

合格报价通发展要求补充说明

1、关于客户信息真实性：

报价通用户信息须真实及完整录入，公司名称须与工商信息一致且公司正常运营。OA录入的客户信息须与实际报价通用户信息一致，信息不一致的，不纳入考核。

2、关于品种申请：

报价的品种须是符合工业原材料领域。

3、关于价格申报：

无论是工业原材料品种或自定义品种产品申报的价格，需规范且符合当下市场行情，不得随意报价，扰乱市场行情，给公司生意社平台公信力带来负面影响。

4、合格报价通说明：

合格报价通，即连续三周都有报价的客户。客户需自主完成报价，连续三周代替客户发布报价的，视为虚假报价，不纳入考核范畴，公司会通过技术手段进行甄别。

5、关于客户冲突（重要）：

- （1）以OA客户登记时间的先后顺序为保护原则，谁先登记的即属于谁的客户，登记后需及时指导客户完成注册并发布报价。
- （2）市场部员工不得随意登记已开通报价通的客户信息，如有冲突，以谁先联系客户且指导客户注册报价通，客户则属于谁。
- （3）多次登记非自己发展的报价通客户的员工，视为恶意抢占客户，一经查实，当月则按不达标进行罚款处理，且部门负责人及办事处负责人附带连带责任。

报价通作为一种报价和推广企业的工具，目的是为了客户形成一个自主报价的能力及习惯。切勿为了一时的利益，偏离了公司推广该项服务真正意义的轨道。各部门员工须严格遵守以上考核制度，共同营造一个良性有序的发展氛围！

浙江网盛生意宝股份有限公司

市场与人事管理部

2021年8月3日