



华润双鹤

CR DOUBLE-CRANE



紫竹药业

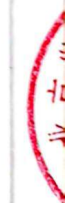
ZIZHI PHARMACEUTICAL

2016

年连锁战略合作协议

甲方：北京紫竹医药经营有限公司

乙方：急达兔大药房(广州)有限公司



2026

年连锁战略合作协议

甲方：北京紫竹医药经营有限公司

乙方：惠达兔大药房(广州)有限公司

惠达兔大药房(广州)有限公司

十三

KA客户年度战略合作协议

甲方：北京紫竹医药经营有限公司

(以下简称甲方)

乙方：急达兔大药房(广州)有限公司

(以下简称乙方)

经甲、乙双方友好协商，本着平等互利的原则，同意建立长期稳固的战略合作伙伴关系。为加强合作与交流，从而为广大消费者提供更好的产品和服务，现就具体合作事宜，依据《中华人民共和国民法典》及相关法律/法规的规定，达成协议如下：

本协议有效期限：自 2026 年 1 月 1 日起至 2026 年 12 月 31 日止。

一、产品及渠道

1、甲方供应产品目录

产品名称	规格	建议零售价
左炔诺孕酮片(毓婷)	1.5mg×1	
左炔诺孕酮片(毓婷)	0.75mg×2	
紫竹®蜂胶口腔膜	20片/盒	
紫竹®蜂胶口腔膜	30片/盒	
紫竹®朴美®叶酸片	93片/盒	
B-60H早早孕快速检测笔	1人份/袋	
K-40H早早孕快速检测卡	1人份/袋	
B-60H如意早早孕快速检测笔	1人份/袋	
毓美丽®维生素EC颗粒	10袋/盒	
歆毓婷®去氧孕烯炔雌醇片	21片/盒	
子悦®枸橼酸西地那非片	4片/盒	
子悦®枸橼酸西地那非片	1片/盒	
毓婷毓美丽玫瑰花口服液	12支/盒	
毓婷毓美丽玫瑰花口服液	10支/盒	

2、进货渠道

考虑到产品安全和产品追溯的需要，乙方经营甲方以上产品时甲方建议乙方从甲方推荐的经销商处进货。甲方推荐经销商如下：

一级经销商：广东创美药业有限公司

广东九州通医药有限公司

二级经销商：广州创美药业有限公司

九州通华南医药(广东)有限公司

紫竹医药
合同
2026
九州通医药
合同
2026

二、甲方的义务

- 1、保证提供的产品符合国家质量标准；
- 2、向乙方提供与经营业务有关的文件、资料；
- 3、给予乙方人员一定的相关培训；
- 4、负责产品的推广宣传、促销等。

三、乙方的义务

- 1、**铺货**：乙方保证甲方 紫竹CHC部系列产品 等产品在其连锁所属门店的铺货，并保证不出现缺货、断货现象；
- 2、**重点推荐**：负责在乙方所属门店对甲方系列产品实施依法合规的重点推荐；
- 3、**陈列**：乙方销售甲方的商品，在旗下所有门店必须确保甲方产品有陈列面，每个单品应有不少于 1 个陈列面；
- 4、保证甲方产品在门店销售时的宣传不被损坏/遮挡；
- 5、保证门店销售人员不以任何方式贬损甲方产品；
- 6、**终端维护**：在本协议执行期内，乙方销售甲方全系产品在其所属门店进行销售，乙方案针对其销售的甲方产品来源及渠道要具有可追溯能力，甲方产品如遇质量问题，乙方应当能够配合甲方做好产品追溯，保障消费者安全。乙方配合甲方共同维护正常市场环境，如发现市场存在不正当竞争的情况及时向甲方书面如实反馈。
- 7、**促销活动**：积极配合甲方开展的各项终端促销活动；
- 8、**销售流向提供**：乙方应于每月 10 日前提供给甲方上述产品在各门店和总部的进/销/存数据（其中销售流向包括B2C、O2O的部分）；
- 9、在营销过程中，乙方不得有任何诋毁甲方产品和品牌的行为发生；
- 10、**销售支持**：甲方仅对乙方销售甲方商品至乙方直属门店或能够清晰提供销售流向的加盟门店提供推广费用支持。

四、销售政策及合作支持

1、销售计划及返利推广费用投入方案

产品名称	规格	指标量（单位：盒）					商业供货价	返利标准 (元/盒) (含税)	推广费用 额度标准 (元/盒) (含税)	推广费用 使用规则 说明
		一季度	二季度	三季度	四季度	年度 总指标				
金毓婷	1.5mg×1	20000	20000	20000	20000	80000	21	4.5	/	
毓婷	0.75mg×2	3000	3000	3000	3000	12000	12	0.6		
蜂胶口腔膜	20片/盒	250	250	250	250	1000	9	1.1		
蜂胶口腔膜	30片/盒	100	100	100	100	400	12.5	1.68		

10月
 10日
 1870

B-60H早早孕快速检测笔	1人份/袋	750	750	750	750	3000	5.3		1	
K-40H早早孕快速检测卡	1人份/袋	1250	1250	1250	1250	5000	4.3		1	
B-60H如意早早孕快速检测笔	1人份/袋	500	500	500	500	2000	6.3		1	

2、协议返利/推广费用额度计算公式及支付方式:

