

建设承包合同印花税税率 建设工程承包合同(模板8篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

2023年区域销售代理合同大全篇一

地址： 地址：

邮编： 邮编：

- 1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。
- 2、甲方现授予乙方为 地区的(总)代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权;乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。
- 3、乙方同时需向甲方先交付 元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。
- 4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。

5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

a.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。

b.经营不善，未能完成约定的计划经营指标(批发进货数)。

c.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约 万元(代理批发价)。其中包括计划完成销售：商场(个专厅)等商业零售预计万元、开设专卖店(间)销售预计 万元，合计商业零售 万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的 %，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价(不含税价)供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行承担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年 月 日至 年 月 日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条：其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效；

3、本合同一式二份双方各执一份；

4、从签定之日起既具有法律效应；

5、补充条款：

电话： 电话：

传真： 传真：

主管：手机：

地址：

公章： 签字：

2023年区域销售代理合同大全篇二

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

第一条：保证条款

- 1、甲方保证其为依法成立有权签订本合同的独立法人或组织。
- 2、乙方保证其与甲方合作经营的营业执照在履行本合同有效期（包括续约）内均有效，经营范围符合甲方要求。
- 3、乙方保证甲方无须为乙方与第三方可能存在的经济纠纷负任何责任。

第二条：标准内容

- 1、甲方认定乙方为（详见代理商报价单），在地区定客户（指定客户详见销售目标协议书）的代理商。代理期限自 年 月 日至 年 月 日。
- 2、乙方须对本合同代理区域内指定客户在签订本合同之日起60天内，完成终端网点铺市、样面陈列工作。
- 3、乙方须支付代理区域保证金（ ）万元。

第三条：价格标准及新品推广

- 1、甲方按双方约定出厂价格供货给乙方，乙方须严格按双方协定的销售价格进行销售（如根据市场的不同有需要调整市场

零售价时，必须经甲方书面认可后方可执行)。

2、甲方有权按公司全国市场的实际情况变化，以及受原材料价格调整等因素，对产品进行出厂价格及零售价格的调整。(甲方在调价前，应提前30天通知乙方)，同时甲方与乙方的结算价格随之相应调整，甲方不得擅自针对乙方所经营市场单独调价。

3、自合同生效之日起，甲方推出的指定新品，乙方在该区域享有代理优先权，甲方在通知乙方指定新品上市90天内，乙方仍未订购指定新品，则视乙方自愿放弃指定新品代理权，甲方有权在该区域发展指定新品经销商。

第四条：款项及物流事项

1、结算条件□a□款到发货。款到甲方指定帐户，甲方安排发货。

2、物流条件□a□甲方由于受原材料短缺，或其他客观原因，造成不能及时供货，甲方有责任及时通知乙方，乙方有义务通知本区域客户。

b□甲方在乙方汇款至甲方指定帐户之日起7天内，按乙方订单要求向乙方提供相符产品。甲方未能及时或按订单要求提供相符产品造成的乙方直接经济损失，由甲方承担责任，乙方须出具相应证明及资料单据。

c□有运输造成货物破损无法正常销售的产品，乙方须在第一时间通知甲方，有甲方确定处理事宜。

第五条：双方责任和义务

1、甲方责任和义务

1.1甲方须配合乙方销售，提供与产品相关的有效证件。

1.2甲方提供的产品必须符合国家食品卫生法规定的质量要求，若有质量问题，甲方全权负责。

1.3甲方须保证供给乙方的产品为当月产品(30天内生产的产品)。

1.4甲方通过第三方物流运输至乙方指定仓库，乙方验收入库(运输费用先由乙方垫付，乙方可在下批货款中扣除)。

1.5甲方须保证乙方代理区域内本合同指定产品、指定客户的销售价格和经营渠道的稳定性。

1.6甲方在产品铺市、品尝、促销、品牌推广等一系列市场营销活动中，须配合乙方完成各种促销活动。(详见代理商合同年度促销规划书)

