

金鹰基金管理有限公司
基于数据平台的 CRM 系统建设项目招标书

2022 年 8 月

第一部分	招标说明	3
1.1.	招标项目	3
1.2.	项目实施地点及时间.....	3
1.3.	回标截止日期.....	3
1.4.	回标地点	3
1.5.	联系人	3
1.6.	投诉电话	3
第二部分	投标须知	4
2.1.	招标文件解释.....	4
2.2.	投标人准入必须条件.....	4
2.3.	招标文件修改.....	5
2.4.	投标文件的编制.....	5
2.5.	投标书的递交.....	6
2.6.	评标	7
2.7.	招标单位对投标人提交的投标文件予以保密，但不退还。	7
第三部分	招标项目要求.....	8
3.1	总体要求	8
3.2	验收	8
3.3	项目培训要求.....	8
3.4	项目实施要求.....	9
3.5	项目的合同要求.....	9
第四部分	项目具体内容与需求.....	10
4.1	项目概述	10
4.2	CRM 系统需求	11
4.2.1	数据处理.....	11
4.2.2	报表统计.....	12
4.2.3	客户管理.....	12
4.2.4	渠道、销售过程管理.....	13
4.2.5	绩效管理.....	13
4.2.6	工作台.....	14
4.2.7	移动版 CRM.....	14
4.2.8	权限管理.....	14
4.2.9	界面友好及数据重算.....	14
4.2.10	客户对账单、确认单管理.....	16
4.2.11	开放应用层源代码.....	17
附件一	18
附件二	19
附件三	21
附件四	22

第一部分 招标说明

1.1. 招标项目

本次的招标项目是金鹰基金基于数据平台的 CRM 系统建设项目。

1.2. 项目实施地点及时间

金鹰基金管理有限公司越秀金融大厦 30 层机房

地址：广州市天河区珠江东路 28 号越秀金融大厦 30 层

实施时间：2022 年 3 季度

1.3. 回标截止日期

2022 年 8 月 13 日 18:00 之前需将投标文件送达投标地点，逾期收到或不符合规定的投标文件恕不受理。

1.4. 回标地点

金鹰基金管理有限公司 综合管理部

地址：广州市天河区珠江东路 28 号越秀金融大厦 30 层

联系人：范程程

联系电话：13556151606

邮政编码：510600

1.5. 联系人

金鹰基金管理有限公司 信息技术部

联系电话：020-22825653

联系人：杨智

1.6. 投诉电话

金鹰基金管理有限公司 合规风控部

联系电话：13810852246

联系人：张晶

第二部分 投标须知

本此招标的主要目的是：遵循公开、公平、公正的原则，使招标项目能够达到技术先进、价格合理、服务到位的要求，确保项目顺利完成。

2.1. 招标文件解释

投标单位如果对本标书有任何疑问，请直接或书面与招标单位联系人进行联系答疑。

2.2. 投标人准入必须条件

1. 具有《中华人民共和国企业法人营业执照》的独立法人；
2. 有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录，参加各类采购活动和经营活动中没有重大违法违规记录，提供信用；投标人未被列入“信用中国”网站(www.creditchina.gov.cn)“失信被执行人或重大税收违法案件当事人名单或政府采购严重违法失信名单”；不处于中国政府采购网(www.ccgp.gov.cn)“政府采购严重违法失信行为信息记录”中的禁止参加政府采购活动期间。(以开标当日，招标代理机构在“信用中国”网站(www.creditchina.gov.cn)及中国政府采购网(www.ccgp.gov.cn)查询结果为准，如相关失信记录已失效，投标人需提供相关证明资料)；
3. 单位负责人为同一人或者存在直接控股、管理关系的不同供应商，不得同时参加本采购项目投标（可参照投标声明函相关承诺格式内容）；
4. 成立5年以上，注册资本金为1000万元或以上，公司经营状况良好，具有长期持续发展的能力；
5. 投标人必须有基金行业数据平台与CRM系统的建设与实施经验，具备相关的专业技术队伍与专业的工程队伍，具有良好的售后服务平台，具有良好的信誉和业绩，具有足够的能力保证按时按质地完成本项目；
6. 投标人必须具有能提供高质量的客户服务的体系结构，拥有数据平台与CRM系统建设的相关专业技术人员，能提供高质量的培训服务与及时的售后服务；
7. 投标人必须独立完成整个项目，不得以任何形式转包，否则邀标人有权追究其法律和经济责任；