(1) 季度协议返利额度计算公式: 季度协议返利额度= Σ (单产品单盒协议返利标准 \times 季度进货量)。支付方式: 票折

(2) 季度推广活动费用额度计算公式: 季度推广活动费用额度= Σ (单产品单盒推广活动费用标准 \times 季度进货量); 推广活动以双方约定的活动形式执行, 活动执行后乙方应当向甲方提供活动相关证据资料及与实际支付费用金额一致的合法票据。

协议返利和推广活动费用兑现比例见下表:

季度任务达成率	a < 90%	a \geq 90%
费用额度兑现比例	0%	按实际达成比例支付

注: a代表季度指标达成率

(3) 单季度销售指标达成在 90% 以下的, 单季度费用额度不予支持, 若协议期间指标达成 90% 及以上, 未兑付部分的季度协议返利/推广费用额度可进行补充申请支持。

补充条款:

经销商如片购渠道只能
走一级商广东创美和广东九州商
才能享受协议政策

3、协议返利付款方式: (选择项目)

按年度支付: 年度协议规定日期结束后进行结清。

按季度支付: 季度费用按季度指标对应比例进行分解, 季度实际支付费用按季度任务指标达成比例计算, 如季度指标未达成, 当季度费用暂不予支付, 在完成协议期间指标的情况下, 次年统一支付。

4、渠道管理: 若乙方未经甲方书面同意, 从非甲方签约经销商处进货, 产品安全和产品追溯不能得到保证的, 协议返利/推广费用不予支持。

5、如果乙方未能按照本协议约定的指标完成销售的, 甲方有权根据乙方的实际销售情况决定是否解除本协议。甲方决定解除本协议的, 甲方不因此等解除承担任何责任/后果。

6、甲方仅对乙方销售甲方商品至乙方直属门店或能够清晰提供销售流向的加盟门店提供协议/推广费用支持, 乙方超出本协议中所约定的销售支持范围, 甲方不予支持。

7、未经甲方书面许可，乙方不得将与甲方合作的相关政策及数据、或其他在与甲方合作过程中知晓的商业秘密向其他任何第三方泄露，如出现政策、数据、商业秘密泄露，给甲方造成影响及损失的，由乙方全额承担相应损失，同时甲方有权解除与乙方签订的所有合同及终止所有业务往来。

五、品牌共建

- 1、甲、乙双方作为战略合作伙伴，有义务共同促进双方品牌建设和发展。
- 2、甲、乙双方应优先维护双方企业的品牌形象，不得有损害、破坏对方企业形象的事情发生，并且在对方的公关活动、品牌宣传过程中提供必要支持。

六、合同管理

1、乙方指定蔡坤龙为该协议执行的负责人，联系电话为15360723728，负责定期与甲方联系，并将相关协议内容传达到药店，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店，并与乙方紫竹产品的协议执行负责人密切联系，及时跟踪、分析销售达到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、乙方主要管理人员以便解决。

3、甲乙双方应定期协商，并积极开展消费者的调研和消费者教育工作。

七、其他约定

1、本协议不构成双方间任何合伙、联营、合营或代理关系。任何一方均无权以任何方式或为任何目的代表另一方，亦无权为另一方或另一方的名义签订任何合同、协议或安排或者承担或发生任何义务或责任。

2、未经另一方事先书面同意，任何一方不得将其在本协议项下的义务全部或部分转移给任何第三方，或将本协议项下的工作全部或部分分包或转包给任何第三方。

3、未经甲方事先书面认可，乙方将甲方商品在网络平台进行线上销售，甲方不予销售推广费用支持。如需网络销售须提前经甲方同意，同时与甲方签订网络电商销售合同，甲方按网络电商销售合同给与销售推广费用支持。

4、如本协议的任何条款依据当时所适用的法律可能被认为不符合法律要求，该条款应根据双方在签订本协议之时的真实意思作出解释，并在法律允许的最大范围内保持效力。若本协议的任何条款被认定无效，本协议的其它条款不应受到影响，并应继续有效。

5、甲乙双方承诺，将严格遵守诚实信用原则及国家法律、法规，不得向对方业务人员或与本合同业务有关人员直接或间接提供贿赂、回扣或其他任何形式的可能对本合同的签署或履行产生实质性影响的利益。一方员工实施的前述商业贿赂行为，即视为其行为。若一方违反本规定，守约方可停止与违约方的一切合作并有权解除本合同，并依法对违约方采取诸如冻结所有应付账款的措施，守约方因违约方的商业贿赂行为遭受损失的，由违约方承担守约方相关损失。

6、甲乙双方本着“相互信任、互惠互利、长期合作”的原则，达成以上协议，在协议执行期间，如发生争议，甲乙双方友好协商解决，如协商无效，可向甲方所在地的人民法院提起诉讼，违约方承担违约责任，并赔偿由此带来的损失；未尽事宜，双方协商解决。

7、本协议需双方签字并盖章后生效，一式两份，双方各一份，取代甲乙双方此前关于该合作事宜的任何口头或书面协议。

8、有关销售所需资质文件/授权书等作为本协议的附件，与本协议具有同等法律效力。

9、本协议没约定或约定不明的，按照相关法律/法规的规定。

(以下无正文)

甲方（盖章）：北京紫竹医药经营有限公司

甲方法定代表人
或授权代理人：



[Handwritten signature]

签约日期： 年 月 日

乙方（盖章）：急达兔大药房（广州）有限公司

乙方法定代表人
或授权代理人：



[Handwritten signature]

签约日期： 年 月 日