1.7本代理合同终止双方不再续签时，甲方须30天内认定新代理商，配合甲方做好乙方商品库存交接工作，货物价值按实际供货价结算。门店库存商品保质期须在二分之一以上，乙方仓库库存商品保质期须在三分之二以上，期内商品由乙方负责处理完成后，方可办理客户移交。甲方须在乙方代理客户移交手续完毕后30天内结清留余款项。

2、乙方责任和义务

2.1乙方须向甲方提供有效的营业执照、税务登记证、食品卫生许可证等证件复印件并加盖合同公章。

2.2乙方须遵守甲方所认定的销售区域，参照甲方指导价格销售甲方的产品，严禁跨区销售，低价倾销或抬价销售，谋取暴利。

2.3 乙方须按甲方要求全品项销售甲方指定产品，合理控制库存，保证代理区域内指定客户的销售品项的完整性。有预算、有计划的安排，及时向甲方汇款订货。

2.4 乙方须配合甲方区域代表核查乙方库存及乙方客户资料，开展区域市场管理、市场营销、市场拓展等活动。

乙方仓库库存商品保质期需在三分之二以上，期内商品由乙方自行处理。乙方需完成库存清点、指定客户移交后方能提出留余款项结算。

第六条：储运和提货及退货

1、 由内在质量、包装等问题而造成无法销售的指定产品，甲方给予正常调 换。

2、 乙方代理区域内指定客户出现指定产品滞销，须甲乙双方协商后，方可 退货。退货商品须是乙方仓库内保质期为三分之一以上的未开箱滞销 商品，退货运输费用由乙方承担。

第七条：销售目标事项

1、 乙方在经营中，有义务优先向客户推荐甲方系列产品，同时负责做好甲方 产品的售前、售中、售后服务工作，维护甲方品牌的声誉，树立良好的产品及企业形象。

2、 乙方需确保按期按量，积极完成双方确定的销售指标(详见销售目标协议书)。

3、 甲方须配合乙方完成进场铺市工作，双方协商处理、共同承担前期指定 客户进场产生的费用，以进场协议为最终解释权。(详见进场协议书)

第八条：忠诚度及违约责任

1、乙方在代理甲方产品期间，必须处处维护甲方的利益和形象，不得跨区域销售(甲方同意调拨除外)更不得有意低价冲击市场;一经发现甲方有权终止双方未到期限合同并没收代理区域保证金。

第九条：合同生效、违约、仲裁及变更

1、本代理合同有效期为三年，在附件一有效期的基础上成立。本合同期限届满，双方如不再续约，本合同自然终止。本合同之前，其它约定与合同相抵触的，一律以本合同为准。

2、在本合同履行过程中发生争议，甲乙双方应友好协商解决，如协商不能达成一致，交由甲方所在地人民法院裁定。

3、本合同条款的任何变更，增删，可由双方另行书面补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

第十条：其它

1、本合同附件是本合同不可分割的部分与本合同具有同等的法律效力。

2、本合同一式两份，甲乙双方授权代表签字、盖章后即生效，甲乙双方各执一份。

2023年区域销售代理合同大全篇三

法定代表人： _____

住址： _____

邮编： _____

联系电话： _____

乙方：_____

法定代表人：_____

住所：_____

邮编：_____

联系电话：_____

一、甲方授权乙方为_____地区的专业的_____公司的_____产品代理机构，甲方为授权方，乙方为独立的经营机构和代理机构。

二、本合同从_____起至_____止。乙方只能在甲方指定区域内开展工作，不得做有损甲方形象的行为。

三、本合同在签定时，乙方需向甲方支付代理费为：人民币_____元，不论出现任何情况，此费用甲方均不退还乙方。同时为了保证乙方的行为不损害甲方的利益和企业形象，乙方需向甲方缴纳保证金_____元(保证金不计利息)。在双方合同期满后，如乙方无违约行为，由甲方退还乙方保证金。

