

# 最新化妆品总代理合同(优质8篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 化妆品总代理合同篇一

甲方：

乙方：

根据我国《合同法》《民法通则》等法律规定双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，一致同意订立本合同书。

### 第一条 委托内容

甲方现急需资金用于 ， 甲方获知乙方能够提供第三方持有富余资金用于投资的相关信息。现甲方委托乙方寻找、介绍资金出借方，协助甲方完成借款事宜，乙方同意接受委托，双方签订正式合同，并严格履行，以达到双方目的。

### 第二条 居间人权利义务

1. 乙方在接受甲方的委托时，甲方应出示营业执照等合法的经营资格证明，并保证资料的真实性、合法性。
2. 乙方在履行本合同的过程中，可以向第三方表明其为甲方的居间人，并向第三方介绍甲方基本情况、借款用途等相关情况。

3. 乙方应认真完成甲方的委托事项，积极为甲方寻求机会，并为甲方与相关对方当事人签署合同或协议提供联络、协助、撮合等服务。
4. 乙方在代理甲方的委托事项过程中，因甲方过错造成其损失时，乙方有权要求甲方承担赔偿责任。
5. 乙方对甲方向第三方所借款项不承担任何性质的担保责任。

### 第三条 甲方需承担的费用

1. 若乙方为甲方寻找到符合条件的资金并促成第三方与甲方签署借款合同，甲方应向乙方支付借款金额的 %作为乙方酬金，甲方应按照与第三方签订的借款合同约定的借款到账日前1日一次性支付乙方酬金，酬金的有关税款由甲方负担。
2. 若甲方未能按时支付酬金，乙方有权要求甲方按照酬金的10%支付滞纳金。

### 第四条 违约责任

1. 本合同的任何一方违反本合同的约定给对方造成损失的，都应当赔偿另一方因此而遭受的损失，并支付本合同居间报酬总额的20%作为违约金。
2. 若甲方未按合同约定按时偿还利息乙方有权要求甲方从借款逾期之日起至借款实际清偿之日止按借款本金2%/日支付违约金。

### 第五条 争议的处理

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解；协商或调解不成的，依法向合同签订地人民法院起诉。

## 第六条 其它事项

1. 本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。
2. 本合同甲乙双方双方签字盖章后即生效，在履约完毕后自行终止；
3. 本合同一式二份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力；
4. 本合同内容双方均有义务保守机密，不得擅自对外泄露。

甲方(盖章)：

法定代表人(签字)：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 签订地点：

乙方：

法定代表人(签字)：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 签订地点：

## 化妆品总代理合同篇二

如果你想要自己开设一家美容院那么你首先要进行有关于美容院的市场资料收集，之后编写一份创业策划书，美容院的创业策划书主要包括下面几个部分。

### 第一、美容院市场背景

现在随着女性消费能力越来越强，美容院已经遍布城市的各个地方，从大美容院到小美容院，从以前只是上层享受的美容服务，现在已经普及到普通民众。但是美容院都大同小异，都是一样的服务模式或者营销模式，很长一段时间众多的美容院陷入混战，抢客源，打着免费或者体验的幌子，将人拉到美容院里面之后就各种借口收费，让很多人望风生畏。也造成现在美容院市场在一定程度上比较混乱这个通病。

## 第二、美容院自身的市场地位与发展战略

如果想要创业，在了解市场后，要确定自身的市场定位，是大型、小型、高端还是普通，针对的客户人群是什么社会阶层的人，如果有一家美容院的服务对象是低收入的社会阶层，收入合理，使用产品安全，服务用心，营销效果显著，也可以做为一个突破点。另外不想当将军的士兵不是好士兵，在创业之前根据自身的市场定位可以为美容院的未来做一个战略规划，美容院运转顺利之后的发展，要开连锁店，还是从低端转高端，还是服务层次化，在营销、品牌、人力等方面都要有长远性的目光。

## 第三、确定美容院的地点以及组织结构

确定了美容院的规模和定位之后就要进行选址，是选择人流量比较多的地方还是成本低廉的地方，这都是要考虑的问题，另外美容院的人员结构，店长、美容师、行政人员等都是要进行调整、培训之后才能上岗，很多美容院会只注重美容师的选聘，其实每一个人员结构都是很重要，好的人员结构和管理制度可以保证美容院更好的运营。

## 第四、品牌宣传和营销

当所有硬性的条件都具备之后，美容院的品牌特色和营销方式就很重要，只有让客户走进店里，才有消费的可能。利用一些宣传方式，可以赞助一些活动，例如选美活动、歌唱妆

容活动或者宣传单页、体验券的发放都可以起到很好的宣传效果，另外可以推出一些比较特色的美容服务，例如针对白领的美容咨询活动，可以在写字楼下设置一个展位，展示产品和服务。也可以定期的举行一些活动，针对性的特色主题活动都可以吸引到固定的客户群体。

