

终端促销合作协议

甲方：重庆多普泰医药销售有限公司

乙方：急达兔大药房（杭州）有限公司

甲方通过直接（甲方直接供货）或间接（甲方指定商业公司供货）的方式向乙方供应甲方产品，乙方负责在其销售渠道销售甲方产品，现为促进产品销售，实现互利共赢、共同发展，经甲乙双方友好协商，签订本合作协议。

一、为提升产品销售，甲方就指定规格的产品向乙方提供促销费支持，具体信息如下：

甲方产品名称	每盒规格	020 建议零售价 (元/盒)	乙方购进价 (元/盒)	020 促销费(元/ 盒)	备注
多普泰 茶郎中 八珍袋泡茶	2.4g*20 袋	96	65	15	底价 50 元
多普泰 茶郎中 茸杞补肾健脾茶	2g*18 袋	122	97	27	底价 70 元

二、促销费的核算

1、甲方按照乙方 每月 / 每季度购进甲方产品的真实数量（盒）进行核算：如乙方系甲方直接供货的合作伙伴，则甲方以已开具发票显示的供货产品数量直接核算促销费；如乙方系甲方指定商业公司供货的合作伙伴，则甲方以指定商业公司提供的销售流向数据核算促销费。

2、乙方未按照本协议建议零售价进行销售，或乙方存在其他扰乱甲方产品市场秩序的行为，则甲方有权单方终止本协议，同时不予结算全部促销费。

三、促销费的支付

每月或每季度甲乙双方核算确定促销费金额后，甲方可选择以现金或票面折扣的形式向乙方结算促销费。从以下支付方式中选择并勾选：

1、甲方选择现金形式结算的，则甲乙双方应当签订《药品咨询/推广/陈列服务协议》，在乙方开具促销费同等金额增值税发票后，甲方一次性向乙方支付相应促销费。

2、甲方选择票面折扣形式的，甲方可以通过直接开具票面折扣或者通过甲方指定的商业公司开具票面折扣（根据供货方式确定）向乙方结算促销费。

促销费结算成功后，乙方无权就已结算促销费部分的产品要求甲方或甲方指定商业公司退货。

四、争议处理

甲乙双方如对本协议条款理解有异议，或者因本协议有关的事项发生争议，双方应本着友好合作的精神进行协商。协商不能解决的，任何一方可向甲方所在地提起诉讼。

五、其他

本协议自双方盖章后生效，有效时间 2026 年 1 月 1 日到 2026 年 12 月 31 日，双方各执一份，具有同等法律效力，其他未尽事宜以甲乙双方另行签订的《药品咨询/推广/陈列服务协议》为准。