四、在本合同签订之后，甲方须对乙方进行运营工作和管理工作方面的培训，乙方应认真学习，以便尽快在乙方代理地区开展工作。甲方对乙方的第一次系统完善的培训，甲方不收培训费。如以后乙方要求甲方对乙方进行的提升培训，甲方要根据具体情况进行收费。

五、乙方应根据具体工作的需要，随时与甲方保持联系，特别是对信息的处理，不得有严重滞后的情况出现，如因此而造成甲方的名誉损失，甲方有权单方面终止合同。如由甲方的不负责对乙方造成损失，乙方也可单方面终止本合同。

方以侵害甲方知识产权对乙方进行处理。

七、乙方未事先征得甲方同意，不得将本合同规定的任何权利、营业的全部或一部分转让给第三者，不得将此用作担保和其他处置。

八、乙方认为已不能再继续营业，或因明显的困难而有可能发生营业中断时，为保持乙方的运营，乙方经甲方同意后，可以将乙方转让给第三者，此时甲方有优先接受的权利。

九、乙方使用甲方的商号、商标、服务标识，因自己的经营而损害了第三者利益时，由乙方承担赔偿责任，甲方不承担名义责任。

十、甲方因乙方的行为而被索赔责任时，甲方被追索的赔偿金必需由乙方承担。

十一、本合同的任何一方均不向对方承诺因罢工等其他劳资纠纷和暴动、天灾人祸、行政机关的措施及其他超越合理控制限度的原因造成损失的负担。

十二、甲方违约给乙方造成损害时，不论本合同存在与否，须向乙方赔偿损失。

十三、乙方违约，甲方因此而解除合同时，乙方须向甲方支付代理费金额两倍的损失赔偿金。 十四、乙方违反合同给甲方造成损害而甲方不解除合同的场合，乙方亦须向甲方赔偿损失。 十五、经双方当事者协商同意可以变更合同。

十六、在签订本合同前，甲方要向乙方详细说明乙方开展经营事业成功的可能性及合同内容，要获得乙方的充分理解。

十七、乙方应理解和同意以下事实：在甲方说明中所展示的各种资料只是说明成功的可能性，并不是对乙方经营事业的

获利承诺。

十八、对本合同规定的及未规定的事项如有疑问，由当事者双方本着发展事业的愿望，坦诚地协商解决。未尽事宜，双方协商签订补充合同，与本合同具有同等法律效力。

十九、双方同意本合同全部条款，严守本合同条款之内容是双方的责任；任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。如有违约，按国家有关法律程序执行，仲裁和诉讼地点为甲方所在地法院。

二十、本合同双方签字之日起生效，本合同及附件具同等法律效力。一式二份，均为正本，双方各执一份。

2023年区域销售代理合同大全篇四

第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和定单。代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款(包括装运期和付款)对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围

代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

第四条 广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订货的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户的意见、代理人的作用

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

第七条 向制造商不断提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 保证不竞争

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的一年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止

时归还给制造商。

第九条 保密

代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

第十条 分包代理人

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的侵犯

代理人应观察市场，如发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的此类费用。

第十二条 代理人独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 向代理人不断提供信息

为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知代理人。

第十四条 技术帮助

2023年区域销售代理合同大全篇五

制造商姓名____，其公司法定地址____(简称制造商)，同意将下列产品____(简称产品)的独家代理权授予代理人(简称代理人)，代理人姓名____，其公司法定地址_____。

代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品：_____。

第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户，代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款(包括装运期和付款)对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围

代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

第四条 广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户的意见、代理人的作用

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

第七条 向制造商不断提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 保证不竞争

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告知制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的1年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第九条 保密

代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

第十条 分包代理人

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的侵犯

代理人应视察市场，如发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按照制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的此类费用。

第十二条 代理人独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 向代理人不断提供信息 为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的变化及时通知代理人。

第十四条 技术帮助

制造商应帮助代理人的雇员获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费及工资，制造商应提供食宿。

第十五条 佣金额

代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：

_____美元按_____%收佣

_____美元按_____%收佣

第十六条 平分佣金

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十七条 商事失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十八条 计算佣金的方法

佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

第十九条 佣金的索取权

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没有支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金，若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第二十条 支付佣金的时间

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和支付佣金的有关商务，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十一条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十二条 排除其他报酬

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按第十九条之规定支付佣金。

第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效，协议执行1年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下1年的12月30日终止。

第二十四条 提前终止

如第二十三条规定，任何一方都无权提前终止本协议。除非遵照适用的_____法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十五条 文件的归还

协议期满时，代理人应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

第二十六条 存货的退回

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

第二十七条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后仍执行协议，应按第十五款支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十八条 赔偿

协议因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十九条 适用法律

本协议适用于制造商总部_____所在国之现行法律。

第三十条 仲裁

因执行本协议而发生的任何争执应根据_____的法律_____仲裁解决。投诉方和被投诉方应各指定一名仲裁员，双方应提名一位公证人。

如两名仲裁员在30天内未能就提名一位主席达成协议，仲裁应有权提名第三名仲裁员为主席。仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

第三十一条 变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第三十二条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

第三十三条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十四条 无效条款

如协议中的一条或一条以上的条款无效，协议其余条款仍然有效。

本协议一式二份，双方各执一份。

制造商： 代理人：

签署地：_____ 签署地：_____

日期：_____ 日期：_____

2023年区域销售代理合同大全篇六

签订合同能够较为有效的约束违约行为。你所见过的合同是什么样的呢?服装销售代理合同又是怎样的?以下是小编为大家带来的服装销售代理合同范本，欢迎大家参考。

甲方：_____

乙方：_____

双方依据《中华人民共和国合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

一、代理地区经营权限：

1) 甲方同意将_____品牌女装在_____经销权授予乙方。

2) 乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售_____品牌女装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

3) 甲方对乙方订最低销售数_____元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权。

二、保证金(代理金)：

1) 甲乙双方于签约后，乙方必须七天内将保证金及货品预付

款汇到甲方指定银行帐号，此合同方始生效，如七天内乙方款未到甲方指定的帐上，即作为乙方自动放弃，同时甲方有权取消本合同。代理经营应付保证金人民币_____元，货品预付款人民币_____元。

2) 甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

三、甲方责任：

1) 负责设计，提供装修图纸(设计费用以每平方米_____元计算)。

2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3) 甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

四、乙方责任：

1) 装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司)，费用乙方负责。

2) 通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3) 有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证复印件。乙方经营地必须悬挂标示_____品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

- 4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。
- 5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。
- 6) 乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。
- 7) 乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。
- 8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货(该批货取消换货率)。

五、结算方式：

- 1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。
- 2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的_____%(以上价格为不含税价格)。
- 4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式(订单加配货制)：

- 1) 订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。
- 3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变

化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为_____。(同上第二条)

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

七、退换货方式：

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

八、违约条款：

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

九、合同终止：

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。

- 2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。
- 3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。
- 4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。
- 5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

十、代理优先权：

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

十一、争议解决：

- 1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。
- 2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从_____年___月___日至_____年___月___日，有效期为_____年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

十三、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

甲方：__服装有限公司

乙方：

签约地点：

为提升品牌的信誉和消费者的合法权益。本着双方互利互惠、共同协作的原则，遵循我国《经济合同法》商标专利等有关法律、法规及北京市le papillon 服装公司经营管理模式，现就授权委托“艾菲”服装代理事宜，依法订立本协议。

(一)、代理许可内容：乙方在协议签订区域内经营“le papillon ”服装系列产品。

(二)、代理许可经营区域范围

甲方授权乙方在上海代理“le papillon ”服装系列产品，其销售区域范围包括本省内的 所有区域经销，允许在该区域经营专卖店、专厅、专柜。乙方必须拥有办公区域、订货区域、物流仓储和35平方以上的形象店。

