

VCR (Verge.io Certified Reseller)授權經銷契約及認證培訓計畫申請書

一、Verge.io 在台代理商：謙太科技股份有限公司 / Gentak Technology Co., Ltd.(以下簡稱 甲方)，為 Verge.io 在亞太區之總代理商 “新加坡商宸上科技股份有限公司 (Transformists Network PTE, LTD.)” 所正式簽約授權之台灣區代理商，有權代表原廠及宸上科技進行在台灣區之市場行銷及推廣活動，並負責本產品在台灣地區之相關銷售及售後服務之提供。

二、申請人填寫基本資料：股份有限公司 (以下簡稱 乙方)

公 司 名 稱：		統一編號：	
公司登記地址：		負 責 人：	
申請人代表：		部 門：	
連 絡 電 話：		職 稱：	
受訓工程師 A：		公司 Mail：	
連 絡 電 話：		職 稱：	
受訓工程師 B：		公司 Mail：	
連 絡 電 話：		職 稱：	

三、為使 Verge.io 產品 (以下簡稱本產品)，於台灣市場之發展及銷售推廣作業能順利發展，並提供終端客戶最佳之服務與產品使用體驗，故由甲方提供本項認證及授權經銷商之培訓計劃，並由乙方(主體需為公司)依據甲方所提供之計劃內容，指派銷售及技術人員進行對本產品之學習與熟悉，以了解其操作方式，進而成為銷售及服務夥伴，共同推廣本產品，提供終端用戶最佳之使用體驗。

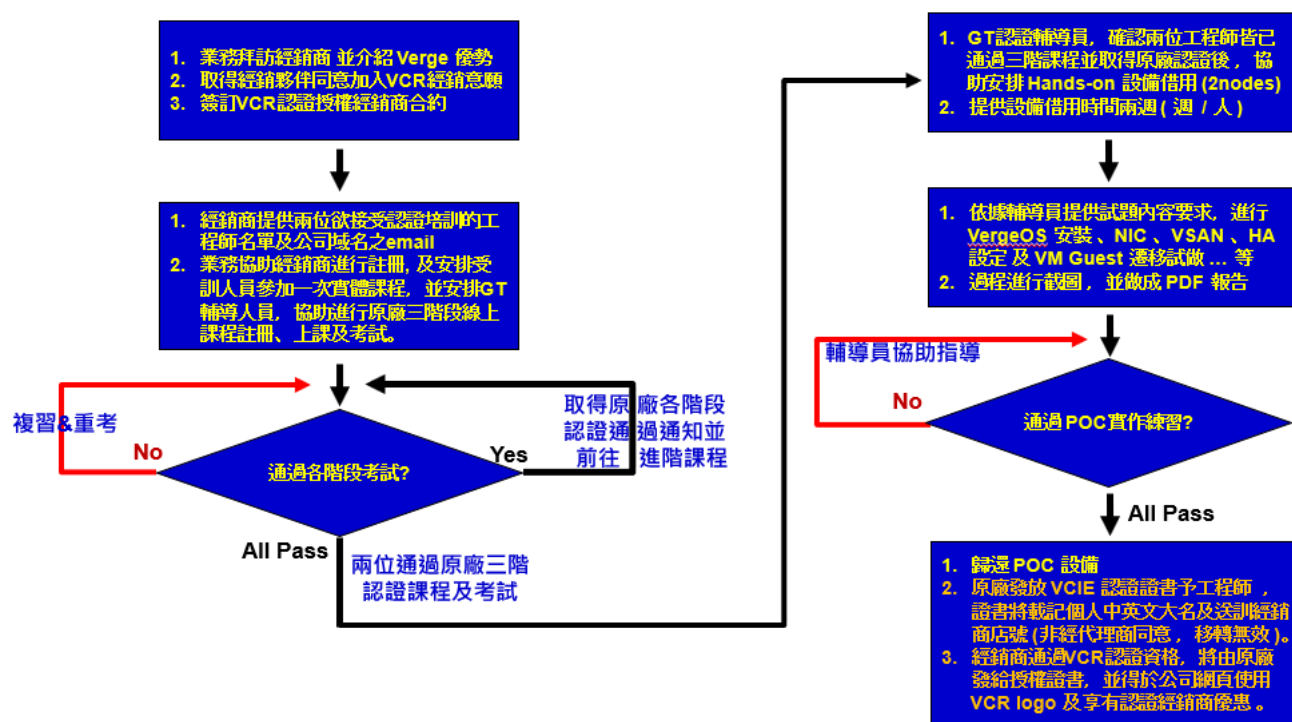
四、認證經銷商授權與培訓計畫明:

1. 申請人公司資格：凡有意願參與共同推廣 Verge.io 新世代超融合架構的 S.I / Reseller 等經銷合作夥伴，皆可以提出申請參加認證培訓。申請公司並應指派兩位工程師接受原廠三階段課程訓練及通過考試(採網路課程方式)及參加甲方提供 PoC 實機 2 nodes HA 安裝及操作訓練驗證學習結果並完成 PoC 報告製作，提交 PDF 檔案，即可完成工程師 VCIE (Verge.io Certified Implement Engineer)之資格認證；並將由原廠或代理商頒發填具工程師大名及送訓經銷商(乙方)之認證證書授予通過人員；送訓經銷商通過兩位以上之工程師取得 VCIE 認證資格後，即可取得認證授權經銷商之資格，並擁有下述認證經銷商之優惠及參與市場推動方案(Marketing Promotion)之權利。

