

二年级下学期语文园地六教学反思(精选8篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

2023年简单进货合同(七篇)篇一

主要是关于调价补差、窜货、冲货、协销、返利、等等问题。

1、压仓促销法：是指产品的消费旺季将至，批零商对销量预期值较高时，企业以更低的价格和其它优惠要求批零商大批吃进，积压仓库。化妆品代理商的合同签订一定要注意细节。

利润方面降价与量大相冲后持平，市场占有率提升。(当然，对于一个不考虑培养自己名牌，专事为他人贴牌生产的企业，可以不计算市场占有率)同时注意不是把货压下去就可以，要配合宣传，帮助批零商加快出货速度，做好事后价格维护，照顾事前进货商的不良反应。

2、销量返利：批零商拿货达到累计量时，企业返还一笔现金。属于一种变相降价。

3、合作返利：代理商坚持销售满一年时，企业给予累计货款3%的回款奖励，半途而废者没有。化妆品代理商的合同签订一定要注意细节。

4、窜货：代理商不按区域销售，造成自己的产品和自己的产品打架。(如果真有同时销售两省市的能力也罢，大多情况是跑到人家费了老大的劲宣传、促销、铺货打开的市场，卖一批货就不管了，然后回自己区域安心做自己的生意，却不知

此举极易伤害被窜区域代理商的销售积极性) 利用产品编码防止区域窜货, 处理窜货要查清是由于非本区代理商跨区低于约定批发价倾销, 还是由于本地代理商因为畅销提高批发价导致零售商跨区进货。游戏规则要制定, 代理商和零售商的利益要兼顾, 处理不好, 不管谁吃亏了、最终吃亏的是企业。

5、冲货: 代理商用低于出厂价销售, 危害极大。常发生在市场打开后, 企业要换新代理商、原代理商自身财务危机、过份压货导致价格崩溃、代理商与同行恶性竞争、厂方降价但不执行调价补差时。化妆品代理商的合同签订一定要注意细节。

冲货发生后, 绝大多数批零商都不会同意按原价进货, 按冲货价销售只会销越多就亏越多, 不按冲货价就从这片市场出局。当厂家开始“清盘”时, 有些经销商就会冲货, 让第二家也做不成, 精明的厂家要换人时会不露声色, 当你手头没货时, 再结束合作。

6、调价补差: 为保障代理商利益, 企业在调价前会提前通知商家, 以便商家尽快处理库存, 在调价后退还前一段时间进货款的价格差, 一般为15天。化妆品代理商的合同签订一定要注意细节。

产品和价格是带来利润的主要来源, 因此, 在合同中尤其要注意压仓价格、销量返利价格、合作返利价格以及调价补差, 争取享受更优惠的价格, 同时, 要坚决防止和杜绝串货、冲货等情况, 保护自己的权益。

2023年简单进货合同(七篇)篇二

代理方(乙方):

为了保护甲、乙双方的合法权益, 根据国家相关法律法规的

有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同。

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

合同期自____年__月____日开始至____年____月____日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格

四、甲方的权利与义务

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况。

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生

的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货；

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，就“”产品在乙方区域经销一事

达成如下协议：

一、代理条件

1-1、经营者须具有合法的经营场所，良好的经营理念和商业信誉，能与我公司达成共识。

1-2、具有优秀的专业销售服务团队、推广产品与塑造品牌的能力。

1-3、保证代理销售任务的全面完成。

二、代理区域 福建省

三、代理期限为 1 年，即自 20xx 年 10 月 01 日起至 20xx 年 09 月 30 日止。合同期满前一个月如乙方能如期完成双方签定的销售任务年进货量26万元(含首批)，双方另行续约。(特殊情况可双方协商解决!)

