**2022中国优秀耳机经销商**

**评选活动（申报表）**

一、总则：

1、为促进我国耳机行业实体型经销商、总代理级经销商的发展，鼓励实体耳机经销商做大做强，让更多消费者能够耳听为实；鼓励总代理级经销商做好售后服务、促进市场有序竞争，特制订本评选活动规则。

2、2022中国优秀耳机经销商评选活动，实行企业自愿申请，评选坚持公开、公平、公正、非盈利的原则，并对企业经营情况严格保密。

3、评选活动由**中国电子音响行业协会全程指导、监督**；中国国际耳机展组委会联合实施评奖活动；上海市浦东新区先进音频技术协会提供技术支持。

二、申报条件：

本次评奖分为两类申报，审核通过后分别授予：中国优秀耳机经销商、中国优秀耳机经销商（总代理级）证书。

**A、中国优秀耳机经销商：**

评奖条件：

1、拥有面积20平方米以上的耳机试听场所。

2、拥有不少于5个品牌耳机或数字音频类产品的正规授权代理资格（其中耳机品牌2个以上）。

3、不少于2名专业导购人员。

4、信誉良好，售后服务到位，未出现任何违反国家法律、法规以及售后推诿、延误等严重信誉问题。

5、已加入中国电子音响行业协会

**B、中国优秀耳机经销商（总代理级）：**

评奖条件：

1、拥有不少于1个国际著名耳机品牌（或者2个以上国际知名数字音频品牌）的中国总代理资格。

2、年销售额不低于2千万元人民币。

3、信誉良好，售后服务到位，未出现任何违反国家法律、法规以及售后推诿、延误等严重信誉问题。

4、已加入中国电子音响行业协会

三、评奖程序：按照申报、评审、公示、颁奖等程序进行。

1、申报时间：2022年12月30日-2023年1月10日。

2、**评审：由中国国际耳机展组委会、中国电子音响行业协会联合组织评审团根据企业申报资料评审。**

3、发现参加评选活动企业有下列情况之一，将终止评奖资格或取消已获得的荣誉称号：

(1)以欺骗、弄虚作假等手段申请获奖资格；

(2)其它违反法律、法规的情况。

4、公示

(1)通过评审的企业，将在中国电子音响行业协会官网（http://www.caianet.org.cn）以及其他行业媒体上公示5个工作日，接受全行业及社会监督。

(2)中国电子音响行业协会负责对评选活动进行监督检查。公示期间对获奖资格有意见，可以向协会进行投诉。

(3)公示过程中未被投诉的企业即为通过获奖资格。

(4)对于受到投诉的企业，协会在5个工作日内进行复查，根据复查结果按照本评选办法有关条款处理。

5、颁奖：颁奖仪式拟定在2023年3月进行。未到现场领奖的企业将邮寄获奖证书

6、本次评奖不收取任何费用。

7、本次评奖活动解释权归中国电子音响行业协会所有

\*请参评企业填好以下表格（试听场地现场图片3张、代理证书图片可作为附件），发到邮箱：chenran@caianet.org.cn

**\*注意：以下表格请按照企业性质选择一个填写，表格内填写2022年度的数据，信息必须真实准确，对于虚报数据的企业将取消评奖资格！**

**A. 中国优秀耳机经销商申报表**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 |  | | | | | |
| 通信地址  邮政编码 |  | | | | | |
| 联系人 |  | | 电话 |  | 邮箱 |  |
| 耳机试听场所  地址、面积、  平面图  现场图片一张 | |  | | | | |
| 公司总人数 | |  | | | | |
| 导购人员人数 | |  | | | | |
| 客服人员人数 | |  | | | | |
| 获得的授权代理资格文字说明  （5个）  （代理证书图片请作为附件一起发送到指定邮箱） | |  | | | | |
| 活动承诺 | | 我单位自愿参加“2022中国优秀耳机经销商”评选活动，并保证申报材料的真实有效。  （单位名称并加盖公章）  年 月 日 | | | | |

**B. 中国优秀耳机经销商(总代理级)申报表**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 |  | | | | | |
| 通信地址  邮政编码 |  | | | | | |
| 联系人 |  | | 电话 |  | 邮箱 |  |
| 公司总人数 | |  | | | | |
| 获得的中国总代理授权资格证书说明和图片 | |  | | | | |
| 活动承诺 | | 我单位自愿参加“2021中国优秀耳机经销商（总代理级）”评选活动，并保证申报材料的真实有效。  （单位名称并加盖公章）  年 月 日 | | | | |