8. 投标人投标的方案和产品必须满足或高于邀标项目的要求, 否则作为废标处理;
9. 投标人必须对所有邀标项目提出整体解决方案, 必须独立投标。

2.3. 招标文件修改

招标文件修改通知书是招标文件的组成部分, 对投标单位具有约束力。

2.4. 投标文件的编制

1. 投标文件应提供一式五份, 一份正本 (必须注明“正本”字样, 投标单位必须加盖骑缝公章), 四份副本。如果正本和副本有任何差异, 以正本为准。投标文件不得有任何涂改。
2. 投标单位需要提供投标文件电子文档壹份 (以刻录光盘提供)。
3. 投标文件应包括下列内容, 并按此顺序装订: (封面除外)
 - 投标函。(见附件四)
 - 投标报价汇总表、明细表的要求: 需根据标的先分别报价, 再汇总报价, 包含每一个模块最小可分离单元的单价的清单, 每项报价应列出公开报价, 标明优惠折扣比例。详细报价项中如有外币报价, 合计时应转化为人民币。如分别报价与汇总报价有区别, 以汇总报价为准。报价电子文档采用 Excel 表格。
 - 技术方案建议书 (包括但不限于描述本次项目的技术实现方案)。投标人必须将该项目涉及的硬件设备的详细配置清单列表, 必须注明设备标准配置包括的内容和配置需求
 - 项目实施与技术服务计划书。(包括但不限于描述本次项目的实施时间表、后续服务计划)

应包括项目实施、系统安装、调试、技术支持、售后服务、技术培训, 参加技术服务的人员名单和资质证明, 共同工作、技术交底、文档编制和验收等内容。文档部分要有详细目录、 每部分的具体格式及编制说明
 - 投标单位的企业法人营业执照 (复印件)。

- 投标单位基本情况材料（包括但不限于公司注册资金、营业规模、利润、员工规模、分支机构状况、质保体系、服务保证等）。
- 介绍本项目参与者情况，包括人数、资历、组织结构等。
- 投标本次项目经理简历及其主要主持的成功范例，并出示用户证明材料及项目合同(复印件)。
- 最近两年来类似项目的主要客户名单,提供至少三家客户的合同盖章签字页复印件；
- 投标人典型案例实施方案及具体实施情况报告、客户名称、客户联系人、联系电话、系统简介、上线时间及现状。(如有)
- 法定代表人授权书（见附件三）
- 保密协议书（见附件一）
- 廉洁协议书（见附件二）

以上文件必须分别加盖投标单位公章。

2.5. 投标书的递交

1. 投标单位应按要求将投标书装入信袋内加以密封，并在封签处加盖投标单位公章。
2. 投标书送交金鹰基金管理有限公司，地址：广州市天河区珠江东路 28 号越秀金融大厦 30 层 综合管理部，联系人：范程程，联系电话：13556151606。
3. 有下列情况的，其投标书无效（废标）：
 1. 投标书未按规定密封。
 2. 投标书未盖单位公章。
 3. 投标书逾期送达。
 4. 评标过程中，投标单位有企图影响评标者的行为。

2.6. 评标

为利于投标评审，本招标单位在自行开标后，将由本招标单位自行组织人员，根据投标书进行全面的评标，评标根据分标的评比，分标的确定中标单位，评标结果本招标单位将通过电话或邮件形式通知到各投标单位。

评标过程中，本招标单位可根据需要安排投标商进行现场讲标（时间另行通知），如果本招标单位对投标书中内容或方案等有疑问，也可以通过电话、邮件或书面方式向投标商进行咨询。

2.7. 招标单位对投标人提交的投标文件予以保密，但不退还。

第三部分 招标项目要求

3.1 总体要求

- 1、CRM 系统建设应基于数据平台集群部署、高可用方案部署、集群安全设计。
- 2、CRM 系统应基于主流的行业 CRM 系统架构构建，能基于数据平台、互联网、社交网络，提供全方位的客户关系管理与销售管理。
- 3、CRM 系统能支撑完善的业务流程体系、营销服务一体化；并通过基于互联网的全面接触渠道，能建立起快速响应需求、有针对性的服务通道。
- 4、数据平台具备数据治理管控平台，能实现数据源采集、数据转换清洗、数据质量、数据监控等功能的自定义配置，实现数据平台的业务价值，逐步达成质量可靠、共享有序、价值可观、安全稳定的数据资产。
- 5、数据平台需提供合理的数据模型层设计方案，符合基金行业数据模型标准，将招标方涉及的所有数据纳入到相关模型中，对后续的数据模型变化提供及时更新。
- 6、对可能出现的数据平台故障提供常见问题解决方案和应急准备方案。