四、代理价格：甲方采用全国统一零售价 折供给乙方(不含税价)

五、首期进货与销售指标：

5-1、乙方首期进货额为人民币付首批进货额 %的定金。

5-2、乙方须在本协议签订之日起三个工作日内将全款汇至甲方指定账户, 本合同正式生效。

5-3、导入期为本合同签定之日起二个月内，第三月每月需有进货及返单。

六、结算及运输：

6-1、甲方采用款到发货的结算方式，乙方将订单和汇款凭证一同传真到甲方;甲方确认乙方货款到账后，以乙方订货单为准三个工作日内货从广州发出。

6-2、甲方根据乙方的订货安排发货，广州市以外的运费由乙方承担。

6-3乙方指定收货单位/个人 /女士) 电话：

七、产品质量及换货

7-1、若产品出现质量或数量短缺问题，乙方应在收货之日起2个工作日内向甲方说明，经甲方查实后予以换补。

7-2、因运输或其他环节所造成的丢失、残缺或残损等问题，应向相关部门索赔。

7-3、乙方自进货之日起90日内可调换20%的产品，所要调换的产品必须包装完好、内容物完整，不影响第二次销售，否则甲方有权拒绝调货，调换产品所产生的往返运费由乙方承担。(注：参加活动产品、特价产品、特殊支持产品不设调换)

八、权利及义务

1、甲方需保证乙方在代理期间不得向乙方代理区域内的其它单位供货。如有发现违规行为甲方需向乙方赔偿乙方首批进货金额的全款作为违约金，如情节严重乙方拥有终止合同的权利，并要求甲方无条件接受乙方退还所有库存货品。

2、甲方有义务与乙方共同承担打击代理区域内市场窜货问题。如有发现外区窜货至乙方所代理的区域，甲方有义务出面进行解决。否则乙方将根据乙方当地加盟店的3个月的平均进货额及按照加盟店正常加盟折扣3.5折所得利润×甲方实际解决问题的时间所得金额要求甲方赔偿其损失。

3、乙方可以在其网络平台上销售甲方的护理项目，乙方可在甲方的允许下在其网络平台上销售甲方的产品，如甲方未同意的情况下乙方仍然销售，甲方可要求乙方承担其所有损失。同时甲方必须严格杜绝甲方产品在网络上的销售，如有发生乙方顾客持有甲方网络销售的产品及有顾客因甲方产品网络销售所产生的退款及退货责任，乙方有权向甲方要求其产品及项目的3倍赔偿!情节严重乙方有权利实时终止本合同，并要求甲方无条件接受乙方退还所有库存货品。

- 4、甲方有义务参加乙方举行的统一活动及教育培训。
 - 5、甲方有义务遵守双方约定的价格体系，不得随意调价。
- 一所在地法院提起诉讼。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，珀丽 永恒之美
珀丽美容企业

甲方： 乙方： 地址： 地址：

电话： 电话： 签约代表： 签约代表：

日期： 年 月

货款指定帐号

日期： 年 月 日 日

2023年简单进货合同(七篇)篇三

甲方：（下称甲方或总部）

乙方：

（下称乙方或代理商）

乙方经过对甲方之经营理念、营销模式、管理能力等多方考核及市场明确定位后，结合自身条件、当地市场资源、总部条件等多方面情况，提出加盟区域代理申请，经甲、乙双方本着友好协商、平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守。

第一条：合同总则

1、甲、乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营者，双方之间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系，代理商所属员工不是总部的员工，总部对其劳动关系及行为不承担任何责任。

2、乙方向甲方交纳代理费后，即取得本协议约定区域范围内的代理经营资格，本协议生效后，乙方交纳的代理费不予退还。

3、乙方自觉维护总部利益，服从总部的统一规划和管理，切实强化加盟店建设与管理，业务上接受总部的督察和指导，对内实行自主经营、独立核算。

4、加盟协议受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条：代理经营区域、代理经营期限、经营地址的确定：

1、乙方代理经营地域范围是_____其中不包括_____。

2、乙方经营地址是_____省_____市(县)_____区(镇)_____或，如需签约后再确定具体店址，乙方在确定店址(店主)前须事先书面报请总部同意，以防店址布局重复。

