

English:

Exclusive Agency Code: A

RUSH WAVE Brand Party Code: B

Exclusive Agency

Annual Sales Target by Country

- 50 to 300 units depending on the market size of the designated country.
- This target is agreed upon and confirmed by A and B.

Exclusive Agency Deposit

- After reaching a consensus on the expected market size of the designated country, a deposit of RMB 2,000 per unit is required.
- Example: For a sales target of 70 units in Japan, a deposit of RMB 140,000 is needed.
- The exclusive agency agreement becomes effective once B receives the full deposit from A.
- For each unit sold, RMB 2,000 of the deposit will be refunded (in cash or deducted from the payment for goods, as chosen).
- If A exceeds the sales target, B will provide a reward in cash or goods from the manufacturer.

Exclusive Agency Rights

- All orders from the designated country are attributed to A.
- B will provide online customer resources to A.

After-sales responsibilities of exclusive agent

- Provide complete after-sales service
- Go to a Chinese factory to learn after-sales technology or have the factory send people to the country to teach after-sales technology (the cost will be borne by A)

Can Other Agents Sell in the Exclusive Agency's Territory?

- Due to the presence of many online agents, we recommend adopting a secondary sales agency model.
- Example: If the U.S. agent sells goods to Japan, the order will be fulfilled by the exclusive agent in Japan, and the profit from this order will be shared equally between the U.S. and Japanese agents (50%/50%).
- The exclusive agent has the right to refuse this sales model.

Russin:

Эксклюзивное агентство

Кодовое обозначение эксклюзивного агента — А,

Бренд RUSH WAVE — кодовое обозначение В.

Годовая цель продаж в стране

- От 50 до 300 единиц, в зависимости от масштабов рынка указанной страны.
- Цель устанавливается по взаимному согласию А и В и подлежит подтверждению.

Залог за эксклюзивное агентство

- После согласования ожидаемых масштабов рынка в указанной стране вносится залог в размере 2000 юаней за каждую единицу.
- Пример: если целевой объем продаж в Японии составляет 70 единиц, то залог составит 140 000 юаней.
- После получения полной суммы залога от А эксклюзивное агентское соглашение вступает в силу.
- При продаже каждой единицы возвращается 2000 юаней (наличными или в виде зачета в счет оплаты товара).
- Если А превышает целевой объем продаж, В предоставляет производственное вознаграждение в виде денежных средств или товаров.

Права эксклюзивного агента

- Все заказы в указанной стране принадлежат А.
- В предоставляет А доступ к онлайн-ресурсам клиентов.

Послепродажные обязанности эксклюзивного агента

- Обеспечить полное послепродажное обслуживание.
- Посетите китайскую фабрику, чтобы изучить технологию послепродажного обслуживания, или попросите фабрику отправить людей в страну для обучения технологиям послепродажного обслуживания (расходы будет нести компания А)

Могут ли другие агенты продавать в регионе эксклюзивного агента?

- В связи с наличием множества онлайн-агентов мы рекомендуем вторичную модель продаж.
- Пример: если агент в США продает товар в Японию, то заказ отправляет японский эксклюзивный агент, а прибыль от данного заказа делится 50/50 между агентами США и Японии.
- Эксклюзивный агент имеет право отказаться от данной модели продаж.

[Quzhou Sincar Technology Co.,Ltd](#)

Contact: Alex Email: alex@zjsincar.com

Phone: +8613958186515

WeChat: sincarspower