3.2 验收

- 1、中标单位在将设备送至各指定地点后，将由招标单位专人进行验收。
- 2、验收系统时出现性能指标或功能上不符合投标书时，招标单位有拒收的权利。
- 3、由于验收不合格，招标单位将追究投标单位法律和经济责任。

3.3 项目培训要求

- 1、投标单位应保证提供有经验的教员，使员工在培训后能够独立地对系统进行管理、维护及二次开发，而不需投标商的人员在场指导。
- 2、培训包括技术培训和产品使用培训。
- 3、培训计划：其中应注明每次培训课程的时间、地点及课时。
- 4、培训大纲：其中应注明每次课程的内容和目的；培训的费用和人数。

3.4 项目实施要求

中标单位整个项目的实施工期不应超过四个月。

3.5 项目的合同要求

中标单位与我司签署的合同应包含如下主要的内容：

- 1、整体的解决方案；
- 2、项目的价格明细清单：含各模块与实施的价格清单；
- 3、实施方案、计划与工期；
- 4、付款方式及增值税发票的税点；
- 5、售后服务条款；
- 6、升级、迁移及二次开发涉及的费用。

第四部分 项目具体内容与需求

4.1 项目概述

伴随着公司业务持续发展，客户数量逐渐增多，为了及时掌握客户动态，为客户提供更优质的服务，同时关联销售和营销活动，更好的为成本管理服务，对建设我司基于数据平台的新一代的 CRM 系统越来越迫切，新建的 CRM 系统需要解决如下问题：

1. 维护老渠道客户，拓展新渠道客户；
2. 避免因客户信息分散问题造成的客户资源流失；
3. 及时掌握销售人员工作动态；
4. 提高客户忠诚度，满意度；
5. 及时有效处理客户投诉信息；
6. 降低营销成本，保持渠道的占有率；
7. 有助于销售部门拓展新的渠道；
8. 随时掌握基金产品销量变化，及时了解市场情绪变化并做好基金售后服务工作。
9. 机构画像和机构组织架构，以及公司员工与机构的交互记录。
10. 助力前线随时获取机构持仓、收入贡献和盈利情况。

新建的 CRM 系统应是在企业内部数据整合的基础上构建自己的客户、产品、人员的数据视图（放置于统一数据平台内）；在高质量的数据视图的前提下进行业务整合，能支撑完善的业务流程体系、营销服务一体化；并通过基于互联网的全面接触渠道，能建立起快速响应需求、有针对性的服务通道。因此，新建的 CRM 系统必须首先搭建统一的数据平台，支持上层应用系统，确保底层原始数据存在，不被加工和污染。通过数据管理平台实现数据源采集、数据转换清洗、数据质量、数据监控等功能的自定义配置，实现数据平台的业务价值，逐步达成质量可靠、共享有序、价值可观、安全稳定的数据治理新生态。即是先建设我司的统一的数据平台，再建立业务数据模型，根据业务数据模型导入业务数据。统一的数据平台不但解决 CRM 系统的数据服务问题，也能作为底层原始数据解决数据治理方面的问题。

4.2 CRM 系统需求

下面所描述的需求是初步的结果，实际可能会按需做小的调整，应标单位需将此人工成本包含入内。

4.2.1 数据处理

以数据平台为基础，采集上游业务系统数据，构建统一数据中心，建立 CRM 数据集市，按照 CRM 数据集市模型标准和业务需求提供数据对接方案。数据采集需满足完整性、及时性、准确性以及高效性的要求。

具体要求如下：

1、 数据完整性

(1) 采集投资、估值、TA（恒生、金证）、直销、网上交易等上游业务系统数据，覆盖公司公募、专户等业务；

(2) 收入费用数据完整，收入包括管理费、业绩报酬、销售服务费、手续费，费用包括尾随佣金；

(3) 支持一对一专户客户信息录入，并采集上游系统一对一专户的产品、交易和持仓相关数据，与录入的客户信息手工关联后，支持客户、产品、交易、持仓等信息的查询，以及相关报表数据的统计。