(三)所有销售网点必须保持统一形象，统一货柜、统一配套设备。

(四)乙方不得同时经营与本品牌同类的品牌产品，不得用其它厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售;不得生产仿冒甲方的产品。如有以上行为，一经发现视情节严重状况罚款，直至追究乙方的法律责任。

a□ 首次甲方给予乙方书面警告，乙方向甲方做出书面保证，停止越区供货、窜货、没收所有窜货产品并罚款人民币20000元，用于赔偿被越区方的代理商损失。

b□ 第二次发现乙方跨越区域供货、窜货现象，甲方有权停止

供货给乙方，乙方应无条件赔偿造成被窜货区方的所有经济损失并罚款人民币50000元，情节严重的甲方无条件取消乙方代理资格。

c□ 第三次发现乙方跨越区域供货、窜货现象，甲方将无条件的取消乙方的代理商资格，并责令乙方7日内清还公司的所有债务，同时停止使用与有关le papillon 服饰的一切商标及形象规范。

第二条：代理许可的期限

甲方授权乙方的代理许可期限为3年(自20__年1月1日至20__年1月1日止)。协议期满乙方在同等条件下有继续合作的优先权。

第三条：代理许可条件

乙方一次性交纳品牌保证金10 万元人民币，且款项以收据或汇款单为准。乙方首批备货不得低于15万元。当双方终止合同，乙方若无违约行为甲方，于一个月内如数退还乙方保证金。

第四条：代理商所承担的费用及结算

(一)、乙方所代理甲方的产品，甲方按统一折扣价供应，甲方执行“款到发货原则”，乙方先将货款汇入甲方指定账户，甲方才给供货。

(二)、货物运输费以及专卖店配套用品的运输费由乙方承担(包括一切货品保险，装卸费用，退货运输费)。甲方负责为乙方代办承运手续。

底对帐一次，并在传真单上签名确认，传回甲方财务部。

第五条：双方的权利和义务

(一)、甲方的权利和义务

- 1、甲方授权乙方在规定的销售区域经销“le papillon”服装品牌专卖、专厅、专柜的产品。
- 2、甲方有权对乙方的销售区域进行严格管理和不定期检查，若发现乙方跨区域供货、窜货，或有损品牌形象等行为，甲方有权对乙方做出相应的处罚。
- 3、甲方有权终止协议并追究原因产生的一切后果。
- 4、甲方有权对乙方销售的“le papillon”服装产品的真伪、优劣进行检查。
- 5、甲方拥有“le papillon”服装品牌商标专利权，有权在协议期限内及核准店铺特定范围内赋予乙方商标许可使用权。
- 6、甲方有提供品质优良，品种齐全的“le papillon”服装产品义务，并能不断更新产品款式，以满足乙方销售需要。
- 7、甲方有帮助乙方有效拓展业务网络之义务，并提供最新货品信息，提供成套的宣传资料的促销信息。
- 8、甲方提供的货品如有质量问题，准予全部退换，但乙方应保证货品原包装不被损坏，在遵守产品换货相关制度后甲方予以退换。
- 9、为了严格贯彻“le papillon”服装专卖店的营销文化与机制，在乙方开业前，甲方负责培训乙方管理人员及指导员工开店时商品陈列，店面装修，全力协助乙方建立全面优质的管理及服务。并不定期或定期对乙方店铺进行技术性监督性考查；为乙方提供有效服务知识和广告宣传资料等，特许专卖

牌、产品画册、专卖店装修设计资料及开业指导培训手册等。

10、甲方在授权乙方特许期间，保证在同一区域不授权第三方，乙方也无权转让授权第三者。

(二)、乙方的权利和义务

- 1、乙方有义务对假冒“le papillon”服装商标和侵犯“le papillon”服装商标权的行为向甲方举报，并有义务配合甲方进行处理。
- 2、乙方有权根据所在区域策划、组织和落实各项促销活动。
- 3、乙方有权在自己的区域内为本品牌开展广告活动(例如：媒体、车身、灯箱、报纸、广播等)但须报甲方审批后方可执行(有关费用承担另行达成协议作为附加协议)。
- 4、乙方店铺内的员工应按规定穿着统一制服，制服成本由乙方承担。
- 5、乙方应负责经营场地的一切装修及费用，装修设计图及道具制作图由甲方提供以确保视觉效果符合统一标准。(有关费用承担另行达成协议作为附加协议)。
- 6、乙方有权视产品质量问题提出异议，需传真退换货申请单，报甲方确认。
- 7、原则上执行地区市、县开设一家独立零售商，潜力大、经销能力强的市场，可开多家专卖店，但必须在公司规定的区域内销售，所开设的专卖店，应严格按甲方营运程序执行。
- 8、在协议期限内，乙方必须完成人民币200万元销售任务(按公司的回款额计)。

