



Abbkinе 中国区代理商政策大纲

Abbkinе 于 2012 年在美国加利福尼亚州成立，于 2017 年在中国建立运营中心。结合了 Abbkinе 美国技术和中国制造两方面的巨大优势，Abbkinе 致力于提供创新的、高品质的、高性价比的实验研究工具，以期成为生命科学研究发展，药物研发等领域的关键推动者。



经过几年的快速发展，Abbkinе 在生物抗体试剂领域的研究取得了较大的成就，特别是蛋白纯化和标记技术上。Abbkinе 的产品线包括免疫分析试剂、标签及内参抗体、特色二抗、蛋白质纯化产品和其它分子生物学试剂盒，以满足世界各地的大学科研院所、医院研究以及生物医学研究机构科学家的研究与分析需求。更多信息请访问：[Abbkinе 介绍](#) | [Abbkinе 历史沿革](#) | [Abbkinе 愿景](#) | [Abbkinе 全球引用文献部分列表](#) | [Abbkinе 质量保障体系](#)。

Abbkinе 充分认可中国区市场的成绩，特授权艾美捷科技在各省市招募卓越优秀的经销商，开启 Abbkinе 在中国区的新时代。凭借着艾美捷科技多年的市场营销、渠道管理以及多媒体与线下线上结合的推广经验，我们将从市场营销，渠道管理等方面帮助 Abbkinе 经销商朋友共同发展，一起进步。相关政策概览如下：

第一条、有关于代理期限、区域与方式



通过合理的期限约定以及及时的跟踪评估，我们希望优秀的合作伙伴脱颖而出，通过 Abbkinе 产品线拓展其细胞学、免疫学以及医疗诊断领域的市场机会，并建立起 Abbkinе 当地化直销、分销以及市场和库存体系：

1. 代理期限：合作初期每半年考核，正式合同双方一年一签
2. 代理区域：一般为省级代理或者省级重点城市特约代理
3. 代理方式：根据合作关系分为代理商、特约代理商



Abbkin 中国区代理商政策大纲

第二条、有关于代理年度任务、违约金



通过代理期间的业绩约定以及跟踪评估，我们希望甄选出优秀且长期合作的合作伙伴，帮助代理商实现更高的业绩增长和业务利润，通过违约金制度实现区域政策保护以及业绩激励：

1. 年度销售任务：根据区域约定月度任务和年度任务，至少达到任务的 80%
2. 违约金：签约代理的月度任务作为违约金金额，半年任务未达标从违约金扣除

第三条、有关于建立区域现货库存与分销体系



我们认为 Abbkin 产品线覆盖最热销的客户产品需求，我们希望借助于本地合作伙伴，通过建立直达用户的当地库存体系以满足用户对快捷服务的热切需求，并借此建立起当地的分销体系：

1. 现货库存：备货热销品目 5000 元起步，备货品目确定后不予退换
2. 分销体系：在当地建立起完善的二级分销库存和分销网络

第四条、其它



Abbkin 将持续关注于全球细胞学、免疫学以及生物医学诊断领域的研究焦点，为全球客户提供创新的、高品质的、高性价比的实验研究工具。凭借着艾美捷科技多年的市场营销、渠道管理以及多媒体与线下线上结合的推广经验，我们将从市场营销，渠道管理等方面帮助经销商朋友一起发展，共同进步：

1. 区域保护：代理商不得在其他区域内销售；否则违约方按其销售额 5 倍赔偿给损失方
2. 大客户支持：协助代理商开发当地区域大客户，为大客户提供个性化解决方案
3. 艾美捷代理品牌支持：其它 100 多万 Abnova、Jackson、Cayman 等原装进口试剂市场技术支持