2、 数据及时性

针对不同的业务系统设置不同的调度任务，保证业务数据能够第一时间采集。

(1) 申请数据：T 日申请数据，T 日晚上或 T+1 日上午即可查询，包括销售渠道、产品、流入金额、流出金额、净现金流和最新规模等数据；

(2) 确认数据：T 日申请数据，T+1 日确认后，系统 T+1 即可进行相关数据查询。

3、 数据准确性

(1) 增加数据稽核（包括但不限于数据关联稽核）校验机制，保证数据的有效；

(2) 解决分地区划分不准确问题。如招商、民生等银行渠道分地区数据不准确。

4、 数据精细化

(1) 需支持部分重点城市地区单独划分，如大连、青岛、宁波、深圳、厦门共 5 个市需单独划出。

(2) 北上广深等重点城市需细分区域，支持数据下沉二级支行网点。

(3) 银行同业平台，数据混在银行代销数据中，需要单独区分出来归属机构部，目

前包括中信银行同业、平安银行同业、宁波银行同业。

(4) 招商银行招赢通平台、民生慧选宝、招商证券现金余额理财等，数据混在直销数据中，需要单独区分出来归属指定部门（可重新配置归属部门），但其中某些交易可再按需单独灵活配置区分出来归属其他。

(5) 代销的机构客户，支持账户归类，像直销柜台一样，允许挂接客户、客户类型、投资管理人、投资管理人类型、按时间段挂接销售部门、客户经理，可以显示和归类统计。

(6) 直销柜台数据，支持时间段设置账户归属到销售人员，绩效统计按时间段来；支持已归属 A 部门某销售人员的账户，某笔交易归属 B 部门某销售人员；支持某笔交易按约定比例归属多个部门多个销售人员。

4.2.2 报表统计

1、迁移现有报表并优化

现有报表按需要迁移及优化。

2、支持报表定制及自动发送

各部门定期报表，如日报、周报、月报、重点项目统计报表，支持按时间段、基金类型、基金、销售渠道、客户经理等维度自定义配置，并设置定时任务自动发送。允许各部门自己按需设置模板和格式。

3、新增统计类报表

具体报表待定。

4、领导驾驶舱

满足领导视角销售数据查询需求，以图表、饼状图、柱状图等可视化界面展示公司经营数据（总体规模、申赎、收入），支持同比、环比、月度年度趋势对比展示，支持数据向下钻取。

5、提供报表二次开发平台，实现个性化报表定制、快速响应，从及时性、准确性、精细化方面优化报表。

4.2.3 客户管理

1、客户 360 全景视图

全方位展示账户信息、交易信息、份额信息、盈亏信息、接触记录、所属员工、关联账户、联系人、客户时间轴、客户行为等。

2、盈亏计算

机构客户，包括直销、代销，支持按查询时间段显示账户盈亏情况，还可以按投资管理人、按归属销售人员等进行客户合并显示投资收益情况。展开可以下钻每笔交易的盈亏情况。

代销客户，支持按渠道、按时间段，查询客户收益情况，如查询上海工行某个网点客户盈利情况。

3、客户画像统计

支持客户相关统计查询，包括单个渠道、单个产品客户数；查询时间段对应的买入人数、新客人数、新客占比。支持按金额区间查询，如10元以下，10元以上等。

支持按渠道、区域提供客户画像、交易分析等数据进行统计分析，例如：增加用户基本信息（年龄、性别、地区）、持仓情况、收益率、持有期、新老客信息、复购等条件，支持多个条件组合查询。

4、客户划分

包含集团客户、商机客户、事实客户、潜在客户、客户分组、客户分级、交易经纪人挂接、客户认领、相似客户维护等功能模块。并进行客户精分与销售过程管理，支持机构客户按照集团、公司、客户、账户等维度进行维护管理，实现渠道和机构客户不同粒度的经纪关系挂接，支持各渠道、客户、交易交叉情况的报表数据统计。支持按投资管理人或按客户显示全部直代销数据。

4.2.4 渠道、销售过程管理

渠道管理，包含渠道信息、佣金管理、渠道列表、渠道联系人、渠道产品业绩归属、费用计算等功能。实现银行和券商等渠道分地区匹配。

销售过程管理，支持渠道/客户拜访日志、渠道/客户核心联系人信息录入（含名片扫描功能）以及拜访效果的业绩指标统计（即与绩效挂钩，如新开户、销量、规模）等过程管理功能。

