1 / 7

甄选大陆地区总经销商案 Q＆A
招商投标期限、资格及相关问题:
Q:想要参加此次甄选总经销商案，需要具备哪些资格？提交哪些资料？
A:需具有独立法人资格的经营主体，领有企业法人营业执照，在经营范围内列有酒或水或
饮料类销售或预包装食品等经营项目，同時具有实收资本额人民币 4000 万以上、最近三
年平均营收超过人民币 3 亿元、拥有自有产权或自行租赁仓储场地不低于 1 万平方米、
最近一年其流动资产不得低于流动负债；总负债不得超过净值四倍，且净值不低于人民
币 4,000 万元等条件。请参阅本公司官网 www.kkl.net.cn 招商公告，其中附件三有载明
申请者资格及应备文件。而投标前可以再对照招商公告上的附件四，这张不需要检附，
是让厂商确认申请的文件资料是不是逐项都附上了。
Q:如何缴交投标资料？
A:在投标截止日前（ 10 月 10 日下午五点前）亲送或是用快递至公司皆可。
Q:招商的文件资料要何时送（寄）达？收件人是谁？
A:收送招商文件地址电话为：厦门市湖里区东港北路 29 号港航大厦 9 楼 901-907 单元（采
购庶务课杨小姐收，电话：0592-5594848#7663）。并且提醒您于投标截止日（10 月 10 日
下午五点前），将所有必备文件封装于非透 明之袋子/盒子/箱子…外面贴上外标封密封
后再投递。外地厂商请自行估量快递时间，本公司已收到时间为准，超过截止时间恕不
受理。外标封在本公司官网 www.kkl.net.cn 招商公告上的附件六，请在网上自行下载列
印。
Q:营销企划书内容有没有样版？ 评分的基准为何？
A:营销企划书的内容必需包括 1.企业组织概括，2.经营市场分析，3.市场通路推广计画，
4.品牌传播计画这四大项，此 4 项所包括的细节内容请详见招商公告上的附件五（营销
企划书审查评分表），这也是配分标准以及审查委员会委员们评分的依据。申请者之评分
平均数需达 75 分（含）且半数（含）以上审查委员评分达 75 分以上者，方判定为合格。
Q:押标金是何时要汇入？
A:于投标截止日前（即 10 月 10 日下午五点前）要汇入我司指定帐户（帐户资料在甄选须
知第叁一）。并请主动提供押标金回执單向我司业务单位（分机：7832 朱小姐）索取酒
品经销价格表。
Q:如无中标，已缴交的押标金要怎么退还？
A:本公司会在无待解决事项 30 日历日内无息并原路返还厂商所缴纳之押标金。

2 / 7

Q:答询会议是什么时候？什么时候比价？
A:贵司第一阶段资格文件审查合格（10 月 11 日），会收到本公司资格审查结果通知，于 10
月 12 日上午 9 时参加答询会议。会在 10 月 12 日答询会议结束后的 30 分钟办理比价程
序。比价时请携带外部贴上价格封的标单（盖公章）出席。如果当天不是法人亲自出席
答询会议以及比价程序，则需另外携带授权书及个人身分证件出席比价程序。标单/价格
封为附件七，授权书为附件八，请自行在招商公告网站上下载列印填写。
Q:比价过程中如遇到相同价格要如何决定何人中标？
A:比价程序是由本公司工作小组依厂商投标先后顺序打开厂商之标单，确认厂商的标价至
少平于（或高于）经销目标金额，原则上由标价最高者得标。若厂商标价相同者，则由
同样标价者进行书面加价程序（询问厂商是否愿意进行加价或放弃加价），每次加价金额
为人民币百万元的整数倍;加价程序不限次数，直至有得为决标之对象时，即仅有一家最
高标价的厂商。如果遇到两家（含）以上厂商标价相同且均得为决标对象时（标价平于
或高于经销目标金额，而厂商皆放弃加价情形），则以抽签方式决定得标厂商，抽签顺序
比照厂商投标顺序。
有关合约内容:
Q:四年总的履约目标金额是 13.4 亿，比价后多出来的金额要如何分配？
A:超过最低投标履约金额 (人民币 13.4 亿)部分，按比例计算分摊至各年度履约目标金额
中 (第一年 21%、第二年 23%、第三年 26%、第四年 30%)。详见甄选须知的第柒条第四
款。
Q:总经销合同期限是否包含准备期，若准备期间销售酒品的履约量是否计入履约金额？
A:总经销合同期限包含准备期和经销期，准备期用于总经销商布建渠道、衔接现有经销商
等相关工作，该期间销售酒品的履约量不计入履约金额。
Q:总经销合同经销期限为四年，到期后是否可以续约？
A:依合同第二条的规定，符合本条第二款的相关规定，享有续约的优先权即有权申请一次
以四年为限的续约权利。
Q:总经销合同的履约方式为何，是否有宽限期？
A 总经销合同按季履约，除每履约年度最后一季外，每季有 30 日历天的宽限期，总经销商
需要宽限期内补足季度履约量的差额，否则将构成违约。

