

塑料米奇包装袋 礼品袋 小礼物

产品名称	塑料米奇包装袋 礼品袋 小礼物
公司名称	杭州夏娜贸易有限公司
价格	.00/个
规格参数	材质:塑料 包装层次:销售包装/终端包装 用途:衣服包装
公司地址	杭州市滨江区滨康路619号一幢六层603室
联系电话	86 571 88832086

产品详情

材质	塑料	包装层次	销售包装/终端包装
用途	衣服包装	规格	18*23CM
型号	B001	工艺	柔性版印刷

批发代理制度及代发货说明

代理会员：包括网店代理、实体店代理和网站代理，通常是一件起代发，享受普通代理价格，根据每月业绩累计，可以升级或降级。 实体批发会员：是针对一次性批发数量比较多的实体店批发客户，根据批发数量和金额的不同，享受相应的批发折扣。

代理会员如果满足实体批发要求，也可以享受实体批发的优惠。 代理会员是专为经营零售店的商家开设的，打破以往的传统销售规则，普通的销售模式需要卖家提前进货，存在压货的风险；代理模式则不需要库存，直接由我方发货。

1、建议代理多铺货，这样会有更多的机会被买家搜索到，从而增加销售潜力。 2、您的店铺售出商品后，只需要在本站内按商品的编号尺寸颜色下订单，其余事就由本站代劳。检查，包装，发货，每个步骤都有专人负责，我们将用最快的速度，将货物运送到您客户的手上。

3、我们为网店代理会员提供免费的淘宝网的外链代码。支持外链，直接复制即可。 4、我们提供图片包，让你上架更轻松，您也可以通过转换将淘宝数据包转换其他数据包。

二、申请代理会员的条件
所有申请代理会员提交的信息必须真实，对于提供虚假信息或重复注册的代理，我们有权取消资格。

1、网店代理：我们暂时不接受没有卖家信用等级网店代理会员，对于淘宝网、拍拍网、易趣网的代理会员，卖家信用必须是二心以上才可以申请代理我们的商品。其他类似。 2、实体店批发代理：必须提交一次性在网站订购满500元，同时提供相关实体店地址等资料，经我方验证通过即可。 3、网站代理：大陆地区的网站必须有icp备案，网站合法正规，日均ip大于等于200。 三、开通代理会员的步骤

1、注册本站会员，注册是免费的。 2、登陆后在网站【会员中心】内填写【批发会员申请表】（请如实填写），实体店代理需提交营业执照或租赁合同的扫描件或复印件（需清晰可见），网站代理需提交icp备案号，提交申请表后请及时联系客服审核后开通。 3、成为代理会员以后，我们可1件起为您代发。

* 对于代发代理快递单上发货人信息内，不会填写我司的名称，地址等信息。

如果您有其他的要求。请向客服人员提出，我们会尽可能的满足您的需要。四、关于实体批发会员
实体批发会员分为大宗批发会员与小宗批发会员二种：

小宗实体批发会员：预存款5000元，首次进货金额达到800元以上；

大宗实体批发会员：预存款10000元，首次进货金额达到3000元以上；如何下单：

大宗和小宗实体批发会员不

需通过网站下单，详见实体批发订单流程。下载【[下货单](#)】表格，填妥回传给客服；发货日期：

中国区商品为到款后的3-7个工作日内；韩国区商品一般4-10个工作日，手工类7-20个工作日。换货率：

小宗实体批发会员：(shinena)每单换货率为总件数的6%。

大宗实体批发会员：(shinena)每单换货率为总件数的8%。

韩国区商品由于是代购，非质量问题不接受退换。五、代理和批发会员服务条款：为了达到默契的长期合作，避免合作中容易产生的误会，现将各代理的注意事项公布如下，希望各代理积极配合，避免误会产生，具体如下：

(1) 价格：所有代理的拿货价格即为开通代理资格后显示的价格。会员价格不包含运费。

(2) 发件地址：各代理下单须提供收件地址，务必详细。如xx省 xx市 xx县xx路xx号，并查询快递公司网站此地址是否可以到达，避免造成发货延误或错误。近来不断出现a市xx学校或者a市xx公司的地址，这类地址无法判断是什么区什么路，往往致使快递公司无法准确派送。试想一下，并不是所有的送货员都知道这个学校或者这个公司的，没有路名快递员往往无法送货。在快件已经到达目的地的情况下，无论是代理也好、发货人也好，都无法再去安排当地的快递公司。因此，为了避免出现此类问题，请各位代理在填写客户收货地址时，务必详细，并且到快递公司的网址查询该地址是否可在派送范围之内。否则因超区之类导致无法正常派送的问题，本公司无法受理。快递不到区域，请尽快联系客服人员更改邮局方式（邮局方式发货，全国均可到达）。(3) 签收：如订单超过单件衣服，请务必提醒收件方在签收前点清数量，数量正确后方可签收；或签收快件后，快递员在场情况下打开包裹，清点数量，如无快递员作为第三方证明提出缺少衣服，本公司不予受理。对于由买家的家人、物业、传达、保安等代签、代收的，请特别留意，如果他人代签后，发生上述现象我们同样不退换，请事先联系上述人员货到后通知你由买家亲自验货签收。本人签收以后再说数量不对的行为，enjoying7不予受理，请各代理特别留意，事先提醒您的买家。(4) 退换：收件方如将人为损坏（有意或无意）的衣服发回，声称质量问题要求退款，此类情况不可退款；如因质量问题退换，本店负责来回邮费