4.2.5 绩效管理

支持针对产品、渠道、时间段及类型（IPO、持营、二次首发等）维度绩效统计。支持各种维度的绩效统计，总体、按项目、按部门、按销售人员。

1、系统能直观显示考核结果，领导能看到全公司的、分管领导及部门负责人能到看

本部门的、每个人都能看到自己的考核指标和对应实际数、完成率。因此系统可支持录入各层级（全公司、部门、个人）的各种细化的绩效指标，如收入、规模、销量、净现金流等，可能需要分产品类型、分产品、分渠道，同时能匹配列出实际数、完成率。需各部门给出本部门考核模板，让系统定制报表来实现。

2、支持按项目绩效管理，如某时间段针对某产品某渠道开展 IPO、持营、二次首发绩效统计。

3、考虑到招行、民生分地区不准，支持定期人工导入银行分省、分产品保有规模数据，并以此为依据，事后调整重算历史个人、部门的绩效数据（管理费、净现金流、规模），原底层数据不变仅重算报表层面数据，并作为考核实际数。

4.2.6 工作台

日常工作提醒，支持账户、交易经纪关系挂接等流程发起，实现各个角色的操作员在工作台界面处理待办事项流程，展示权限范围内的报表数据和可视化图表。

4.2.7 移动版 CRM

支持移动版 CRM，支持手机端设备查询客户基础信息、持仓数据、盈亏数据、联系人等信息，支持报表查询及领导驾驶舱功能，支持名片扫描、联系人自动录入、移送端工作日报等信息填写，满足移动办公的需求。

4.2.8 权限管理

实现客户查询及报表权限分层管理，所有销售管理过程、数据（包括未确认申请数据）、报表，领导有全部权限，分管领导和主管有分管部门权限，员工有自己名下渠道和客户权限。

4.2.9 界面友好及数据重算

销售相关的参数前台维护界面友好，简单易于操作，支持 EXCEL 导入，以及支持个性化调整。在参数设置滞后或调整时，系统能灵活支持全量、部分数据重算，或者按选择重算功能。功能需求如下：

1、操作界面友好

站在操作人角度考虑，操作简便，领导、销售人员看到的数据、报表界面一目了然，

简单清晰；查询报表能直接显示出结果，无需通过下载步骤后才能显示。

2、数据、报表效率高

提升数据、报表查询效率，目前跨年数据几乎无法查询，需提升查询速度。

3、销售相关的参数前台维护界面友好，简单易于维护，支持 EXCEL 导入，以及支持个性化调整，具体参数包括：

代销方面：

(1) 支持代销渠道类型设置，如银行、保险、第三方，支持二级分类，操作方便；

(2) 支持代销渠道按时间段设置归属部门、归属渠道经理；

(3) 银行代销渠道，按地区、按时间段、按银行设置归属部门、归属渠道经理，其中北上广深等重点城市下沉到二级网点按时间段、按不同银行设置归属渠道经理。

(4) 支持券商渠道，按地区、按时间段、按营业部等设置归属部门、归属渠道经理，下沉到券商营业部网点。

(5) 已归属 A 部门的代销渠道，某产品归属 B 部门某销售人员，绩效计入 B 部门某销售人员，归属设置方便灵活。

(5) 已归属 A 部门的代销渠道，某笔交易归属 B 部门某销售人员，如机构部营销的机构客户通过天天基金下单，天天基金归属数字金融部，该笔交易归属机构部某销售人员。归属设置方便灵活。