3 / 7

Q:总经销商若未能按季履约，拟面临的违约责任为何？
A 若总经销商未能按季履约，将面临解约、取消总经销商资格并没收履约保证金。
Q: 履约保证金是按年返还，还是待履约完成后一次性返还？
A：依总经销合同第八条第三款规定，履约保证金将视每年完成的履约目标情况按年度予以
返还或没收。
Q:新品开发涉及的知识产权归属，如何规范？
A:经销商新品开发涉及的知识产权，需要将相关知识产权移转至我司。若其所开发的新品
遭至第三人控诉侵害知识产权或其它侵权行为时，总经销商需承担相关的侵权赔偿或违
约责任，详如总经销合同第四条第三款约定。
Q:在市场维护和管理方面，总经销商若不予以配合，是否有相应处罚？
A:市场维护和管理方面是总经销商的权利和义务，若总经销商不予配合管理和规范，依合
同第十一条相应的罚责。
Q:若合同解除或终止后，总经销商是否可以继续销售我司酒品？
A:若合同解除或终止后，若酒品尚未销售完毕，仍由其继续销售，但是不再授权。另其应
在合理的期限内约束其自身和辖下各级经销商的经营行为，详见合同第十六条合同终止
或解除后的义务。
Q: 合约授权经销范围
A:授权范围为大陆境内全渠道（不包含免税店及港、澳地区），包含线上、线下、全国区
域、连锁性之流通渠道及创新业态等。但我们公司目前已经设立的直营店跟微商城以及
签定的专案酒品合约(计 3 份合同至 2025 年 3 月到期)、品牌联盟合作(天福至 2029 年)
会持续由我公司供货至合同结束
Q:合约授权期限及续约
A:为 4+4 年,签约 4 年,续约 4 年。
 合同分为准备期与经销期。准备期自本合同签约之日起至 2024 年 12 月 31 日。这段期
间如果你们想铺货,可以依据经销价格先跟我们进货,但不计入经销期的履约金额。经销期
四年 2025 年 01 月 01 日-2028 年 12 月 31 日。若符合相关规定可续约四年，续约的标准
可以看一下合约第二条第三款,里面都有详细的说明。续约四年期履约总目标金额合计不
得低于本合同前四年约定年度履约目标总金额的年平均值的 4.1 倍,就好比你现在 4 年的
总合约履约目标是 16 亿,续约的最低门槛就是(16 亿/4)*4.1=16.4 亿,然后要按照甄选须

