的；6) 除上述行为外，有其他违反国家农机补贴政策的违规行为。由违规分销/经销商承担相关法律责任。

## 八、分销商/经销商淘汰及退出规范

(1) 分销商/经销商淘汰规范

淘汰标准	淘汰处理办法	备注
根据本渠道管理考核规范，销售业绩不达标	退还市场保证金余额，取消授权	若未完成约定销量， 剩余销量保证金不予 退还
根据本渠道管理纪律，严重违反渠道纪律	退还市场保证金余额，取消授权	
企业出现违法行为，可能引发重大经营风险	退还市场保证金余额，取消授权	

(2) 分销商/经销商退出规范

退出标准	退出处理办法	备注
合同期满退出	退还市场保证金余额，取消授权	若未完成约定销量， 剩余销量保证金不予 退还。
合同期内退出	扣除市场保证金，取消授权	

## 九、市场门店装修规则

分销商/经销商应按照极目的要求设置相应的门头。

作为与极目直接签署协议的合作商，在满足以下条件的情况下，极目可给予合作商【1000】元的门店装修费用补贴。

①合作商一年之内销售整机数量大于等于 3 台的；②按照极目统一设计方案进行装修，并严格按照甲方的验收要求提交验收资料：包括：装修验收表、验收图片、验收视频（详见附件：合作商

门头装修方案、门头装修验收表）；③上述验收资料经极目验收审批通过。

上述补贴费用在每年度 12 月 30 日前由极目统计汇总，合作商开具给极目发票内容为“市场推广费”的发票后，极目将相应款项支付给合作商。

极目仅针对与极目直接签署协议的合作商进行上述补贴，若合作商的二级满足上述条件的，可以将相应材料提交至上级，以直签合作商的名义按照上述补贴政策享受补贴，合作商与二级经销商之间自行结算，与极目无关。

## 十、技术人才培养考核及培训点审定制度

为了给用户提供最佳的使用、售后体验，分销/经销商需按照极目的要求培养植保无人机驾驶员、售后工程师等，从而制定产品使用方式及维护技术的全套解决方案。具体按照“极目学苑”的要求和相关制度进行（详见附件二：极目技术人才培养考核及培训点审定管理制度）。

## 十一、附则

1、在法律允许的范围内，本规范的最终解释权归苏州极目机器人科技有限公司所有。

2、苏州极目机器人科技有限公司有权根据渠道销售体系的业务变化调整本规范内容，并将规范

内容同步给分销商、经销商。

苏州极目机器人科技有限公司  
2021年10月21日

附件一：

门头 装修验收表			
店名：			
地址：			
经销商名称：			
验收大项	要素	验收情况	其他说明
效果	品牌元素是否与申报一致	是 否	
	门头及LOGO是否符合要求	是 否	
	是否有安全消防装置	是 否	
	是否有宣传册摆放区域	是 否	
尺寸	门头尺寸是否满足需求	是 否	

门头照片		背景墙照片	
展台照片		宣传手册柜 照片	
内部整体 空间照		外部整体 照片	
验收人（销售负责人）			
审核人（营销中心负责人）			
时间			

附件二：

### 极目技术人才培养考核及培训点审定管理制度

#### 第一章 总 则

##### 第一条 制度目的

为了搭建极目机器人技术人才培养体系，培养植保无人机驾驶员、售后工程师、植保无人机教员，从而制定产品使用方式及维护技术的全套解决方案。旨在为极目与经销商（培训点）培养出优秀的技术人才，为用户提供完善的产品使用教程和最佳的使用、售后体验。

通过专业、高效、便捷、持续的培训和学习，使技术人员和客户更加了解极目，体验到产品的优越性能和优质服务，加强紧密合作关系。使用户能够安全、高效使用产品的同时，享受一流的服务，提升收益，为三方更加稳固的合作关系打下坚实的基础。