3、乙方代理经营期限： 年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

第三条：经营技术资产

甲方的经营技术资产包括：

a□品牌字号形象标识;b□品牌形象代言人;c□营运和促销方案;d□形象识别cis系统;e□企业文化和荣誉; f□统一的广告资源和广

告效应; g□营运手册和教育培训系统; h□店堂装修、场地布置方案等。以上经营技术资产乙方只能分享使用，不能转给他人使用和用作其它用途。

第四条：甲方的权利和义务

- 1、负责国内市场开发、推广及品牌形象宣传。
- 2、为乙方免费提供相关的经营技术资产。
- 3、负责制定产品的销售政策及新产品开发与供应。
- 4、为乙方免费提供相关的技术和消费技巧培训，以促进乙方的销售和服务工作的开展。
- 5、甲方有权对乙方和乙方发展的加盟店的经营管理情况进行监督和检查，可随时对其经营状况、商品价格及服务质量等情况进行监督和检查指导。
- 6、为提升品牌形象和乙方效益，甲方应进行不定期广告宣传。
- 7、在合同期内，如乙方违规经营，甲方有权责令乙方限期改正。
- 8、在合同期内，乙方有下列行为之一，甲方有权单方提前解除本合同，并取消乙方区域代理商资格。
 - (1)乙方在代理区域内仿冒、滥用甲方的注册商标，损坏甲方的形象
 - (4)乙方在代理区域内出现价格混乱，经公司明确要求稳定后仍不能进行有效控制的。

出现以上情形甲方解除本合同或乙方单方自行解除本合同时，

乙方可将剩余货物按本合同退换货规定退回甲方，在包装完好、无污染、无破损，不影响二次销售的情况下，甲方按原价收回。

第五条：乙方的权利与义务

1、享有区域垄断经营权

a□乙方须加盟后方具备代理资格，并交纳相应的代理费用，享有区域总代理的权利。

b□代理商正式确定后，乙方根据总部招商计划在其区域内发展下级代理商和”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店。

c□代理签约后，甲方不得在乙方代理区域内发展其他代理商，今后所发展的加盟商全部由乙方直接管辖和管理，代理商代理区域内加盟商进货均由代理商直接负责。

d□代理商签约前总部在其区域先期已发展的加盟商，其业务由代理商直接管辖和管理。代理商签约后总部在其区域发展的加盟商或代理商自行发展的加盟商，总部给予代理商管理费用壹万元。

2、价格监督权

在遵守总部价格规定前提下，代理商负责代理区域内分店产品、工具原料的供货价格协调管理，须执行价格统一原则，如有变动须书面报请总部备案后实施。

3、自办专营分店权

在代理区域内，代理商在不影响其他专营店商圈利益的前提下可自办”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店经营。

4、区域招商权

乙方在遵循城市人口五万人开设一家，店与店保持1000米的原则下，乙方可发展加盟商，但不得以收取加盟费为目的，须加强”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店市场的维护与管理，以最终扶持开店为目标。乙方的招商政策、营运政策须书面申报甲方备案后实施。如需甲方协助完成相关技术培训及商品配送，需向甲方交纳相应的成本费用。

5、商品配送权

代理商有权要求总部按市场需要及时、快速、准确进行商品配送，无特殊情形乙方款到五个工作日内发货。

6、分享招商广告权

总部将为代理商提供统一的招商广告策划，协助代理商创建强大的招商平台，招商广告包括：平面广告、网络广告、电视广告。

7、乙方发展加盟店时，由甲方统一签订协议书(包括协议的变更、终止、解除等其它补充条款等文本均以复印件，交予乙方备案)。乙方发展的加盟店店主联系方式、店面及店堂照片(各三张)，应在加盟店开业之日起七日内送达总部存档备案。甲方须将发展的加盟商的个人资料移交给乙方备案。

8、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店的日常经营，每月底须向甲方提供各营运店的销售运作情况，以利于甲方全面掌握、督促代理区域内的经营效益提升和加盟店的发展。

9、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店的视觉形象系统须和直营店视觉形象系统基本一致，须按甲方《营运手册》和技术操作规程的相关规定运营，接受甲方的监督及指导，以保证运营店的产品品质、服务品质、品牌形象及顾客利益。

10、乙方确认甲方提供的资质技术转让，享有甲方拥有的经营技术资产使用权。

11、在协议签署当日，一次性向甲方支付代理费人民币_____元。(甲方为扶持代理商开展业务，前期扶持铺货(按统一进货价格)元产品。)