4 / 7

知第柒点第四项的比例计算标准(第一年 21%、第二年 23%、第三年 26%、第四年 30%)分摊
在各年期。
Q:合约履约保证金
A:
一、 履约保证金计算：履约约保证金为合同规定的四年平均履约目标金额的百分之五，
以四年最低履约目标 13.4 亿为例，履约保证金:13.4 亿/4*0.05=0.1675 亿，即一
千六百七十五万元。具体以实际签约金额比照计算。
二、 履约保证金缴纳：我们会以书面通知你在指定的日期内将保证金汇入公司指定账户
内。逾期未汇入者，取消签约资格没收全额押标金。(请参考合约第八条)
三、 合约履约目标金额及各年度如何分配
A:四年最低履约目标分别为 2.8 亿、3.1 亿、3.5 亿、4 亿，总计最低 13.4 亿。最终的签
约金额会根据你们最后的比价金额,如果最后是你得标了,得标的总金额是 16 亿,按比例计
算分摊至各年度履约目标金额中,最终签约的各年期就是 :第一年 21%(3.36 亿)、第二年
23%(3.68 亿)、第三年 26%(4.16 亿)、第四年 30%(4.8 亿) 。
Q:合约各季度履约目标分配
A:季度履约目标分配：总经销商合约按照季度分配各年度履约目标，每季度履约目标金额
应以各年度履约目标金额百分之二十五为原则，最少不得低于百分之二十。
Q:什么是分月提货计划表？一定要依照分月提货计划表所列品项提货吗？后续无法按照分
月提货计划表提货怎么办？
A:
一、 因为我们所有的酒品需要有产制的时间,且要从金门原瓶进口过来,因此客户都要事
前将提货规划提交给我们,我们这边才能有效的安排产销计划,也不会耽误贵公司的
销售规划。
二、 分月提货计划表提供给本公司后,后续若遇到无法按照前期提供之分月提货计划表
提货时，届时双方再视实际情况协商,公司会根据当时的产销计划决定是否同意变更。
Q:当季若没有完成履约,就终止合约吗?当季另若有超额完成部分,可以计入下个季度履约
金额？
(1) 当季若没有完成履约,可以给 30 天的缓冲期,也就是若当季实际履约金额未达当季履
约目标金额时，应于下个季度开始三十日历天内，补足上一季度履约目标金额的差
额部份。但如果是当年的最后一个季度(也就是第四季度)未完成该季度履约目标金
额者，就则视为未完成履约。

5 / 7

(2) 当季若有超额的部分可纳入列入同一履约年期后季度应履约目标金额。若是最后一
季度超额完成，只能列入当年度履约金额，不可列入下一年度履约金额。
Q:你们第八条第三款有关于履约保证金返还,那个计算方式我看不懂,可以帮我解释一下,
如果我之后无法完成履约,会怎么样呢?
A:所交的总履约保证金,我们会依据每年的履约金额占四年金额的比例，作为每年期的履
保金,之后每年期,若您完成当年度履约目标,則会逐年退还给您(一年退一次),但中间若
发生无法履约的情况,会依据合约的规定没收履约保证金,没收的方式及额度你可以参考
第八条第三款。
Q:总经销商品项有哪些。
A:总经销商品项共计 28 项，其中 1-11 项为常规品项，也就是持续授权;12-28 项为非常
规品项视库存情况授权，非常规品项需限期提领完毕，原则售完就不再进口,售完具体
期限于决标后双方协商。
Q:总经销商是否可以自行开发新品，如何开发新酒品
A:
一、 可以的,合同期间内，每年新品开发的额度最高为该年期履约金额的 30%,到时会
用补充协议并入合同供销。
二、 新产品开发我们有一套的开发流程及需要注意的事项,可以参考合约第四条第二
款。
Q:总经销商品项有裸瓶有盒装，总经销商是否可以自行制作盒子等。
A:可以的,总经销商应节庆或活动消费需求或市场开拓可向本公司申请自行开发包装盒或
自行制作礼盒（可搭配小赠品）商品应市，开发费用由客户自行承担，但相关知识产权
需转让给我们公司。
Q:文件没有看到经销价格,会给多少的利润空间呢?后期是否会改变经销价？
A:
一、 经销价格是没有公示在网站上的,如果您看完这些招商文件觉得有兴趣参与,建议您
不仿按照我们甄选须知上规范缴纳 350 万元的押标金,到时凭银行回单,我们就会提
供给您酒品的经销价格表。押标金部分您不用担心,之后是可以退还的,或是您中标
后可转作履约保证金。
二、 如果之后有价格的调整,公司会根据市场情况、政府税赋政策或成本调整供货价，
会提前三十日历天以正式书面通知你们。