直销方面：

需要划分归属的客户不限于直销柜台的机构客户，也包含代销渠道的机构客户，划分的粒度为某个基金代码+基金账号。

(1) 机构客户挂接投资管理人、投资管理人类型、客户细分行业、客户、客户类型、销售部门、客户经理等；

(2) 支持按时间段设置账户归属到销售人员，绩效统计按时间段来；

(3) 支持账户归属可按比例归属多个部门多个销售人员；

(4) 已归属 A 部门某销售人员的账户，某笔交易归属 B 部门某销售人员；

(5) 某笔交易按约定比例归属多个部门多个销售人员。

产品方面：

(1) 目前产品成立前，系统中也会计算现金流、收入数据，建议在产品成立前，系统中仅能查到认购申请数据，没有认购确认数据、没有收入、规模数据；

(2) 绩效考核指标方面，系统可方便地支持录入各层级（全公司、部门、个人）的各种细化的绩效指标。（注：绩效报表数据统计需按照归属部门时间段、归属销售人员

在任时间段显示，体现数据的连续性和回溯性)；

4、以上参数设置滞后或调整时，系统能灵活支持全量或部分重算。即按需重算，在维护的同时可自动识别是否需要重算，如需要重算，应能自动重算。

4.2.10 客户对账单、确认单管理

支持客户层面、账户层面的开户通知单（含受理单和确认单）、交易确认单（含受理单和确认单）、分红确认及月度对账单，支持按客户需要定制账单、定时自动发送指定对象。

需求功能点如下：

- 1、将现有直销系统和纸质对账单系统的模板集成在一个系统中实现；
- 2、实现按照客户指定需要，设置定时定期（固定周期固定时间）任务自动发送对账单给指定客户邮箱；
- 3、账单发送给不同客户对象时，前台可维护客户相关信息；
- 4、能随时查询到历史发送记录，并按照客户经理的要求转发至指定邮箱；
- 5、开户通知（含受理单和确认单）、交易确认（含受理单和确认单）、分红通知等回执单取自直销柜台数据，仅发送给直销客户；月、季度、年度纸质对账单取自客服系统数据，既发直销也发代销（代销仅需要发客服系统订制客户）；

直销柜台确认单：

(1) 可以支持定时发送，在交易确认日当天，清算数据处理后，将客户的开户确认、认申购、赎回等交易确认单发送给对应的经办人或者客户经理，首次发送需要设置发送邮箱和传真号码，如不设置，默认发送到直销的经办人邮箱，设置时，可以关联多个用户，统一设置收件人或者传真号码，如果A,B,C三个账户都是同一个收件人，可以在设置时直接关联三个账户。定时需要判断直销确认数据的处理状态，处理完成之后然后统一发送。

(2) 支持设置单个客户的发送场景，避免部分客户不需要所有确认凭证的情况，比如单个客户只支持交易类认申购等确认单，不需要账户类确认单。

(3) 针对于客户的分红或者正收益支付，原先是包含到赎回确认金额里面，可以单独分出来，给客户单独制作对应的确认单，以便客户核对本金和收益时更加方便。

(4) 所有的凭证都需要盖章，支持邮件和传真发送。

纸质或电子对账单：

(1) 支持月、季度、年度不同频率的对账单；

(2) 对账单数据取自客服系统数据，既发直销也发代销（代销仅需要发客服系统订制客户）；

(3) 对账单需盖章，支持邮件和传真发送。

6、发送时点要求（支持修改发送时点），直销回执单：T+1 日发送当日 TA 确认数据，大概 9 点左右发送；客服纸质对账单：按月、季度、年度频率指定日期（例如：每月 21 号或 3 号）发送截止当天确认数据，9 点左右发送；

7、发送对象需要按照客户要求发送给机构客户的交易部对接人、多个经办人、负责人、财务部对接人等，有时需要发送给该客户的客户经理。

4.2.11 开放应用层源代码

开放源代码，满足公司后续部分自主研发需求。为后期搭建其他信息系统预留数据接口及对接支持。

附件一

金鹰基金招投标保密协议

甲方：金鹰基金管理有限公司

乙方：

鉴于甲方拟就金鹰基金基于数据平台的CRM系统建设项目对外公开招标（邀请招标），而乙方作为符合资格的招标对象拟参与该项目的竞标，现双方达成如下保密协议：

第一条 乙方对甲方本次招标项目工作过程中涉及到的内幕信息、商业秘密或者所获得或知悉的秘密信息及未公开信息均负有严格的保密义务。乙方不得在事先未取得甲方书面同意之前，在任何时间以任何方式予以泄露。

