

2023年代理商和工厂合同 区域代理商合同 (通用5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。合同的格式和要求是什么样的呢？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。

最新代理商和工厂合同 区域代理商合同精选篇一

代理商合同是指独立营业的民事主体与另一个商人之间达成的，由前者受后者的委托，在一定的处所或者区域内，以后者的名义从事买卖等经营活动，由后者向前者支付报酬的合同。以下是本站小编为大家精心准备的：区域代理商合同范本3篇，欢迎参考阅读！

合同编号：浙辰销第 号

订立日期： 年 月 日

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

二. 甲方委托乙方作为甲方专利产品 一次性无痛导尿管 在地区的独家经销商。

三. 合同标的额及市场保证金

1. 合同标的额

标的额1：乙方全年销售额

标的额2：乙方首批进货额

2. 市场保证金

为维护共同利益，确保市场稳定，乙方须交纳给甲方人民币万的市场管理保证金，合同期满后，甲方在三个月内返还乙方。

四. 供货价格详见合同附件1

1. 保证金支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户

2. 供货方式：实行现款现货，款到发货原则。

3. 交货地点及运费：甲方在确认乙方货款到帐后及时发货，并承担产品到达乙方经销区域前的一切运费。

4. 包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。

5. 产品质量：甲方保证向乙方提供质量合格的产品，凡由于甲方引起的产品质量问题发生的串货费用全部由甲方承担。

五. 双方的权利、义务承担

1. 甲方的权利

1.1 对乙方的经营有查询、监督权。

1.2 甲方对乙方违反本合同的行为有权直接追究乙方经济、法律责任。

2. 甲方的义务

- 2.1 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。
- 2.2 有责任向乙方按时、保质、保量提供产品。
- 2.3 甲方有责任在乙方经销区域内维护其权威性，并积极配合乙方在其分销区域内对产品推广有利的活动。
- 2.4 甲方有责任对乙方反馈的市场信息予以及时的研究、答复。
- 2.5 甲方有权根据市场状况定期和不定期的召集乙方共同讨论市场管理及销售相关事宜，乙方应予积极配合。
- 2.6 甲方有权对乙方在授权区域内连续两个月未有拓展的重点城市和重点医院进行调整，调整区域和医院和产品经营权由甲方重新授权，并从乙方授权区域中划出。
- 2.7 为规范市场，如乙方未经甲方授权而超出经营区域范围和渠道的窜货行为及其他有损于本协议条款的行为，甲方有权要求乙方停止该行为退出窜货区域和医院。对恶意窜货行为(恶意窜货指向辖区外已使用辰和产品医院的倾销行为)需赔偿被窜货区域经销商的损失，同时按所窜货的数量每只产品罚款人民币200元，并有权视恶意窜货在100只以上者取消其地区经销资格及保留诉讼权。
- 2.8 为乙方提供产品上市所需要的相关资料 and 文件。

3. 乙方的权利

- 3.1 有在合同规定范围内的自主经营权。
- 3.2 对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究甲方经济、法律责任。

4. 乙方的义务

4.1乙方提供二证一照(营业执照、税务登记证、医疗器械许可证)。

4.2乙方有权要求甲方在其经销区域内经销权不受侵害。

4.3乙方有责任完成双方签定的销售指标，如连续三个月未能完成销售目标的80%或单月销售低于50%、三甲医院半年内无法开拓至50%的，甲方有权进行调整，调整的区域和医院由甲方重新授权。

4.4 乙方有责任每月提供客户使用产品流向及相关资料，以便于甲方给予市场支持。

4.5如遇产品有质量问题，乙方需收回医院使用过程中的产品和医院相关科主任签名或经医院盖章的证明，并需经甲方确认属实后及时调换。

4.6乙方有责任维护甲方利益及产品形象，并在辖区内组织专业机构指定专门人员对甲方的产品进行推广。

4.7乙方有责任及时反馈产品终端信息及竞争动态，服从甲方有关市场管理的规定，对市场的异常情况应及时与甲方共同讨论、研究处理方案。

4.8 乙方未经甲方同意不可跨区域进行任何销售和推广活动。同时，乙方在分销期限内不可同时经销与甲方产品性质、功能相同或相近的同类产品，否则均属违约。

4.9乙方有对经销区域内规范市场管理的责任，若乙方设立二级分销对市场造成不良影响，如货物流向失控(窜货)、医院终端管理不严、乱定价等情况，均由乙方全额赔偿并承担全部责任。