第六条：进货及调换货

1、甲方按照全国统一价格向加盟商提供商品，代理商享受统一供货价的_____折。

2、代理商可委托甲方托运(发货地点均在甲方所在地)，运费自理，乙方货款汇入甲方指定帐户后，甲方根据乙方进货清单予以发货(乙方收到货物三日内凭甲方发货清单进行验收并向甲方电话或传真确认)。

3、合同有效期内，乙方代理期间的滞销产品(包装完好、无污染、无破损、不影响第二次销售的前提下)，按约定可调换。为帮助加盟店提高资金利用率，实行有计划、合理、针对性的调整产品结构，调换的具体方法为：1、自代理协议签订日起，代理商首批进货自进货日起三个月内可自由调换，未调换则视为已销售；2、以后每个月所进货品，可在进货后的二个月调换，每次换货前需提供换货明细单，其运费由乙方自行承担。

4、乙方自代理协议签订日起，为保障乙方更好的拓展其代理区域市场，前六个月每月进货量应不低于元(按折扣后进货价格计算)，以后每月进货量应不低于元(按折扣后进货价格计算)，否则甲方可取消乙方代理资格。

第七条：协议的违约责任和其它

1、乙方的代理权变更：乙方发展的加盟店的地址及店主变更，

乙方与乙方发展的加盟店退店、终止合作、解除协议，须书面通报甲方，征得甲方同意方可执行。

2、在协议履行过程中任何一方违约应按协议约定代理费金额的30%，向对方赔偿违约金，双方解除本协议。除此以外不再计算其它损失，也不得提出其它要求。

3、协议期满后，如乙方要求续约，应在协议期满前一个月向甲方提出续签申请，经双方协商同意，可延长合同有效期。

4、甲乙双方在执行本协议的过程中所发生的纠纷，应以友好协商的精神解决。在无法协商解决的情况下，任何一方可向本协议签约地人民法院提出诉讼。

5、本协议是约定甲乙双方权利与义务的唯一依据，一式两份，双方各执一份为据，具有同等法律效力，复印无效。

6、乙方承诺本协议有效期内对甲方提供给乙方的技术、管理等商业资料进行保密。协议终止或解除时，乙方应将相关资料归还甲方。不得以任何形式留存或转让他人或单位。

7、本协议签约地：北京市。

本协议经双方签字或盖章生效。

第八条：补充条款

甲方： 乙方： _____

签约地址：

邮编： 邮编： _____

2023年简单进货合同(七篇)篇四

地址：

乙方：

地址：

乙方要有良好的社会商业圈，店面要在繁华地段，有一定的经营理念和积极的发展心态。

1、甲方授权乙方为_____品牌化妆品_____区域连锁加盟店。

2、合作期限自_____年_____月_____日起到_____年_____月_____日止，合同期满以后双方可协商续约。

1、甲方为乙方提供统一的门头喷绘壹块，室内所经营品牌的部分灯箱片。小试用装化妆品、宣传彩页、手册、形象展架、工牌若干。

2、长期多次培训服务员、美容师，所需的资料。

3、应向乙方提供统一的商号，装修设计及管理制度。

4、甲方不得在乙方区域内设立同等级别的连锁店。

5、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）。

6、甲方确保提供产品的质量，产品保质期内如出现质量问题，概由甲方负责。

7、甲方有新的产品推出应优先由乙方在该区域代理。

8、为乙方提供授权书、商标使用证。

9、厂方、甲方不定期在乙方所在区域投放广告（以静态广告为主）并加注乙方地址，有偿为乙方提供经营所需的包装代、工服等经营消耗品。

10、甲方定期检查、监督管理加盟店，有权对违规加盟店进行处罚、解除和约。

1、获得所在区域经营_____化妆品的权利，商标的使用权。

2、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。

3、乙方于签约后一次性支付人民币_____元作为合法经营保证金（如乙方违约此订金不退还）。

4、每年甲方按保证金_____%的货品为利息返赠，期满如不在续约，无争议全部退还。自第_____年起每年交纳一次管理费_____元。

5、乙方连续_____个月无进货时，甲方将有权取消乙方的加盟资格。

6、乙方若有跨区销售行为，一经证实，甲方将会把产品收回，并处以罚款。

7、乙方店中不得经营其他品牌化妆品，违规者罚款_____元并限期退回私进品牌，严重者没收全部押金并解除加盟。

8、为保护区域利益，乙方不得私自变动价格。

9、严禁在加盟区域外和化妆品经营范围外使用_____商标，如乙方私自进货、滥用商标，被顾客投诉两次以上或造成严重后果，一切损失由乙方承担。

