

年度销售协议

地区：广东广州

年度：2026年



广东润之药业有限公司

年度销售协议

甲方：广东润之药业有限公司

乙方：急达兔大药房(广州)有限公司

为促进甲方产品在各地区终端的销售规模，扩大产品知名度，提升企业形象，有效维护乙方销售利润，甲乙双方本着“平等协商、互利互惠、长期合作、共同发展”的原则，经协商，签定以下协议。

一、 区域及产品

区域	产品
广州地区	斧标系列商品（斧标驱风油、斧标正红花油、斧标风油精共七个品规）

二、 产品最低零售价格

为保证甲方产品价格稳定，甲方所有产品价格以下表为准。未经甲方允许，乙方不得随意降价削价。

产品名称	产品规格	单位	零售价格
斧标驱风油	56ml	元/盒	33.00
斧标驱风油	28ml	元/盒	22.00
斧标驱风油	14ml	元/盒	15.00
斧标驱风油	10ml	元/盒	12.00
斧标驱风油	3ml	元/盒	5.20
斧标正红花油	35ml	元/盒	19.80
斧标风油精	10ml	元/盒	15.8

备注：1、乙方门店会员价格不得低于零售价格的 90%;

三、 销售政策支持

1、销售奖励

为更好地开展工作及活动，甲方对乙方设定了一个销售任务，即在 2026 年，乙方须向甲方指

方有义务协同当地其他主要连锁一同调整价格。

4、乙方须保证甲方产品价格的稳定，销售价格以甲方提供的“建议零售价格”为准，乙方不得随意降价削价。若发现违规操作，将取消乙方的活动奖励。

六、 奖励结算方法

- 1、奖励标准：参照本协议第三条销售任务及奖励政策；
- 2、奖励兑现时间：实行年度兑现政策。甲方于次年第二个月内，派市场人员与乙方进行核对结算及奖励兑换工作。
- 3、奖励核对办法：根据甲方指定经销商提供的销售流向以及乙方提供的进货流向进行核对计算。若指定经销商提供的销售流向数据与乙方进货单显示的数据不一致时，以实际进货单据为准。
- 4、甲方汇款至乙方指定银行账户，同时乙方须向甲方提供发票。

七、 其他

- 1、协议自甲乙双方盖章确认之日起生效。协议有效期从 2026年1月1日至 2026年12月31日止，共二年。
- 2、甲方只对乙方所购斧标产品的终端销售提供服务与支持，对乙方与指定经销商购销过程所产生的债权、债务不承担任何责任。
- 3、协议未尽之事宜，甲乙双方可经协商解决；具有双方代表签字盖章的补充协议，作为本协议的附件，具有同等法律效力。
- 4、本协议一式两份，双方各执一份。

甲方：广东润之药业有限公司



2026年 月 日

乙方：急达兔大药房(广州)有限公司



2026年 月 日



斧标专供连锁品种业务洽商单

甲方：广东润之药业有限公司

乙方（连锁）：急达兔大药房(广州)有限公司

甲、乙双方就专供连锁品种斧标正红花油（35ml）、斧标风油精（10ml）进行洽商。

经双方协商，甲方专供连锁品种斧标正红花油（35ml）、斧标风油精（10ml）按如下内容在乙方下属门店营销推广。

一、营销推广时间：2026年1月1日——2026年12月31日。

二、甲方通过专供连锁品种一级配送商国药控股广东恒兴有限公司、广东九州通医药有限公司给乙方供货。

三、经双方协商，乙方只把甲方专供连锁品种：斧标正红花油（35ml），零售价：19.8元/瓶；斧标风油精（10ml），零售价：15.8元/瓶；销往乙方属下门店，如有违反甲方有权取消乙方专供资格。

四、甲方专供连锁品种斧标正红花油（35ml）在乙方门店的推荐级别为：A；月销售目标：120瓶。
斧标风油精（10ml）在乙方门店的推荐级别为：A；月销售目标：60瓶。

五、乙方将甲方产品摆放在柜台或货架醒目位置，保证店内斧标产品有足够的库存量，每个规格不少于2个陈列面。

六、关于零售商互联网线上销售

甲方不建议零售商在互联网C端平台上销售，若洽商前已在C端互联网上销售，乙方应确保线上线下同价，请填写下表：

类别	平台名称	乙方所在平台的店铺名称	零售价格	
			斧标正红花油 （35ml）	斧标风油精 （10ml）
互联网C端平台	美团（快递）		19.8	15.8
	淘宝		19.8	15.8
	京东		19.8	15.8
	拼多多		19.8	15.8

七、甲方应保证有充足的库存，乙方每月向甲方提供一次销售数据及库存数据。

八、如发现乙方有作弊、窜货等行为，甲方有权取消其专供资格。

九、其他约定：_____

十、本洽商单一式两份，甲、乙双方各执一份，须请妥善保管。未尽事宜，双方另行协商。

甲方：广东润之药业有限公司

洽商代表签字：利艳霞

联系电话：13556111214

日期：

乙方：急达兔大药房(广州)有限公司

洽商代表签字：翟时杰

联系电话：15202107000

日期：