（必须在签收2日内寄回）。非质量问题要求调换，邮费自理。具体标准，请浏览《售后服务》。

补充：由于代理自身原因导致的退换，比如地址电话号码写错，颜色，数量弄错等，本店概不负责。(5) 查询：本店发货后，登陆domo网可查询发货单号，由于第三方快递公司原因造成延误，实属正常，

可让收件方与当地快递公司联系督促，当地快递公司联系电话可查询快递公司网站。(6) 快递问题：domo网中国区商品一般在订单付款后的2个工作日内发货，默认发中通快递，韩国区商品配送时间为4-10个工作日，默认发圆通，请各代理下单前事先查询您的买家所在地有无快递网点，并在下单时备注说明。否则因快递问题产生的纠纷，本店不负责。订单前请买家先查明收货地区是否有相关快递网点，发货后配送不到地区如需转发顺风或ems方式，需另补齐邮费。补充：国内部分快递网点可能在法定节假日休息，不发不送。请事先联系您的买家说明。此类情况我们肯定是控制不了的，如因此类问题产生的纠纷，本店概不负责。(7) 订单问题：确定付款后，如果订单状态还是显示未付款，请务必在相应订单里

做汇款确认，这时付款时间以汇款确认时间为准。通常银行转账汇款或支付宝财付通直接打款的需要做汇款确认。订单已发货或部分发货状态下不可更改。未付款订单默认保留48小时，超过自动删除，再需要请重新下单。订单商品如出现断货/缺货，将订单留言并退预存款，请及时关注订单留言，如需换款需另外下单。已付款的订单如需增加商品需另外下单。合并订单只限当天结束发货前未发货的订单。韩国区商品已付款状态下不可取消或修改订单商品，韩国区商品超过配送时间将做强制断货，如需要可再次下单。(8) 优惠政策：详见《优惠政策》说明。(9) 业绩要求：我们暂时对代理会员不设考核要求，但每个月都必须有销售额（至少一个以上的订单），如未达到要求的，次月1-5日经我们核实后被取消批发资格。如需重新开通，须交15元/月会员费，交费的当日即时重新开通，会员资格有效期自交费起当日保留至次月月底。（重新开通的会员如次月仍未有销售额，仍会取消资格）。【注：此业绩要求从2009年10月1日起，正式实施。2009年6月30日前开通代理资格的会员将保留其资格至2009年12月31日】(10) 批发代理会员资格期内，不退现金，只退预存款，预存款可用于再次购买。取消代理资格的会员如申请提现，款项将于七天内退至指定的账户。

(11) 预存款和优惠券说明：预存款详见预存款制度，优惠券不适用于韩国区。(12) 网店代理会员开通批发资格后需在7个工作日之内上架商品，如未上架，将被取消批发资格，不另行通知。五、换货率

(只针对shinena所售出的、没有经过人工损坏的产品)

一、何谓代理会员和实体批发会员

本站代理批发会员订货后无质量问题概不退货退款。1、代理会员（目前代理会员只针对钻石级别以上会员开放，如不满足可以加入小额批发会员） 每月累计订购大于10件小于300件，提供每累计订购满10件后可获得无理由调换已订购商品中网站未下架商品1件，累计订购10件后的2个工作日内提出申请，过期自动作废。隔月不累计计算。

我们对每月累计订购满300件或累计金额满10000元以上的代理会员有固定的换货率。

每月累计订购满300件或金额10000元以上的会员享有15%的换货率；

每月累计订购满400件或金额20000元以上的会员享有20%的换货率；

每月累计订购满600件或金额30000元以上的会员享有25%的换货率；

每月累计订购满1000件或金额50000元以上的会员享有33%的换货率。2、实体批发会员

小宗实体批发会员：每单换货率为总件数的8% 大宗实体批发会员：每单换货率为总件数的10%【所有货物的退换前提是需保证衣服全新，包装和吊牌完整，无人为破坏。否则不予受理】所有代理批发会员必须提交售后申请通过以后，再返回商品，未通过申请直接返回或者返回的商品中有不符合换货率要求的商品，我们将返还给会员，运费由会员自行承担。

满足换货率的代理批发会员所退换的商品不包括一个月前下架的商品。

售后具体步骤请参阅《售后服务》六、如果对以上说明没有疑问，就可以申请做我们的网店代理咯

鉴于长期友好合作的关系，买家收到衣服如出现质量问题可按此条款执行，各代理可以复制一份【售后服务】到店里公告，这样会避免很多过分挑剔的买家，当然，网络产品价格便宜，主要是款式新颖，做工精细度当然没法和商场几百几千元的去比较，所以也请各位代理心态放好，有问题大家一起协商处理，切记不要因为买家不喜欢等原因而把责任推卸给我们哦。我们与代理之间是一种互利互惠的关系，没有必要相互拆台，我们也希望彼此合作地很默契很愉快。因此我们会尽我们的最大能力，尽量提供优质的商品，优质的服务为各位代理效劳。但是当中也可能出现一些难以预测的问题，对此我们只能尽量去避免，尽量改正。希望能与各位代理的合作能愉快、长久，同时也欢迎各位代理就双方的合作提出更多更好的建议，谢谢大家。以上规定的解释权归杭州夏娜服饰网所有，如有变更，恕不另行通知。未尽事宜，本站将陆续补充，希望各代理积极配合工作。我们会不断努力，将服务质量逐步提高。