10、如不再续约应在_____日书面通知甲方，并退回代表甲方形象的等等物品，终止合同后，乙方不得再以甲方的名义从事任何经营活动，否则依法追究法律责任。

11、乙方自身的债务和经济问题与甲方无关。

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的方式，托运费由乙方负责。

3、乙方首次进货后，流通商品不能适应市场销售，无开封，内外包装无损坏不影响二次销售，_____日内可调换同类商品，如逾期概不调换（过敏单品除外）。

4、如乙方_____个月内生意不好不能再正常经营下去，应提前_____日书面告知甲方，经确认属实，乙方在甲方购进的化妆品可双方协商退款。

1、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。

2、守约方有权追究违约方的经济赔偿责任。

3、出现不可抗力因素可另行协商处理。

1、本合同经甲乙双方签字即生效。本合同一式_____份，双方各执_____份。

2、如发生争议双方协商解决，协商不成，可向_____方所在地法院起诉。

3、本协议未尽事宜，由双方协商。

法人签字：

_____年_____月_____日

乙方：

法人签字：

_____年_____月_____日

2023年简单进货合同(七篇)篇五

甲方：_____（下称甲方或总部）

乙方：_____（下称乙方或代理商）

乙方经过对甲方之经营理念、营销模式、管理能力等多方考核及市场明确定位后，结合自身条件、当地市场资源、总部条件等多方面情况，提出加盟区域代理申请，经甲、乙双方本着友好协商、平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守。

第一条：合同总则

- 1、甲、乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营者，双方之间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系，代理商所属员工不是总部的员工，总部对其劳动关系及行为不承担任何责任。
- 2、乙方向甲方交纳代理费后，即取得本协议约定区域内的代理经营资格，本协议生效后，乙方交纳的代理费不予退还。
- 3、乙方自觉维护总部利益，服从总部的统一规划和管理，切实强化加盟店建设与管理，业务上接受总部的督察和指导，对内实行自主经营、独立核算。

4、加盟协议受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条：代理经营区域、代理经营期限、经营地址的确定：

1、乙方代理经营地域范围是_____其中不包括_____。

2、乙方经营地址是_____省_____市
(县)_____区(镇)_____或，如需签约后再
确定具体店址，乙方在确定店址(店主)前须事先书面报请
总部同意，以防店址布局重复。

3、乙方代理经营期限：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

第三条：经营技术资产

甲方的经营技术资产包括：

a□品牌字号形象标识；

b□品牌形象代言人；

c□营运和促销方案；

d□形象识别cis系统；

e□企业文化和荣誉；

f□统一的广告资源和广告效应；

g□营运手册和教育培训系统；

h□店堂装修、场地布置方案等。

以上经营技术资产乙方只能分享使用，不能转给他人使用和用作其它用途。

第四条：甲方的权利和义务

- 1、负责国内市场开发、推广及品牌形象宣传。
- 2、为乙方免费提供相关的经营技术资产。
- 3、负责制定产品的销售政策及新产品开发与供应。
- 4、为乙方免费提供相关的技术和消费技巧培训，以促进乙方的销售和服务工作的开展。
- 5、甲方有权对乙方和乙方发展的加盟店的经营管理情况进行监督和检查，可随时对其经营状况、商品价格及服务质量等情况进行监督和检查指导。
- 6、为提升品牌形象和乙方效益，甲方应进行不定期广告宣传。
- 7、在合同期内，如乙方违规经营，甲方有权责令乙方限期改正。
- 8、在合同期内，乙方有下列行为之一，甲方有权单方提前解除本合同，并取消乙方区域代理商资格。
 - (1) 乙方在代理区域内仿冒、滥用甲方的注册商标，损坏甲方的形象
 - (4) 乙方在代理区域内出现价格混乱，经公司明确要求稳定后仍不能进行有效控制的。