##### 第二条 制度原则



本着体系共建、优势互补、资源共享、合作共赢的原则。

### 第三条 适用范围

企业内部（总部及分公司）、经销商（培训点）、培训业务合作单位及平台机构。

## 第二章 培训考核及审定类别

### 第四条 植保无人机驾驶员

培养能够安全、熟练的操作产品，充分发挥产品性能，将产品使用收益最大化的人员。

### 第五条 售后工程师

培养能够熟练掌握产品的操作、维护、维修、排障技能，高效完成售后工作的人员。

### 第六条 教员

培养具备能够从事植保无人机驾驶员培训、教会用户安全高效的操作产品、了解售后服务流程和服务政策的人员。

### 第七条 培训点

审定具备培训场地、培训设备、教员资质等条件的培训教学点，旨在能够市场承担用户的驾驶员培训工作，提供本地化的培训服务。

## 第三章 培训目标

### 第八条 购机（意向）用户驾驶员培训目标

- （1）能够安全、熟练的操作产品，充分发挥产品性能，将产品使用收益最大化；
- （2）在使用产品的同时，能够充分了解，并享受极目服务的及时性、便利性；

### 第九条 售后工程师培训目标

- （1）深入了解极目企业文化，进步历史、未来发展方向；
- （2）熟练掌握极目售后服务政策，售后服务工作规范和流程，巩固和提升技术人员的综合职业素养；
- （3）熟练掌握极目各类产品的技术参数，为市场及用户提供准确的产品使用建议；
- （4）熟练掌握极目各类产品的操作、维护、维修、排障技能，高效完成售后工作；
- （5）有能力为购机用户提供专业、便捷的产品使用培训体验；
- （6）通过持续培训，掌握最新技术，不断提升专业技能水平。

### 第十条 教员培训目标

- (1) 深入了解极目企业状况，进步历史、未来发展方向；
- (2) 熟练掌握极目各类产品的理论知识以及操作、维护、保养、排障等技能；
- (3) 能独立高质量完成极目各类产品的理论培训、实操培训；
- (4) 在飞行与教学过程中，对突发紧急事件有较强的处理能力。

#### 第四章 培训方式

##### 第十一条 植保无人机驾驶员培训方式

(1) 市场培训：针对购机（意向）用户，由经销商（培训点）技术人员（须具备教员资质）在当地负责培训，极目学苑将为用户培训制定清晰的培训流程和完善的培训教材，确保经销商（培训点）技术人员在短时间内教会客户安全、高效的操作产品，了解售后服务流程和服务政策，让用户在体验产品带来便利性的同时，享受合作伙伴与极目的贴心服务。

(2) 公司培训：极目苏州总部及分公司每周定期开展购机用户驾驶员培训班，如有需要，可邀请客户就近前往参加。

(3) 持续培训：随着技术的不断革新，产品更多新功能不断上线，我们将第一时间对经销商（培训点）人员进行培训，再由经销商（培训点）对客户产品进行技术升级和新功能宣讲培训，保证客户享受最新功能产品。

##### 第十二条 售后工程师培训方式

(1) 首次培训：极目苏州总部定期售后工程师培训班，总部培训具有培训资源丰富、培训流程完善、培训效率高等特点，极目员工及经销商（培训点）人员首次学习需到总部参加专业培训；

(2) 持续培训（线上）：在作业季前、作业季中，面对可能发生的技术问题，我们将展开季前复训、季中针对性培训，通过远程视频及语音连线，为已经过专业培训的售后工程师提供及时的“问题扫盲”培训，提供及时的技术支持和问题解决方案；

(3) 提升培训：在作业季结束后，我们将开展年度售后工程师能力提升培训，对当年的售后服务工作进行总结，对遇到的问题难点进行集中攻克，对全体售后工程师技术能力、服务意识能力进行强化培训。做到带着问题而来，载着满意而归。