第二条 保密期限：本保密协议长期有效，乙方必须严格保密，直到从甲方知悉该信息向公众公开。

第三条 乙方因违反本协议规定而给甲方造成损失的，甲方有权向乙方要求赔偿或采取其他法律行动；乙方应向受损方承担相应的法律责任，并赔偿受损方所遭受的经济损失。

第四条 本协议经双方签字盖章后生效。

第五条 本协议正本一式两份，具有同等法律效力，甲方和乙方各执壹份。

甲方：（公章）

乙方：（公章）

授权代表：

授权代表：

年 月 日

年 月 日

附件二

金鹰基金招投标廉洁协议

甲方：金鹰基金管理有限公司

乙方：

为使甲乙双方在招投标过程中保持廉洁自律的工作作风，防止各种不正当行为的发生，甲乙双方订立协议如下：

一、甲乙双方应当自觉遵守国家、地方法律法规以及本协议的约定，在招投标过程中廉洁自律。

二、甲方及其工作人员不得以任何形式向乙方索要和收受回扣等好处费。

三、甲方工作人员应当保持与乙方的正常业务交往，不得接受乙方的礼金、有价证券和贵重物品，不得在乙方报销任何应由其单位和个人承担的费用。

四、甲方工作人员不得参加可能对公正执行公务有影响的宴请和娱乐活动。如甲方工作人员确因实际情况须参加宴请、进行娱乐活动的，须事先征得单位领导同意。

五、甲方工作人员不得要求或者接受乙方为其住房装修、婚丧嫁娶、家属和子女的工作安排以及出国等提供方便。

六、乙方不得接受甲方工作人员介绍的家属或者亲友从事与招投标事项相关的业务。

七、乙方应当通过正常途径开展相关业务，不得为获取某些不正当利益而向甲方工作人员赠送礼金、有价证券和贵重物品等，或给甲方工作人员报销其个人费用，或邀请甲方工作人员外出旅游和进入营业性娱乐场所，或为甲方工作人员住房装修、婚丧嫁娶、家属和子女的工作安排以及出国等提供方便。

八、乙方不得为甲方单位和个人购置或者长期无偿提供通讯工具、交通工具、家电、办公用品等物品。

九、乙方如发现甲方工作人员有违反上述协议者，应向甲方领导、甲方上级主管部门或纪检监察、检察机关举报。甲方不得找任何借口对乙方进行报复。甲方对举报属实

和严格遵守廉洁协议的乙方，在同等条件下优先考虑与乙方合作。甲方工作人员向乙方索贿，经乙方检举，被纪检监察、检察机关立案查处认定的，乙方有权从甲方获得被索贿款1—3倍作为奖励（此款由索贿人承担），由此产生的办案费由甲方索贿人承担。

十、甲方发现乙方有违反本协议或者采取不正当的手段行贿甲方工作人员等不正当竞争行为的，甲方根据具体情节和造成的后果追究乙方的违约责任。由此给甲方单位造成的损失均由乙方承担。乙方在招投标项目进行中进行贿赂甲方工作人员，被纪检监察、或司法机关立案查处的，甲方有权中止项目实施合同，由此导致甲方所造成的损失以及发生的一切费用均由乙方承担。

十一、本廉洁协议经双方签字盖章后立即生效。

十二、本协议正本一式两份，具有同等法律效力，甲、乙双方各执壹份。

甲方：

乙方：

法定代表人

法定代表人

（或授权签约人）：

（或授权签约人）：

地址：

地址：

电话：

电话：

签约日期：

签约日期：

附件三

法定代表人授权委托书

致：金鹰基金管理有限公司

本授权委托书声明：我_____（姓名）是_____（投标单位名称）的法定代表人，现授权委托_____（身份证号码为_____）为我的代理人，以本公司的名义参加金鹰基金基于数据平台的 CRM 系统建设项目的投标。委托代理人所签署的一切文件及处理与之有关的一切事务，我均予以承认。

授权代理人无转委托权，特此委托。

委托代理人：_____ 性别：_____ 年龄：_____

单位：（盖章）_____ 部门：_____ 职务：_____

投标单位：（盖法人单位公章）_____

法定代表人（签名）：_____

日期：_____ 年 _____ 月 _____ 日

本授权委托书于 2022 年 _____ 月 _____ 日签字生效，特此声明。

（注：须附授权代理人身份证复印件）

附件四

投 标 函

致：金鹰基金管理有限公司

_____（投标单位全称）授权_____（全权代表姓名）为全权代表，参加贵方组织的金鹰基金基于数据平台的 CRM 系统建设项目 招标邀请活动，现提交如下投标文件：投标书正本 1 份，副本 4 份，电子版标书 1 份，包含招标文件里“投标文件要求”所规定的全部投标文件。

我方的投标报价及投标文件有效期为 2022 年 _____ 月 _____ 日。

投标人名称：_____（公章）

投标人地址：（实际办公地址）_____

授权代表姓名（印刷体）：_____

（手写签名）：_____

联系电话：_____

传 真：_____