六. 本合同有效期

本合同一经双方签署盖章后生效。有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。如双方同意续约，任何一方在期满前1个月内书面通知对方。如果某一方不按此合同条款履约，另一方有权终止合同。

七. 本合同未尽事宜，双方另行协商签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。严守本合同各条款之内容是双方的承诺；任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。由于不可抗力(运输事故等)或国家政策变动等特殊原因造成的违约行为，双方协商解决。

八. 本合同最终解释权归甲方。

九. 违约责任：双方同意本合同全部条款。如有违约，按国家有关法律法规解决。

十. 解决争议的方式：

1. 甲方指定向人民法院提起诉讼。

2. 向嘉兴市仲裁委员会提出仲裁。甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为嘉兴。

10. 本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同一式四份，均为正本，双方各执两份。

甲 方：单 位：（盖章）

法人代表： 委托代理人：

电 话： 地 址：

开户行： 帐 号： 签收时间：

乙 方：单 位：（盖章）

法人代表：委托代理人

电 话：地 址：开户行：

帐 号：签收时间

合同编号：

甲方：深圳市德创恒利科技有限公司

乙方：

区域形象店邮寄地址：

第一条 区域专卖店的资格

申请加入加盟店的条件

禁止以下人员申请成立加盟店或成为加盟店人员

- 一, 未满18周岁的人员；
- 二, 无民事行为能力或者限制民事行为能力的人员；
- 三, 全日制在校学生；
- 四, 教师, 医务人员, 公务员和现役军人；
- 五, 本企业的正式员工；
- 六, 境外人员；
- 七, 法律, 行政法规规定不得从事兼职的人员.

第二条 甲方授权事宜(分销区域及期限)

第三条 甲方的权利和义务

一, 甲方规定统一市场零售价格, 并根据乙方的要求及时供应产品.

四, 甲方向乙方提供销售, 结算系统, 并为乙方做好相关的技术服务工作.

第四条 乙方的权利和义务

当对乙方的行为承担连带责任担保.

九, 因乙方对产品的不实宣传引起的纠纷由乙方负责.

第五条 分销薪金结算标准及支付方式

一, 甲方支付乙方分销薪金为800元/月, 及相应的零售差额补贴;

二, 结算方式: 按月结算.

第六条 订货, 换货, 退货

第七条 违约责任

第八条 合同的终止或解除

第九条 争议的解决

第十条 其它条款

二, 本合同一式二份, 甲方, 乙方各执一份, 双方签字盖章有效.

三, 双方其它约定事项:

甲方:深圳市德创恒利科技有限公司 乙方签字: 指印:

甲方盖章: 电话:

传真:

签字: 地址:

市场部电话: 推荐人签字: 指印:

市场部传真: 地址:

邮编: 电话:

签字时间: 年 月 日 签字时间: 年 月 日

合同编号:

甲方:

乙方:

区域形象店邮寄地址:

第一条 区域专卖店的资格

申请加入加盟店的条件

一, 未满18周岁的人员

二, 无民事行为能力或者限制民事行为能力的人员

三, 全日制在校学生

四, 教师, 医务人员, 公务员和现役军人

五, 本企业的正式员工

六, 境外人员

七, 法律, 行政法规规定不得从事兼职的人员.

第二条 甲方授权事宜(分销区域及期限)

第三条 甲方的权利和义务

一, 甲方规定统一市场零售价格, 并根据乙方的要求及时供应产品.

第四条 乙方的权利和义务

第五条 分销薪金结算标准及支付方式

一, 甲方支付乙方分销薪金为800元/月, 及相应的零售差额补贴

二, 结算方式: 按月结算.

