

# 海南华素医药营销有限公司

## 2026 年度连锁战略合作协议

甲方：海南华素医药营销有限公司

地址：\_\_\_\_\_

乙方：急达兔大药房（广州）有限公司

地址：\_\_\_\_\_

### 一、合作产品

#### 1. 口喉品类

品名	规格	件包装	供货价	建议零售价	销售服务费
华素片	15片	480	8.8	10.00	返 0.88 元
华素片 (云南)	24片	360	/	15.80	/
华素片	30片	300	/	19.80	/
华素片	45片	300	14.9	29.80	返 2.55 元

#### 2. 晕动品类

品名	规格	件包装	供货价	建议零售价	销售服务费
飞赛乐	2片	480	9.9	19.80	返 1.98 元
飞赛乐	6片	480	17.25	34.50	返 1.65 元
飞赛乐	12片	480	23.6	59.00	/
穴位压力刺激贴	6贴	400	7.5	19.80	/

#### 3. 外用系列

品名	规格	件包装	供货价	建议零售价	销售服务费
孚琪联苯苄唑乳膏	20g	300	11.6	29.00	/
孚琪联苯苄唑溶液	50ml	200	15.6	39.00	/
酞丁安搽剂	10ml	240	22	48.00	/

#### 4. 风度系列

品名	规格	件包装	供货价	建议零售价	销售服务费
风度片	2片	240	59	138.00	/

#### 5. 消化品类

品名	规格	件包装	供货价	建议零售价	销售服务费
乳酸菌素片	1.2g*30片	200	/	31.50	/
蒙脱石散	3g*9袋	200	/	19.80	/

#### 6. 愈创品类

品名	规格	件包装	供货价	建议零售价	销售服务费
华素优效护理牙膏 (海洋薄荷香型)	80g	36	/	24.00	/
华素愈创优效护理牙膏 (海洋薄荷香型)	80g	36	13	38.00	/
华素愈创优效护理牙膏 (海洋薄荷香型)	90g	36	/	29.00	/
华素愈创牙齿脱敏凝胶	80g	36	12	38.00	/
华素抑菌漱口水 (海洋薄荷香型)	260ml	36	/	38.00	/
华素愈创漱口水 (海洋薄荷香型)	12ml*20	35	19	48.00	/
华素愈创 (海洋薄荷香型) 260m 漱口水	260ml	36	15	38.00	/
华素愈创口腔抑菌液 II 型 (海洋薄荷香型)	260ml	36	/	38.00	/

备注：建议零售价指线下门店建议零售价及允许网上销售品种的线上销售建议零售价。

## 二、合作内容

## 1、合作政策

A、全年销售任务目标 8.5 万元，其中华素片(15片)目标    /    万元，华素片(24片)目标    /    万元，华素片(30片)目标    /    万元，华素片(45片)   2   万元，飞赛乐(2片)目标    /    万元，飞赛乐(4片)目标    /    万元，飞赛乐(6片)目标   2.5   万元，飞赛乐(12片)目标    /    万元，孚琪(20g)目标    /    万元，风度片(2片)目标   3   万元，乳酸菌素片(1.2g\*30片)目标    /    万元，蒙脱石散(3g\*9袋)目标    /    万元，愈创系列目标   1   万元。

B、甲方根据乙方实际销售的产品品类及对应供货价，按双方约定的比例计算销售服务费。该费用将通过票折、部分现金或承兑汇票中的一种方式兑付，具体方式由甲方确认。乙方需在收到甲方通知后，开具符合甲方财务要求的增值税发票(或其他有效票据)，甲方在收到合规发票后完成支付。销售服务费的结算周期(如季度、半年或全年)由双方另行签订补充协议明确。若乙方未完成本协议约定的全年销售任务目标，甲方有权根据实际完成情况决定是否发放销售服务费，或调整发放比例。

C、乙方若从经销商处进货，甲方与乙方、经销商核对无误后，如销售服务费由经销商先兑付给乙方，则甲方以票折/部分现金/承兑兑付给经销商，经销商开具符合甲方要求的发票后，甲方支付相应的销售服务费；

D、销售服务费季度/半年/全年进行核对并以票折/部分现金/承兑兑付

## 2、新品上市

乙方同意配合甲方新产品上市，及时配送上架至所属门店，保证新品铺货率在直营店达到 90 %；乙方同意要求员工将甲方新产品作为相应领域首荐品牌。

## 3、推广活动

经过双方约定，开展相应活动—详见活动开展计划；

乙方电商针对甲方产品开展活动促销时，应在活动开展前 30 天与甲方进行沟通，在获得甲方同意并取得甲方用印的书面文件后，方可开展线上活动。

## 4、店员培训

A、乙方配合甲方开展甲方产品的知识培训，提供场地，安排时间，人员对接，组织销售甲方产品的店员等相关工作，由甲方人员安排进行相应产品的培训。

B、乙方针对甲方按照品类管理推出的系列产品，进行乙方店员的甲方系列产品的关联销售，关联推广。

#### 5、库存管理

甲乙双方共同协商保证甲方产品在店内的库存，双方设定以一个月的销量为基本库存，乙方保证库存不低于基本库存，以确保销售和不断货，尤其保证销售旺季的库存，以最终达成协议约定的销售量。

