



商机报备、管理制度协议

甲方：昆仑数模（上海）信息科技股份有限公司

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方依据已签署的《昆仑数模产品推广合作协议书》为基础，补充签署《商机报备、管理制度协议》，此协议作为合作协议书的附件，具有同等法律效力，对合作双方均具有平等约束力。特订立本协议，并共同遵守下列条款：

一、商机报备制度概述

商机报备制度旨在规范昆仑数模 CAE 软件代理商在发现、评估、报备及跟进商机过程中的行为，确保商机信息的及时、准确传递，提高商机转化率和市场竞争力。

通过制度化管理，促进代理商与公司总部的有效沟通与合作，共同推动昆仑数模 CAE 软件市场的拓展与深化，实现共赢。

二、商机报备范围

1. **新客户或潜在客户：**代理商在接触新客户或潜在客户时，需及时报备相关信息，包括客户背景、需求、意向等。
2. **市场新业务机会：**代理商在市场调研过程中发现的新业务机会或潜在市场，也需进行报备，以便公司评估并制定相应的市场、产品策略。
3. **合作伙伴机会：**与潜在合作伙伴的合作机会，包括联合推广、项目合作等，同样需要报备。

三、商机报备流程

1. **发现商机：**代理商通过市场调研、客户沟通等方式发现潜在商机。
2. **评估商机：**对发现的商机进行初步评估，包括客户需求的真实性、项目的可行性、市场竞争情况等。
3. **填写报备表：**将评估后的商机信息填写到报备表中，包括客户基本信息、项目详情、预期收益、沟通信息记录（邮件往来及名片等）。
4. **提交报备：**将报备表提交至昆仑数模公司总部或指定部门进行审核。
5. **审核与确认：**昆仑数模公司总部对报备的商机进行审核，评估其可行性和潜在



价值，经昆仑数模确认并邮件通知代理商后，此报备被成功确认。

6. **跟进与反馈：**代理商应定期向昆仑数模总部反馈跟进结果和进展。

7. **报备保护期：**代理商报备保护期为 8 个月，8 个月内完成合同签订，合同签订后，根据客户提供的 license 起始日期，昆仑数模提供 3 个月的正式 lic，3 个月内代理商负责协调客户完成回款后，昆仑数模提供剩余 9 个月的 lic。根据客户的回款进度，昆仑数模结算代理商的回款，完单。

8. **汽车主机厂报备制度：**针对汽车主机厂，单个代理商同时报备的客户不多于 5 个，报备后保护期为 8 个月（特殊情况一事一议）。超过 8 个月后，此客户商机状态更改为开放，释放给其他代理商，后续新代理商完成签单，本单与之前代理商毫无关系。任何代理商不得以任何理由，阻扰、阻碍新代理商完成签单、也不得已任何理由要求新代理商分享此单代理服务费等收益。如若发生以上情况及其他违规行为，昆仑数模尤其取消违规代理商的代理资格。

9. **其他非汽车行业：**根据代理商提供的销售人员名录（销售人员的真实性、可靠性需得到昆仑数模的确认），经确认的销售人员，单人可报备不多于 15 个客户。

四、商机管理制度

1. **统一管理：**昆仑数模指定专业部门负责商机的统一管理和协调，确保商机信息的准确性和时效性。
2. **信息保密：**代理商需严格遵守信息保密原则，不得擅自泄露商机信息给第三方。
3. **激励机制：**建立完善的激励机制，对成功报备并促成合作的代理商给予相应的奖励或提成，以激发其积极性和创造力。
4. **培训与支持：**昆仑数模总部为代理商提供全方位的技术培训，包括产品知识、产品技巧、技术特点等技术方面的培训。代理商应尽快培养自己的技术人员和团队，并开展产品推广过程中的技术咨询服务。原则上昆仑数模技术人员不参与产品初期推广中的技术支持和服务。
5. **监督与考核：**昆仑数模定期对代理商的商机报备、客户跟踪和管理工作进行监督和考核，确保其按照制度要求执行，并有权对违规行为进行相应的处理。详细监督与考核机制见附件《代理商考核制度》。
6. **其他：**本商机报备及管理制度协议，有效期 12 个月。协议内未尽事项，解释权归昆仑数模所有。



五、总则

通过建立完善的商机报备和管理制度，用于规范代理商的行为、保护各个代理商利益、提高商机转化率和市场竞争力。同时，公司也昆仑数模也将不断优化制度流程，加强培训和支持力度，为代理商提供更好的发展平台和机会。

甲方：昆仑数模（上海）信息科技股份有限公司

盖章：

法定代表人（签字）：

业务联系人（签字）：

地址：上海市嘉定区城北路 1355 号 A 幢 11 楼

日期： 2024.09.28

乙方：

盖章：

法定代表人（签字）：

业务联系人（签字）：

地址：

日期：