出现以上情形甲方解除本合同或乙方单方自行解除本合同时，乙方可将剩余货物按本合同退换货规定退回甲方，在包装完好、无污染、无破损，不影响二次销售的情况下，甲方按原

价收回。

第五条：乙方的权利与义务

1. 享有区域垄断经营权

a□乙方须加盟后方具备代理资格，并交纳相应的代理费用，享有区域总代理的权利。

b□代理商正式确定后，乙方根据总部招商计划在其区域内发展下级代理商和”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店。

c□代理签约后，甲方不得在乙方代理区域内发展其他代理商，今后所发展的加盟商全部由乙方直接管辖和管理，代理商代理区域内加盟商进货均由代理商直接负责。

d□代理商签约前总部在其区域先期已发展的加盟商，其业务由代理商直接管辖和管理。代理商签约后总部在其区域发展的加盟商或代理商自行发展的加盟商，总部给予代理商管理费用壹万元。

2. 价格监督权

在遵守总部价格规定前提下，代理商负责代理区域内分店产品、工具原料的供货价格协调管理，须执行价格统一原则，如有变动须书面报请总部备案后实施。

3自办专营分店权

在代理区域内，代理商在不影响其他专营店商圈利益的前提下可自办”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店经营。

4区域招商权

乙方在遵循城市人口五万人开设一家，店与店保持1000米的原则下，乙方可发展加盟商，但不得以收取加盟费为目的，须加强”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店市场的维护与管理，以最终扶持开店为目标。乙方的招商政策、营运政策须书面申报甲方备案后实施。如需甲方协助完成相关技术培训及商品配送，需向甲方交纳相应的成本费用。

5. 商品配送权

代理商有权要求总部按市场需要及时、快速、准确进行商品配送，无特殊情形乙方款到五个工作日内发货。

6. 分享招商广告权

总部将为代理商提供统一的招商广告策划，协助代理商创建强大的招商平台，招商广告包括：平面广告、网络广告、电视广告。

7. 乙方发展加盟店时，由甲方统一签订协议书（包括协议的变更、终止、解除等其它补充条款等文本均以复印件，交予乙方备案）。乙方发展的加盟店店主联系方式、店面及店堂照片（各三张），应在加盟店开业之日起七日内送达总部存档备案。甲方须将发展的加盟商的个人资料移交给乙方备案。

8. 乙方负责乙方和乙方发展的加盟店的日常经营，每月底须向甲方提供各营运店的销售运作情况，以利于甲方全面掌握、督促代理区域内的经营效益提升和加盟店的发展。

9. 乙方负责乙方和乙方发展的加盟店的视觉形象系统须和直营店视觉形象系统基本一致，须按甲方《营运手册》和技术操作规程的相关规定运营，接受甲方的监督及指导，以保证运营店的产品品质、服务品质、品牌形象及顾客利益。

10. 乙方确认甲方提供的资质技术转让，享有甲方拥有的经营

技术资产使用权。

11. 在协议签署当日，一次性向甲方支付代理费人民币_____元。（甲方为扶持代理商开展业务，前期扶持铺货（按统一进货价格）元产品。）

第六条：进货及调换货

1、甲方按照全国统一价格向加盟商提供商品，代理商享受统一供货价的_____折。

2、代理商可委托甲方代办托运（发货地点均在甲方所在地），运费自理，乙方货款汇入甲方指定帐户后，甲方根据乙方进货清单予以发货（乙方收到货物三日内凭甲方发货清单进行验收并向甲方电话或传真确认）。

3、合同有效期内，乙方代理期间的滞销产品（包装完好、无污染、无破损、不影响第二次销售的前提下），按约定可调换。为帮助加盟店提高资金利用率，实行有计划、合理、针对性的调整产品结构，调换的具体方法为：1、自代理协议签订日起，代理商首批进货自进货日起三个月内可自由调换，未调换则视为已销售；2、以后每个月所进货品，可在进货后的二个月调换，每次换货前需提供换货明细单，其运费由乙方自行承担。