6 / 7

Q:首笔单需要下单多少金额？什么时候下单？
A:第一年期的首批订单应于履约期开始后十日历天内下单，首批订货款不得低于人民币壹
千万元，以后每笔下单的最低金额为人民币伍佰万元。
Q:酒品需要总经销商自行进口吗？金酒厦门公司是否有协助送货？供货价有无包含运费？
A:
一、 酒品由本公司进口，不需要总经销商自行进口报关。完成订单流程后再由总经销商
至本公司指定地点自行提货,提货地点有二个,公司仓库或是公司指定码头，货物自
所有权移转时起，货物风险就由您自行承担。
二、 本公司不提供送货服务，供货价亦不包含运费。
Q:具体的下单流程是怎样的？
A:具体的订货、提货程序比较细，可详见合约第七条,到时若您有幸中标,可实际操作一遍
就会更清楚。
Q:合约是否有返利，返利如何给予？具体是什么酒品？
A:
(1) 有的,合约有超额达标奖励,一年核算一次。
(2) 对每年度超出当年履约目标的金额设置 5 个超额级距予以奖励,超额越多可拿到奖励
级距越高。但有 2 款酒品我们是不计入超额达标奖励的,为项次 7 跟 28 这两款酒品。
(3) 奖励酒品以合约约定的七款酒品为主。
Q:金酒厦门公司对总经销商是否有支持，是否会自行投放广告？
A:
一、 有支持的,合约上有规范,总经销可向公司提报行（促）销项目并请求营销支持，公
司于评估、审核通过后，给予该次活动案总经费 45%以内之营销费用支持。因为我们
是县属企业,所以每年预算都要经过金门县议会核定,故每年具体的支持总金额,到
时会依据公司当年度预算决定。
二、 关于是否会自行投放广告,还是要依据每年公司的预算情况及总经销商实际经营情
况才能决定是否投及投入多少。
Q:请问贵公司之后会不会协助我们去开拓市场？
A:会的,签约后大家都是伙伴,你们做的长久,公司也是受益的,需要我们这边协助,我们都
会尽力配合,如人员培训、品鉴会或是招商协助、市场打假维护等,目前预计每季度一次
讨论关于市场营销策略的执行成果及现况分析的会议,日常也可多沟通。

7 / 7

Q:营销计划书的经营市场分析如何写，是否可以指导？
A:营销计划书关于市场分析的要求非常明确，请根据各个项目逐项填写，以作为我们审查
的标准。
Q:营销计划书的市场通路推广计划与品牌传播计划在实际经营过程中是否可以修改？
A:基本需要按照计划确实执行，到时公司会根据计划书上的内容做成考核指标,但若于执行
过程有任何策略调整与异动，需于调整前一个月，向公司提出营销计划变更，双方召开
营销策略会议后，依据公司指导修订，并做成计划变更补充附件。若计划书未经变更，
总经销商不得擅自变更营销计划之内容及考核指标。
Q:营销企划书中的四年期各年度产品销售计划需要写到销售金额吗？
A:产品销售计划可写的范围很广,如产品的配比、分类、渠道如何搭配相应产品线、不同价
格带的酒品如何推广给不同客户群等等,若您需要体现各年期酒品的计划销售金额。建议
您不仿按照我们甄选须知上规范缴纳 350 万元的押标金, 到时凭银行回单,我们就会提
供给您酒品的经销价格表,这样您就可以依据经销价格去测算预计销售的金额。