##### 第十三条 教员培训方式

(1) 培训对象：已考取“驾驶员”或“售后工程师”合格证的人员。

(2) 极目苏州总部不定期开展教员培训班，主要对极目各类产品的工作原理及性能等理论知识、操控技术和系统软件的操作、组装调试以及维护保养等实操进行强化培训；

(3) 教学方式与教学规范培训，能独立高质量完成教学任务；

(4) 提升飞行与教学过程中遇到突发事件的紧急处理能力；

(5) 持续培训（线上）：随着极目产品的技术革新、教学资料的不断优化更新，极目学苑会第一时间将最新的产品技术信息与教学资料同步至每一位教员并进行宣讲培训。

第十四条 培训网点

- (1) 极目苏州总部
- (2) 极目分子公司
- (3) 极目授权经销商（培训点）

第十五条 培训前准备

- (1) 开班时间：每周一开班，法定节假日当月时间顺延；
- (2) 培训周期：根据学员学习接受程度，技术培训 5-8 日；业务人员及购机用户培训时长 3-5 日；如遇恶劣天气等不可抗力，培训时间顺延；
- (3) 培训申请：钉钉（区域人员）、《培训申请表》（培训点）。

培训申请通过后，教员会电话或微信通知到每位学员，指导小程序上缴费报名，并发《培训通知》。

根据培训网点接纳能力安排培训，如果人数已满，按照申请提交的先后顺序依次顺延，或调整至同期其他区域有培训安排的培训点。

原则上不经过审批流程的学员不予接待，如学员已到培训地点或要插班，在培训安排不开情况下只可旁听，培训顺延到下期。

第十六条 培训实施

- (1) 报到、学员登记、制证信息登记、管理制度及安全承诺书宣讲签字。
- (2) 教员介绍，宣讲极目企业文化和优势，为学员营造对极目公司、极目产品、教员和飞防事业的认同感。
- (3) 严格按照《培训课程表》和《培训规范》内容培训，统一输出总部提供的教学资源包内容，每天教员总结各学员学习情况、学员填写学习日志。
- (4) 培训期间，学员必须在极目学苑（小程序）上理论学习，线上试题全部通过后才可参加飞行实操考核。
- (5) 有条件的培训点，在培训后期学员（购机客户）所有作业模式都熟练情况下，可安排实际作业场景飞行，建议每人达到 5 个架次，且单条航线超过 200 米。
- (6) 考核，理论考核采用线上考核，实操考核严格按照实操《考核标准》进行考核，每人均有两次考核机会。考官评语中要指出优缺点及改善方法，学员签字。