2. 考取認證經銷商之優惠：

- 於 2025Q4 前提出本申請之經銷商夥伴，可免費進行認證課程及由甲方提供 PoC 設備之免費借用；於 2026 年後，本認證方案將改為收費認證課程及付費租用 PoC 設備。
- 認證經銷商得享有報備(Booking)通過之案件，更優惠之認證經銷商價格支援，並於較大型專案中(單一案件超過 5 nodes)以上之專案價格支援。
- 取得認證經銷商資格之夥伴，可執行本產品之安裝及技術、維護服務，並直接收取相關之服務費用收益。
- 具備市場銷售推廣 MDF(Marketing Development Fund) 之回饋與獎勵資格。
- 配合甲方之廣告及宣傳活動，可聯名進行廣告或是偕同活動舉辦之文宣支持。
- 乙方可於公司網站正式公開放置本產品之介紹網頁與認證經銷商之資格證書。
- 不定期取得甲方促銷方案優先之支持及公部門共契市場之投標資格。

3. VCR 認證經銷商取得流程說明：



- VCIE 認證工程師與 VCR 認證經銷商取得後之限制說明：於 2025 年終前之免費推廣階段取得之相關認證資格，VCIE 得綁定於 VCR 認證經銷商(乙方)之公司任職，方為有效；若有因故需要更動或是公司合併等之事由，得向甲方提出書面申請，進行資格重新認定及相關證書異動補發程序，2026 年後改為付費認證課程後，則證書之載記將以付費方為指定對象。

五、產品價格策略 ~ 讓利予認證經銷商及報備夥伴 ~ 以 VCR 與 Reseller Booking 銷售為主。
(正式簽約後提供認證經銷價格表)

六、認證經銷商申請，注意事項說明；

乙方簽署本契約書之申請人為取得甲方 Verge.io 之認證經銷商資格，確已詳閱各條文規範，除同意遵守甲方市場推動之相關規定外，並同意下述條款：

1. 本認證經銷商申請事項說明、推廣活動及銷售獎勵制度及方案所載所有內容，均視為參加本契約之一部份，申請人於申請時，均已詳閱本契約之規章，當申請人完成申請並行使經銷商權利時，及視為同意並願意遵守甲方於本契約的全部條款。
2. 乙方了解並同意甲方對於申請認證經銷商資格，甲方可全權酌情決定是否拒絕或接受申請，而無須告知任何拒絕理由。
3. 乙方取得認證經銷商資格後，應配合甲方關於市場推動與管理之機制，包含對於進行銷售專案之核實報備(Booking)，及市場價格之共同維持，並保證不以惡性競價之手段，破壞市場秩序及價格，以維持本產品於經銷夥伴間之互利共榮原則。
4. 報備方法說明：通過報備之專案得享有 90 天之銷售優先權，惟甲方有權於每月進行 1~2 次之專案進度訪視(Review)，並於必要時主動介入乙方之銷售協助，或於經銷商之間有專案衝突時，秉公介入客端進行協調與排除紛爭。
5. 若乙方遇有技術能力或經驗之未迨，而致使用戶端之問題無法解決時，應主動提請甲方介入協助，以維持客戶對本產品及服務夥伴之信心，惟甲方得視支援工作之內容於事前提出報價予乙方參考。
6. 乙方同意承諾，經由甲方取得認證經銷商資格後，同意相關本產品後續之銷貨管道及技術服務事項，皆應向甲方下單取得，不得有違反雙方契約精神或是致使擾亂市場秩序之行為。
7. 基於市場它牌產品競爭之考量，乙方同意負有保密責任，對於價格及事先知悉之市場活動等行為，應確實予以保密之，直至甲方或相關合作廠商、活動於媒體或是市場曝光為止。

七、授權經銷商之權利有效期限：自取得授權日起，兩年內有效；乙方若每季仍有持續銷售及出貨本產品，且經由甲方確認其產品銷售與技術支援能力，有隨產品之更新而跟進者，則可以直接進行換約及更新授權，否則應重新進行認證資格程序。



八、基於善盡服務終端客戶之責任，若乙方因故解除本認證經銷商權利時，甲方得指定其它認證經銷商予以承接該客戶，以確保本產品及甲方之信譽及服務品質。

九、本合約應受中華民國臺灣法律規範。因本合約所衍生之爭執，甲乙雙方同意優先以誠信、善意之方式進行溝通協調，以解決爭議事項。若仍無法商議取得雙方合意之結果，則雙方同意以臺北地方法院為第一審管轄法院。

十、本契約一式兩份，由甲乙雙方於簽訂後，各自分持正本壹份為憑。

***** 本 頁 以 下 空 白 *****