9、在实行网络化管理未完善前，每天必须向公司传真销售日报，每月25日向甲方提供进销存报表及反馈市场信息，并配合甲方做好市场调查。

10、乙方有义务向甲方提供市场销售好的服装款样，并寄回甲方(费用由甲方承担，凭发票报销)。对于乙方提供信息，如确具有很好的参考价值，甲方投产并产生效益的，按奖励措施给予奖励。

11、乙方在经营中所发生的一切工商，税收等各种费用均由乙方承担，乙方和外界发生一切业务均属于乙方自己的民事行为，在任何情况下，无权代表甲方做出任何承诺。

第六条：违约责任

(一)、乙方有下列行为时，甲方有权解除协议并追究违约责任。

- 1、支付所欠货款给甲方。
- 2、停止营业，交还特约代理牌，并停止使用一切标识。

第七条：保密守则

- 1、甲方有权利和义务为乙方从事的经营办法、财产、进行保密。
- 2、乙方在代理期间或终止代理后，有义务为甲方做好保工作。
- 3、甲方有权利到乙方所属区域销售核对。

第八条：其它

- 2、如执行本协议时双方发生争议，应本着友好协商的态度

进行解决，如果确有分歧可根据国家相关法律行裁定。

第九条：附录

2、乙方一年内开设专卖店达5家(含商场)合同期内完成500万元以上销售回款额，甲方将奖励乙方实际回款的5%为广告支持。

a□ 奖励的广告支持部分纯属于广告费用，不做现金奖励；

b□ 甲方可依据实际情况先投入广告，由乙方先支付费用，待合同期满达到以上1、2条，两条任一标准由甲方支付。

第十条：补充协议

在发展固定分销网点时，新增分销网点，须向甲方签约，由甲方统一开具授权书，颁发证书后方可运营，在加盟过程中需缴纳的保证金、设备款，统一由甲方收取。

销货方：（甲方）签约地点：

购货方：（乙方）签订时间：

第一条 经购销双方协商，必需履行本合同条目。本合同中的未尽事宜经双方协商需填补的条目可另行谈书，亦视为合同附件。合同附件与本合同具有同等合同的效力。

第二条 合同签定后，不得私行变换解除。如甲方遇不可抗拒的因素，确实无法履行合同；乙方因市场发生骤变或不能防止的原因，经双方协商赞成后，可予变换或解除合同。但提出方应提前通知对方，并将“合同变换通知单”寄给对方，并准备好变换或解除合同的手续。按乙方指定花色、品种、规格出产的商品，在放置出产后，双方都需严酷执行合同。如需变换，由此而发生的损失等，乙方承担；如甲方不能按期、

按质、按量按指定要求履行合同，其损失甲方承担。

第三条 成交单中的商品价钱，由双方当事人商经商议定，或以国家定价抉择。在签定合同时，确定价钱后，可以暂定价钱成交，上下幅度双方商定。

第四条 运输体系及运输费用等费用，由双方当事人协商抉择。

第五条 各类商品质量尺度，甲方严格执行合同划定的质量尺度，保证商品质量。

第六条 商品包装，必需平稳，甲方应保障商品在运输途中的安全。乙方对商品包装有非凡要求，双方应具体合同中注明，增添的包装费用，由乙方承担。

第七条 商品调拨，应做到平衡、实时。对合同期内的商品可考虑按3：3：4的比例分批发货；季节性商品按承运部门所划定的最迟、最早日期一次发货；当令商品，零配件和数目较少的品种，可一次发货。