## 化妆品总代理合同篇三

乙方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

身份证： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

加盟区域： \_\_\_\_\_

### 第一条宗旨

甲乙双方就共同营造“\_\_\_\_\_”这个品牌，共同开拓个性影像市场，既“\_\_\_\_\_”连锁加盟事宜本着平等互利的原则，经双方友好协商达成共识。为了维护和明确双方的合法权益，特制订本合同。

### 第二条甲方义务与权利

1. 甲方为乙方提供技术、设备、店面装修方案、售后支持及常年有偿提供配套耗材。
2. 为乙方培训技术人员至少一名或提供技术光盘、软件、制作图库素材、营销方案等资料以供乙方开业前的学习，增强

业务能力。

## 化妆品总代理合同篇四

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商后达成如下协议：

一、乙方为甲方提供的服务和宣传：

(3) 活动有奖提问环节使用两个关于甲方的问题(具体问题由甲方决定)；

(4) 现场活动和工作均拍照作为凭证，并及时反馈给甲方。

二、甲方为乙方提供的服务

(1) 赞助乙方两件大礼和若干小礼品作为本次舞会的礼品；

(3) 提供乙方有关阁美化妆品的产品知识和两个问题及参考答案。

三、此合同一式两份，甲乙双方各持一份，此合同自甲乙双方签字之日起生效，赞助物在双方签字之日甲方交给乙方，如有一方违约，应承担相应的后果和责任。

甲方： 乙方：

代表人人签字： 代表人签字：

20xx年10月27日

## 化妆品总代理合同篇五

- 1、甲方对采购的所有原材料及包装材料质量负责。
- 2、甲方保证所代加工的产品质量完全符合国家所颁布的行业质量标准，同时符合在国家市级技术监督局通过和备案的企业生产标准。
- 3、乙方可以在现场对每批产品进行抽检，但甲方质检责任人必须同时在现场。
- 4、如因市场销售和行业监管需要委托xx市技术监督局或者xx市卫生监督所进行抽检的，甲方协助乙方办理，检验费用由乙方承担。
- 5、双方同意以\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区技术监督局的产品检验报告为每批次产品质量的最终结论。
- 6、经双方判定，因甲方责任导致产品退货，甲方进行返工时，需经乙方签字确认后方可对包材再利用，因包材不可再利用所产生的包材损失由甲方承担。
- 7、乙方自行保管不当引致的产品质量问题，由乙方负责，与甲方无关。

## 化妆品总代理合同篇六

乙方：\_\_\_\_\_

乙方于\_\_\_\_\_

\_年

\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日订购下列产品：

产品名称： \_\_\_\_\_

金额（大写） \_\_\_\_\_

赠品名称： \_\_\_\_\_

定金（大写） \_\_\_\_\_（请交纳五十元以上定金）

关于退换货规定：

退换货原则□a□天年素系列产品拆封后不予退换□b□离子水机在通水之后不是质量问题不予退换，质量问题经检测确认后可换货□c□生物系列不予退换□d□换货产品只能等值交换。

注意事项：凡各种未使用的产品拆封后退换货时，赠品必须收回，若无法收回按优惠价补差价后，方可办理退换货手续。由于涉及到送货费用、安装费用、材料费用等，因此送货后退货本公司将不退回定金。

水机产品因特殊情况不得已退货的，本公司将收取一定的折旧费用：（不含人为损坏）

使用时间 退货比例 使用时间 退货比例

未使用 已使用 未使用 已使用

一周内 100% 一个月内 80%

一星期内 90% 两个月内 70%

十五天内 85% 三个月内 60%

乙方已收到《天年牌离子水机安装及维修须知》并已详细阅知。

本全同一式二份，甲、乙方执一份，经双方我们签字后生效。

甲方经办人签字（盖章）\_\_\_\_\_

乙方签字：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_年

\_\_\_月\_\_\_日

## 化妆品总代理合同篇七

一、甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_星级连锁加盟店，\_\_\_\_\_级代理商，在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区经营xxx产品。

二、经营期从200\_\_年\_\_月\_\_日起到200\_\_年\_\_月\_\_日止，合同期满以后可优先续约。

三、甲乙双方在合同期限内各自承担民事责任，相互之间无产权及归属关系，但必须按甲方的统一模式进行管理，乙方在其加盟店中只能所代理的甲方的产品。

四、甲方的权利和义务1. 甲方给乙方开业配送市场价人民币\_\_\_\_\_元的产品，价值\_\_\_\_\_元的设备，价值\_\_\_\_\_元的开业礼品，乙方按送货单签收。