4、乙方自代理协议签订日起，为保障乙方更好的拓展其代理区域市场，前六个月每月进货量应不低于元（按折扣后进货价格计算），以后每月进货量应不低于元（按折扣后进货价格计算），否则甲方可取消乙方代理资格。

第七条：协议的违约责任和其它

1、乙方的代理权变更：乙方发展的加盟店的地址及店主变更，乙方与乙方发展的加盟店退店、终止合作、解除协议，须书

面通报甲方，征得甲方同意方可执行。

2、在协议履行过程中任何一方违约应按协议约定代理费金额的30%，向对方赔偿违约金，双方解除本协议。除此以外不再计算其它损失，也不得提出其它要求。

3、协议期满后，如乙方要求续约，应在协议期满前一个月向甲方提出续签申请，经双方协商同意，可延长合同有效期。

4、甲乙双方在执行本协议的过程中所发生的纠纷，应以友好协商的精神解决。在无法协商解决的情况下，任何一方可向本协议签约地人民法院提出诉讼。

5、本协议是约定甲乙双方权利与义务的依据，一式两份，双方各执一份为据，具有同等法律效力，复印无效。

6、乙方承诺本协议有效期内对甲方提供给乙方的技术、管理等商业资料进行保密。协议终止或解除时，乙方应将相关资料归还甲方。不得以任何形式留存或转让他人或单位。

7、本协议签约地：_____市。

本协议经双方签字或盖章生效。

第八条：补充条款

签约地址：_____

签约时间：_____年____月____日

2023年简单进货合同(七篇)篇六

乙方：

一、代理条件

1-1、经营者须具有合法的经营场所，良好的经营理念和商业信誉，能与我公司达成共识。

1-2、具有优秀的专业销售服务团队、推广产品与塑造品牌的能力。

1-3、保证代理销售任务的全面完成。

二、代理区域

三、代理期限为 年，即自 年 月 日起至 年 月 日止。合同期满前一个月如乙方能如期完成双方签定的销售任务年进货量 万元(含首批)，双方另行续约。(特殊情况可双方协商解决!)

四、代理级别：指定甲方为 区域 级代理，采用全国统一供货价格供给乙方(不含税价)

五、首期进货与销售指标：

5-1、乙方首期进货额为人民币 万元。乙方应在本协议签订之日向甲方支付首批进货额。

5-2、乙方须在本协议签订之日起三个工作日内将全款汇至甲方指定账户, 本合同正式生效。

5—3、核季第一个月考核依据重新评估可以申请调回为原级代理。

5—4、所有线上(淘宝，京东，天猫等)交易平台零售她颜产品必需严格按照规定零售价执行，若因特殊促销价格打折不得低于官方零售价8折且时长不超过7天。否则停止供货，取消代理资格。

六、结算及运输：

6-1、甲方采用款到发货的结算方式，乙方将订单和汇款凭证一同传真到甲方；甲方确认乙方货款到账后，以乙方订货单为准三个工作日内货从广州发出。

6-2、甲方根据乙方的订货安排发货，广州市以外的运费由乙方承担。

6-3乙方指定收货单位/个人 /女士)电话：

七、产品质量及换货

7-1、若产品出现质量或数量短缺问题，乙方应在收货之日起2个工作日内向甲方说明，经甲方查实后予以换补。

7-2、因运输或其他环节所造成的丢失、残缺或残损等问题，应向相关部门索赔。

7-3、代理退换货机制：任何等级的经销商，如想退出经销资格，都可以向公司申请退货，在代理合同期内，产品不影响二次销售与出货3个月内的货品，退货过程中产生的物流费用由退货方承担。

