



经销商申请

尊敬的潜在亚洲煤炭催化剂公司经销商：

感谢您对ACCC产品的关注。ACCC非常希望与您合作,相信我们的合作定能为煤炭催化剂 CC-88开辟广阔的市场。ACCC欢迎您提出诚挚的建议和任何反馈,将虚心聆听和采纳您的建议,共同打造一支优秀的合作团队,促进业务发展。ACCC保证将经销商作为公司长期、重要的业务合作伙伴来对待。感谢您迈出合作的第一步。

在阅读本文时,请注意有些问题需要回答,并要以书面形式将答案提交给ACCC。ACCC要求其它问题亦需重视。请认真回答每个问题。最重要的是,尽快递交经销商申请。

历史信息/公司简介

- 1) 请介绍贵公司情况及经营范围,是否从事过煤炭经销(在国家、省及本地范围内)、煤炭处理及洗煤,是否进口及经销过污染控制、环保、附加燃料、水处理或能效方面的产品?本公司产品哪些方面吸引您?
- 2) 贵公司成功进口经销其它公司产品时间在一年以上的,请提供相关公司详细的证明人资料,资料须提及所有相关的联系信息,如:公司名称、联系人姓名、职务、电话号码、传真号码及电子邮件地址等。请注意,我们将联系您所提供的证明人。
- 3) 请就贵公司如何经销ACCC 产品及服务经销区域用户市场、能源及环保市场拟订详细的营销计划及提升销售计划。
- 4) 请写明贵公司拟经销区域,告诉ACCC目前贵公司客户类型和数量以及拟开拓客户类型和数量。
- 5) 请说明贵公司目前经销产品的价位和数量。如果经销煤炭,请说明经销的煤炭类型:次烟煤、褐煤、无烟煤或混煤等。请提供贵公司客户类型:公用事业/电力公司、化学处理蒸汽热用户与轧钢厂,客户使用何种锅炉和熔炉,ACCC希望经销商最好既能经销本公司产品,又能销售、安装及维修机械化煤炭催化剂应用系统。
- 6) 一旦成为本公司经销商,您就代表ACCC和#1 煤炭催化剂 CC-88。ACCC希望贵公司能帮助其打造出一个强势的品牌。可能的话,请提供贵公司目前拥有的所有媒体关系及拟建立的媒体关系,以共同开展围绕ACCC产品经销的促销活动。请简述贵公司拥有的媒体关系。

财务要求

- 7) 若要成为所在区域经销商,贵公司财务状况须良好。请向ACCC提供一份简明扼要的财务报表及银行证明信,同时提供公司历史,说明销售及信贷额度状况。
- 8) ACCC希望其国外经销商能预留一定的营销预算,以便有足够的资金用于广告、销售材料、促销及辅助材料准备支出。请简要说明贵公司营销预算情况。

9) 贵公司必须承诺,成为ACCC经销商后,至少采购1吨至20吨的ACCC产品(CC-88和ACCC其它产品)。请说明一年内贵公司最少采购金额总值。

10) 若经销商实现销售目标,兑现其经销区域的承诺,ACCC会授予其区域独家经销权。经销商必须开展促销活动,如与相关协会、机构及产品临床试验机构举行会议等。请简述贵公司是否有能力开展类似活动。

11) ACCC经销商必须时刻观察所有可能影响ACCC在经销区域的业务的市场动态,并向ACCC汇报。

12) ACCC经销商必须通过互联网每月向ACCC经销商经理汇报两次,向其提供销售进展报告、销售数据及经销区域市场状况。

13) ACCC经销商应尽量参加区域、当地及全国性煤炭能源与清洁技术行业贸易展。请详细介绍贵公司经常作为参展商参加的贸易展。请详细说明其它非常适合AMOX ENVIRONMENTAL LLC公司产品参展的贸易展。

14) ACCC经销商每年必须来北京ACCC美国员工处培训,并每年邀请ACCC管理人员到其所在国家办事处参观一次。

法律问题及义务

15) ACCC所有经销商必须确保遵守亚洲煤炭催化剂公司商标注册规定,绝对不可违反。事先未征得ACCC书面同意,不得擅自使用亚洲煤炭催化剂公司标志、徽标及商标。

16) ACCC经销商必须向ACCC提供营业执照及所在国家、区域法律保险范围规定的复印件。虽然亚洲煤炭催化剂公司在全球投保产品责任险,不过,独家经销商有责任按规定在其所在国对产品投保。ACCC还希望经销商协助保护知识产权,确保业务长期持续发展。

再次感谢您对亚洲煤炭催化剂公司 CC-88的关注。ACCC希望与您合作,帮助您将ACCC产品销售出去。合作生财,并帮助亚洲各国改善燃煤能效,使环境清洁。

请将问题答案通过电子邮件发送至:
CORPORATE@COALCATALYST.CN
或将答案传真至:0012126886683

谨上

Evan Lipstein

Evan Lipstein
亚洲煤炭催化剂公司首席执行官
421 Seventh Avenue, Suite 500.
New York, NY 10001 USA
电话:212-688-5600/传真:212-688-6683
电子邮件:CORPORATE@COALCATALYST.CN
www.coalcatalyst.cn