2. 应向乙方提供统一的商号，装修设计，及管理制度。

3. 甲方不得在代理商代理区域内设立同等级别的代理商。

4. 甲方按商品统一零售价的\_\_\_\_\_向乙方供货(甲方保留因国际市场材料价格导致相应调整供货价的权利)。

5. 甲方确保提供的产品的质量，产品保质期内如出现质量问题，概由甲方负责。

6. 甲方有新的产品推出应优先由乙方在该区域代理。

7. 乙方开业期间甲方可派员上门培训，差旅费和工资由甲方承担。

8 乙方按月销售回款额达\_\_\_\_\_元时，甲方给予\_\_\_\_\_元的奖励。

五、乙方的权利和义务1. 获得区域经营甲方指定产品的权利。

2. 获得甲方指定产品，商号及管理制度的使用权。

3. 乙方提供在当地工商部门核准经营的相关文件和本人身份证明。

4. 乙方于签约后一次性支付配货押金的 %、实际金额为人民币\_\_\_\_\_作为加盟订金(如乙方违约此订金不退还)，余额\_\_\_\_\_元人民币在签约后10天内一次性付清，合同才正式生效。配货押金按年销售返款达 元以上可退 元的标准，直至各级加盟店押金退完为止。

5. 如属代理商，乙方首批进货额(以实际回款计算，下同)为人民币\_\_\_\_\_元，月进货额最低为人民币\_\_\_\_\_元。合同签订半年内，乙方区域招商不足3家;或连续2个月无进货时，甲方将有权取消乙方代理资格。

6. 乙方发展的下属连锁加盟店如由甲方签订合同，统一安排开业，每发展一家，甲方奖给乙方奖金人民币 元，其产品由乙方按规定的价格供应。

7. 乙方销售上述产品时仅限于第一项约定的地区范围内。若

乙方有跨区销售行为，一经证实，甲方将会把产品收回，并处以罚款。

8. 乙方在销售上述产品时其零售价上下浮动不得超过甲方零售价格的15%，批发价不得低于甲方给乙方的供货价。

9. 乙方对甲方的定期或不定期对账工作，必须积极配合，并将每月营业情况传回甲方以备研讨及宣传。

六、产品收发货及费用1. 甲方发货实行款到发货，按订货单和汇款单发货。

2. 产品采用乙方委托甲方代办方式，托运费由乙方负责。

3. 乙方在收货后3天内对产品进行验收，验收以甲方发货单为准，如有少发或错发情况，附在发货单上传回甲方核查补发；如无误，乙方需签单收货，并将单据传回甲方。如甲方在货到乙方10天后仍未收到乙方验收单据，则视为该批货品乙方全部验收入库。

4. 乙方需退换所购产品，如属甲方质量问题，甲方负责免费调换；如属乙方自行换货，如包装损坏影响再销售，乙方需承担产品折扣价后30%的包装费用。 七、违约及其责任任何违反以上条款的行为均视为违约：在合作方没有违约的情况下单方面终止合同的一方也视为违约，在合作单方违约的情况下，守约方可即时终止合同，违约方应向守约方支付合同标的20%的违约金。出现不可抗力因素可另行协商处理。 八、未尽事宜：

本合同经甲乙双方代表签字即生效。本合同一式两份，双方各执一份，如发生争议双方协商解决，协商不成，可提起仲裁。

# 化妆品总代理合同篇八

甲方：

乙方：

甲乙双方经过友好协商，本着真诚合作、互惠互利的原则，就合作宣传 年 月 日至 月 日 的事宜，达成如下协议，本协议只适用于甲乙双方于本届展会的广告宣传，不涉及甲乙双方其他事宜。

## 一、甲方义务

3. 乙方会展信息如有变动，甲方尽力协助宣传。

## 二、乙方义务

1. 乙方在展会会刊中为甲方免费刊登一版彩版广告(尺寸为)，在展会结束后赠送甲方会刊两本。

2. 乙方在所有对外宣传展会的资料上，列甲方为“支持媒体”或“宣传单位”、“合作单位”。

## 三、其他

1、此协议书未尽事宜，双方本着友好协商的精神，予以协商解决。

2、此协议书一式两份，经双方代表签订后，即可生效，并于展会结束时终止。

3、本协议书复印件、传真皆有效。

甲 方：南京xx有限公司 乙 方：

地 址：南京市xx区青岛路xx号 地 址：

联 系 人： 联 系 人：