第十七条 培训后

- (1) 学员填写《学员反馈表》，给教员及培训点评价打分。

(2) 考核通过后开通账号，发放“植保无人机驾驶员”电子证，并安排制作实体证，一个制证周期内统一寄送到各培训点。

(3) 一个制证周期内发放“植保无人机教员”、“植保无人机售后工程师”实体证。

(4) 持续跟踪培训：学员培训结束后，教员须不定期回访，尤其是作业季前中后期，远程联系沟通操作、保养、作业及注意事项，持续性保持并提升学员水平。

(5) 证书样本



## 第六章 考核标准

### 第十八条 植保无人机驾驶员

考核分为两部分，理论为线上考核，实操为线上线下相结合的形式，依据《植保无人机驾驶员实操考核标准》

第十九条 售后工程师需先通过植保无人机驾驶员培训考核，再通过售后理论和实操技能考核，依据《售后工程师考核标准》。

### 第二十条 植保无人机教员

需先通过植保无人机驾驶员培训考核，再通过教员的理论和实操考核，依据《教员考核标准》。

## 第七章 技术人才补贴建议

建议经过公司总部培训考核的持证技术人员，纳入公司技术支持服务人才库，享受相关补贴，公司总部给出补贴办法建议，具体情况各分公司、经销商（培训点）各自拟定实施细则。

### 第二十一条 教员

纳入师资库，享受教员课时补贴待遇，详见《教员课时补贴费用实施建议》，合作期间享受公司总部年度教员教学能力提升培训福利。

### 第二十二条 售后工程师

纳入售后工单管理系统，享受工时补贴，详参公司《经销商售后服务协议》中关于工时补贴的规定，合作期间享受公司年度售后能力提升培训福利。

## 第八章 培训点审定

第二十三条 培训点资质要求

资质	详细说明	最低数量	建议数量	备注
设备	全地形飞行机	1 架	2 架	1、提供主机设备采购或租用清单，附设备铭牌编号、保险单、实拍照片（含数量合集）。 2、拆装机与飞行机分开，拆装机要保证能通电测试、练习校准。 3、所有培训资料、软件、固件、设备都应与极目总部实时信息对称，有优化和变动立刻修改，设备要定期升级，做到与出厂产品一致。
	拆装机	1 架	2 架	
	充电器	2 台	4 台	
	电池	4 组	8 组	
	发电机	1 台	2 台	
	完整拆装维修工具	1 套	2 套	
	配件库	若干	若干	
人员	教员	2 名	2 名	1、提供教员证、身份证扫描件，培训点和教员的聘用协议。 2、实操教学 1 名教员同期最多带 6 名学员
场地	理论教室（10 人）	1 间	2 间	1、不能在禁飞区。 2、理论教室有幻灯片播放设备、音响，桌椅，并提供实拍照片。 3、提供飞场地面积，实际图片及场地使用（租用）证明。 4、室外实操飞行场地有学员遮阳防护棚。
	实操飞行场地	1 个	1 个	

第二十四条 符合条件的培训点，填写《培训点审定申请表》至极目学苑综合部，公司于 7 个工作日内予以安排审定。

第二十五条 审核通过后，培训点与公司签订《培训点合作协议》，遵守协议约定义务和享受协议约定的权益。

第九章 动态管理机制

第二十六条 复核机制

植保无人机驾驶员、售后工程师、教员采取 2 年一个周期的复核管理办法，培训点采取 1 年一个周期的符合管理办法，以上资质持有者在到期前 2 个月提出书面《复核申请》，发送至指定邮箱 mayaping@eav.top，公司在收到申请后 10 个工作日内予以回复和审核。

第二十七条 不符合条件的取缔规定

对于有以下行为的人员和培训点，我公司将予以取缔相关资质，并同时取消因资质享受的

一切优惠政策。

- (1)、未按照本制度标准和规范而取得的技能证书和培训点；
- (2)、持证人员在作业或提供技术支持服务时存在故意违法的行为；
- (3)、培训点未按极目总部的培训规范开展培训，经整顿或提示未改进的，予以吊销培训点资质；
- (4)、个人和培训点存在私自转让资质行为的；
- (5)、严重影响极目公司企业形象和口碑的行为。

## 第十章 附 件

第二十八条 附配套的管理文件、考核办法、培训规范、实施流程等作为本管理制度的有效组成部分，执行此管理制度，需配套一下文件：

1、附件 1 —附件 8 《培训申请单》、《培训通知》、《签到表》、《安全承诺书》、《植保无人机驾驶员制证信息登记表》、《学员反馈表》、《培训点审定申请表》、《复核申请表》。

2、《技术人才培训考核规范》

（含：培训课表、考核表、培训标准建议流程）

3、教学资源包

（含：教学 PPT、实操教案、维修 SOP）

4、《教员课时补贴费用实施建议》

5、《经销商售后服务协议》（以公司售后部门提供为准）

6、《极目机器人培训点合作协议》

本制度最终解释权归苏州极目机器人科技有限公司

附件三：

书面备案模板											
二级经销商名称	纳税人识别号	注册地址	法人	联系人	联系方式	授权区域	授权起止时间		上级经销商	上级售后负责人	联系方式