### 三、其他

#### 1、进货渠道

从指定的经销商进货 创美药业、广东恒兴、九州通

#### 2、反不正当竞争

作为协议客户，乙方承诺维护甲方在所属连锁药店中的正当利益，共同反对可能出现的不正当竞争行为及宣传，不销售甲方产品的恶意仿制产品。一旦发现，甲方有权对乙方销售服务费进行减免或者直接取消乙方的销售资格。

#### 3、协议的落实

为将本协议落实到相关门店，以保证切实执行，甲乙双方就协议签订后共同召集甲方相关人员召开传达会议。

#### 4、管理

(1) 乙方指定\_\_\_\_\_先生/女士为该协议执行的负责人。负责定期与甲方联系，并将相关协议内容传达至药店，同时负责协调、管理各分店协议的执行情况。

(2) 甲方须指定专人定期拜访乙方各分门店，并与甲方就乙方产品的协议执行负责人密切联系，及时跟踪、分析销售达成情况及陈列执行情况，并定期对销售陈列、培训、宣传情况进行分析、总结。及时汇报给甲、乙双方主要管理人员以便解决。

(3) 每月的\_\_\_/\_\_\_号前免费向甲方提供乙方（包括电商平台）的产品销售明细和进销存情况，用于甲、乙双方共同分析华素产品销售现状和趋势，评估销售绩效、调整促销策略。用于甲方产品跨区域销售剥离等相关事宜。

(4) 乙方若从经销商处进货，必须在甲方指定的经销商处进货，否则不享受甲方所提供的相应的销售服务费。

#### 5、提前终止

在本协议期限内，因任何原因导致合同一方无法履行全部协议或部分协议，受影响的一方应提前30日通知合同另一方，以终止协议或达成双方认可的补偿办法。协议将在该通知到达对方的30日后自动终止。在本协议执行过程中，发生任何争议，甲、乙双方友好协商解决，如果协商未成，任何一方均可向合同签订地法院提起诉讼解决。合同签订地为北京市海淀区。

#### 6、不可抗力及保密要求

(1) 由于人力不能预见、不可避免并不能克服的客观情况致使一方不能履行或不能完全履行本协议的该方可免除承担违约责任，但该方必须及时以传真或书面形式通知对方，并及时向对方提供不可抗力证明文件、请求延期或部分履约或不履约的申请书。对方在收到该证明和申请书后，根据不可抗力情况的轻重程度，作出书面的允许其延期履行、部分履行或不履行的通知。在发生不可抗力后，除及时通知对方外，无法履行义务的一方未采取有效措施防止损失继续扩大的，需对扩大的损失部分承担赔偿责任。

(2) 任何一方未经对方事先书面同意，不得将本协议及补充协议的内容、为履行本协议直接或间接获得的对方商业秘密等信息故意或过失泄露给任何第三人。保密期限为：自本协议生效之日起五年。

7、本协议执行期自 2026 年 1 月 1 日至 2026 年 12 月 31 日

8、本协议不得涂改，涂改后必须经过双方认可签字并盖章。

9、本协议自双方盖章之日起生效。

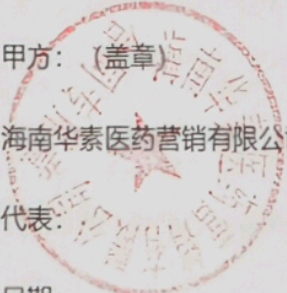
【以下无正文】

甲方：(盖章)

海南华素医药营销有限公司

代表：

日期：



乙方：(盖章)

急达兔大药房(广州)有限公司

代表：

日期：



## 附件-新零售渠道合作协议

甲方：海南华素医药营销有限公司

乙方：急达兔大药房（广州）有限公司

为规范产品经销商进行线上销售活动，经甲乙双方友好协商，根据《中华人民共和国民法典》有关规定，达成如下协议内容，供双方遵照执行。

1. 乙方经互联网渠道销售甲方以下产品，应当在产品上架 3 个自然日内将相关信息，包括但不限于：区域、向乙方提供甲方产品的经销商（含二级商）、乙方所属连锁药店总部名称、甲方产品流向、产品主图、详情页、价格等提交甲方进行备案。若乙方未向甲方进行备案，甲方有权要求乙方将全部甲方产品作下架处理。

药品名称	规格	单位	建议零售价 (元)	C 端建议零售价 (元)
华素片	45 片	盒	29.80	22.00
华素片	30 片	盒	19.80	15.00
飞赛乐	2 片	盒	19.80	15.00
飞赛乐	6 片	盒	34.50	30.50
飞赛乐	12 片	盒	59.00	50.00
穴位压力刺激贴	6 贴	盒	19.80	15.00
孚琪乳膏	20 克	盒	29.00	24.00
孚琪溶液	50ml	盒	39.00	30.00
风度	2 片	盒	138.00	99.00

2. 乙方通过互联网销售期间，应当遵守国家、省、市、地区所有现行的相关药品法规、行业规范和最高