第八条 甲方应按乙方确定的合理运输路线、工具，到达站(港)承运所发货运，力争装足容量或吨位，以节约费用。如一方需要变换运输路线、工具、达到站时，应实时通知对方，并进行协商，取得一致意见后，再打点发运，由此而影响合同日期，不以违约处理。

第九条 商品从甲方承运到乙方部门时起，所有权即属乙方。在运输途中发生的物件丢失、贫窳、残损等责任事情，由乙方负责向承运部门交涉抵偿，需要甲方协助时，甲方应积极供给有关资料。乙方在领受商品时发现问题，应实时向承运部门索取划定的记实和证实并当即具体搜检，实时向有关责任方提出索赔；若因有关单据未能随货同业，货到后，乙方可先向承运部门具结领受，同时当即通知甲方，甲方在接到通知后5日内回复；属于多发、错运商品，乙方应做好具体记实，

妥为保管，收货后10日内通知甲方，不能自己先用，由此而发生的一切费用由甲方承担。

第十一条 商品货款、运杂费等金钱的结算，购销双方应商定结算的具体划定，商定适宜的结算体系。货款结算中，要遵守结算纪律，坚持“钱货两清”原则，分期付款应在成交单上注明或先收款后付货。

第十二条 甲、乙双方的任何一方有违约行为的，应负违约责任并向对方支出违约金。因违约使对方蒙受损失的，如违约金不足以抵补损失时，还应支出抵偿金以抵偿其差额。如违约金过度高于或者低于造成的损失，当事人可以请求当地法院或者仲裁机构予以恰当削减或者增添。

1. 甲、乙双方所签定的具体合同要求，一方未能履行或未能完全履行合同时，应向对方支出违约合同货款总值 %的违约金。但遇双方协商装卸变换或解除合同手续的，不按违约处理。

2. 自提商品，甲方未能按期发货，应负过时交货责任，并承担乙方因此而损失的出费用；乙方未按期提货，应按双方商定的有关延期付款的规定，按过时提货部门货款总值计算，向甲方偿付过时提货的违约金，并承担甲方由此而支出的保管费用。

3. 甲方提前交货和多交、错发货而造成的乙方在代保管期内由此支出的费用，应由甲方承担，乙方过时付款的，应按照双方协商时付款的约定，向甲方偿付过时付款违约金。

4. 对应偿付的违约金，抵偿金，保管、调养费用和各类经济损失等，应在明晰责任后，10天内自动汇给对方，否则，按过时付款处理，但任何双方如有越位得自行用扣发货色或扣付货款充抵。

第十三条 甲、乙两方履行合同，发生纠缠时，应实时协商解决，协商不成时，任何一方均可向当地人民法院或仲裁机构进行裁决。

第十四条 本合统一式份，甲、乙双方各执份。

第十五条 本合同经双方签订签章后，依法生效，有效期为年，期满双方如无续签意向的，合同自动解除。凡涉及日期的，接收件人签收日期为准。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

住 所： 住 所：

电 话： 电 话：

签订日期： 年 月 日 签订日期： 年 月 日

2023年区域销售代理合同大全篇七

甲方： _____

乙方： _____

承销代理内容?甲方确认乙方为_____ (包括家用型、商用型、工程型)设备地区代理商，销售区域为_____。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至_____年_____月_____日。

(一)甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。

3. 根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。
4. 对于条款对产品提供免费保修。
5. 及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。
6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
7. 向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。
8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。
9. 对乙方的各种合理建议及时回复。
10. 将甲方掌握的有关乙方地区终端客户资料提供乙方，并提供公关及技术方面的支持。
11. 甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，并将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

(二) 乙方职责

1. 乙方销售_____，不得以任何形式损害甲方和北京_____的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附加任何附加物。
2. 乙方安装专线传真机及可上网电脑用于外界之沟通。店面按照甲方提供的图纸统一广告和陈列空间的装修。
3. 至少配备_____名以上全职的工程技术人员负责产品的技术