八、权利及义务

1、甲方有义务与乙方共同承担打击代理区域内市场窜货问题。如有发现外区窜货至乙方所代理的区域，甲方有义务出面进行解决。否则乙方将要求甲方赔偿其损失。

3、甲方有义务遵守双方约定的价格体系，不得随意调价。

4、甲方提供专业的售后服务技术团队，帮你解决所有皮肤护理及专业技术问题，协助技术指导。

5、甲方运营团队会提供大量的素材、文案、设计稿、买家反馈等等微商所需素材，让乙方能够有足够的材料从事微商活动。

6、甲方对每一代理配备专业运营人跟进。包括微商指导、订单跟进、问题咨询，保证每一个代理的事宜都有最快最专业的回应。

8、甲方提全方位无死角的培训。如何加粉、如何发朋友、如何零售、销售话术、如何招代理、如何管理团队、如何选择产品、如何处理售后问题等等一些难题是大小微商面临的最真实的问题。

9、甲方提供丰富的营销活动策划及活动支持，互动，游戏等。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年简单进货合同(七篇)篇七

甲方：以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

一、代理条件

1-1、经营者须具有合法的经营场所，良好的经营理念和商业信誉，能与我公司达成共识。

1-2、具有优秀的专业销售服务团队、推广产品与塑造品牌的能力。

1-3、保证代理销售任务的全面完成。

二、代理区域

三、代理期限为 年，即自 2 年 月 日起至 2 年 月 日止。合同期满前一个月如乙方能如期完成双方签定的销售任务年进货量万元(含首批)，双方另行续约。(特殊情况可双方协商解决!)

四、代理价格：甲方采用全国统一零售价 折供给乙方(不含税价)

五、首期进货与销售指标：

5-1、乙方首期进货额为人民币 万元。乙方应在本协议签订之日向甲方支付首批进货额 %的定金。

5-2、乙方须在本协议签订之日起三个工作日内将全款汇至甲方指定账户，本合同正式生效。

5-3、导入期为本合同签定之日起二个月内，第三月每月需有进货及返单。

六、结算及运输：

6-1、甲方采用款到发货的结算方式，乙方将订单和汇款凭证一同传真到甲方；甲方确认乙方货款到账后，以乙方订货单为准三个工作日内货从广州发出。

6-2、甲方根据乙方的订货安排发货，广州市以外的运费由乙方承担。

6-3乙方指定收货单位/个人 (先生/女士)电话：

七、产品质量及换货

7-1、若产品出现质量或数量短缺问题，乙方应在收货之日起2个工作日内向甲方说明，经甲方查实后予以换补。

7-2、因运输或其他环节所造成的丢失、残缺或残损等问题，应向相关部门索赔。

7-3、乙方自进货之日起9日内可调换2%的产品，所要调换的产品必须包装完好、内容物完整，不影响第二次销售，否则甲方有权拒绝调货，调换产品所产生的往返运费由乙方承担。
(注：参加活动产品、特价产品、特殊支持产品不设调换)

八、权利及义务

1、甲方需保证乙方在代理期间不得向乙方代理区域内的其它单位供货。如有发现违规行为甲方需向乙方赔偿乙方首批进货金额的全款作为违约金，如情节严重乙方拥有终止合同的权利，并要求甲方无条件接受乙方退还所有库存货品。

2、甲方有义务与乙方共同承担打击代理区域内市场窜货问题。如有发现外区窜货至乙方所代理的区域，甲方有义务出面进行解决。否则乙方将根据乙方当地加盟店的3个月的平均进货额及按照加盟店正常加盟折扣3.5折所得利润×甲方实际解决问题的时间所得金额要求甲方赔偿其损失。

3、乙方可以在其网络平台上销售甲方的护理项目，乙方可在甲方的允许下在其网络平台上销售甲方的产品，如甲方未同意的情况下乙方仍然销售，甲方可要求乙方承担其所有损失。同时甲方必须严格杜绝甲方产品在网络上的销售，如有发生乙方顾客持有甲方网络销售的产品及有顾客因甲方产品网络销售所产生的退款及退货责任，乙方有权向甲方要求其产品及项目的3倍赔偿!情节严重乙方有权利实时终止本合同，并要求甲方无条件接受乙方退还所有库存货品。

4、甲方有义务参加乙方举行的统一活动及教育培训。

5、甲方有义务遵守双方约定的价格体系，不得随意调价。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，

甲方：

乙方：

地址：

地址：

电话：

电话：

签约代表：

签约代表：

日期： 年 月 日

日期： 年 月 日