服务，至少配备_____名以上全职的销售人员负责产品的行销。

4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。

6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。

7. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。

8. 每季度按时向甲方提供销售总结报告及计划书，并保持同甲方持续的沟通，及时反馈各种销售信息。

9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方可发布。

10. 规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及北京_____完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。

11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

(三) 市场代理秩序

1. 甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机(水箱容量在_____升以下)每台罚款_____元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的_____%处罚。

?2. 乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如有违反，处罚内容同上。

?3. 乙方如果在本协议有效期内独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三

方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后_____天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。

4. 在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。

5. 热水工程(工程型机组)如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价(代理价)的_____%。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商解决或由甲方协调。

第四条价格

1. 空气源热泵中央热水器价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

3. 乙方应严格按照《空气源热泵中央热水器市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在_____%范围内。

第五条奖励政策

1. 年度返利。即以年度为结算单位，根据乙方该年度可以计算返利的采购额而给予乙方的相应销售奖励。年度指签订合同之日起的十二个月。

2. 返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

第六条广告宣传

1. 甲方向乙方提供完整的产品宣传资料。乙方承担在当地进

行的营销宣传费用。

2. 甲乙双方在对外宣传中有义务维护对方的形象，不能以任何形式损害对方的利益。

3. 甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

第七条质量保证

1. 由甲方提供的空气源热泵中央热水器质量由甲方负责，压缩机保用_____年，除压缩机外的其他部件保用_____年(以产品质量保证书为准)。

第八条服务?

1. 乙方应按甲方服务规范对客户提供营销和技术服务。

2. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在10天内及时将其知会甲方。

3. 乙方在销售过程中必须注意维护本产品的商誉，客户购买付款后开具发票，提供保修卡并填写客户联系卡，并须按约定时间上门安装。乙方须提供优良的售后服务，甲方接到乙方所在地用户有关对乙方所销本产品的服务投诉，有权责成乙方及时予以改正。当乙方经营因严重不负责任，对甲方提供的产品声誉和市场形象严重受损时，甲方有权终止本代理协议。(统一的服务条款另附)。

第九条产品交付及付款?

1. 乙方向甲方订货时须填写，《空气源热泵中央热水器订货单》，该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加盖乙方公章，以传真或快递等形式向甲方下订单。

2. 甲方收到订单后通知工厂方备货，甲方收到乙方全额货款

后3天内发货。如乙方订货有特殊要求，应在下订单同时付_____%货款。运费及保险费由乙方承担，货物运到乙方，乙方应仔细检查有无损坏，若有损坏，请运输公司签字认可后，甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付_____%货款作为定金，甲方接到定金后十日内备妥货，乙方接到备妥货通知后____日内付清余款，收到货款后甲方即组织发货。

第十条协议的续签和终止

本协议到期后，甲方根据其所取得的授权期限和范围，与乙方经书面确认即可视为协议继续有效；在双方履行协议过程中出现下列情况，一方有权终止合同。

1. 甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。

3. 如果乙方没有在经营中违反本协议的行为，在每一代理期終了时，乙方愿意继续代理甲方产品，甲方应在同等条件下优先选择乙方继续代理产品。

协议终止应提前____日通知对方。但如因为乙方未及时支付保证金的，甲方可随时通知对方解除本协议。并按约定保证金的一半承担违约责任。

第十一条履行协议过程中，因一方的违约或过错给对方造成损失的，按实际损失额予以赔偿或家用机(____升以下水箱)可按每台热水器____元的范围承担违约责任。

第十二条本合同附件与本合同具有同等法律效力。

1. 乙方需交纳____作为履行本协议的保证金。

2. 如双方同意解除本协议，保证金如数退回(不计利息)。

第十三条履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，?由主张方所在地的仲裁机构仲裁。如该地仲裁机构，由北京市仲裁机构仲裁。

第十四条本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。未尽事宜，经双方协商，?以书面形式签订补充协议。

甲方： _____

乙方： _____