第六条 订货, 换货, 退货

第七条 违约责任

第八条 合同的终止或解除

第九条 争议的解决

第十条 其它条款

二, 本合同一式二份, 甲方, 乙方各执一份, 双方签字盖章有效.

三, 双方其它约定事项:

甲方：乙方签字：指印：

甲方盖章：电话：

传真：签字：地址：

市场部电话：推荐人签字：指印：

市场部传真：地址：

邮编：电话：

签字时间：年 月 日

签字时间：年 月 日

最新代理商和工厂合同 区域代理商合同精选篇二

乙方：_____

一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展_____品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在_____进行_____品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售_____品牌时装的权利和义务，并使用_____形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于_____平方米/店，专卖柜面积不可小

于_____平方米。

三、义务

1. 甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。
2. 乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件)，乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。
3. 乙方为_____时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

四、结算方式

1. 在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)
2. 每笔交易独立结算，款到出货。

五、付款方式

1. 甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。
2. 开季后，追加货品时，一律现款现货。
3. 甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。
4. 若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1%-5%。
5. 该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为_____，月平

均进货额为_____。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合_____品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

最新代理商和工厂合同 区域代理商合同精选篇三

承租方(乙方)：

一、出租厂房情况

甲方出租给乙方的厂房坐落在，租赁建筑面积为平方米。厂房类型为，结构。

二、厂房起付日期和租赁期限

1、厂房租赁自年日止。租赁期年。

2、租赁期满，甲方有权收回出租厂房，乙方应如期归还，乙

方需继续承租的，应于租赁期满前三个月，向甲方提出书面要求，经甲方同意后重新签订租赁合同。续租提前3日交租。

三、租金及保证金支付方式

四、其他费用

租赁期间，使用该厂房所发生的水、电、煤气、电话等通讯的费用由乙方承担，并在收到收据或发票时，应在三天内付款。

五、厂房使用要求和维修责任

1、租赁期间，乙方应合理使用并爱护该厂房及其附属设施。因乙方使用不当或不合理使用，致使该厂房及其附属设施损坏或发生故障的，乙方应负责维修。乙方拒不维修，甲方可代为维修，费用由乙方承担。

2、租赁期间，甲方保证该厂房及其附属设施处于正常的可使用和安全的状态。甲方对该厂房进行检查、养护，应提前3日通知乙方。检查养护时，乙方应予以配合。甲方应减少对乙方使用该厂房的影响。

3、乙方另需装修或者增设附属设施和设备的，应事先征得甲方的书面同意，按规定须向有关部门审批的，则还应由甲方报请有关部门批准后，方可进行。

六、厂房转租和归还

1、乙方在租赁期间，如将该厂房转租，需事先征得甲方的书面同意，如果擅自中途转租转让，则甲方不再退还租金和保证金。

2、租赁期满后，该厂房归还时，应当符合正常使用状态。

七、租赁期间其他有关约定

- 1、租赁期间，甲、乙双方都应遵守国家的法律法规，不得利用厂房租赁进行非法活动。
- 2、租赁期间，甲方有权督促并协助乙方做好消防、安全、卫生工作。
- 3、租赁期间，厂房因不可抗拒的原因和市政动迁造成本合同无法履行，双方互不承担责任。
- 4、租赁期间，由于乙方使用不当造成法律责任由乙方负责，同时机器损坏照价赔偿，消防安全出现任何问题由乙方全部负责，甲方概不负责！
- 5、租赁期间，甲方向乙方无偿提供门电话。如需门以上的电话，费用由乙方自理。
- 6、租赁期满后，甲方如继续出租该房时，乙方享有优先权；如期满后不再出租，乙方应如期搬迁，否则由此造成一切损失和后果，都由乙方承担。

八、其他条款

- 1、租赁期间，如甲方提前终止合同而违约，应赔偿乙方三个月租金。租赁期间，如乙方提前退租而违约，应赔偿甲方三个月租金。
- 2、租赁期间，如因产权证问题而影响乙方正常经营而造成的损失，由甲方负一切责任给予赔偿。
- 3、可由甲方代为办理营业执照等有关手续，其费用由乙方承担。
- 4、租赁合同签订后，如企业名称变更，可由甲乙双方盖章签

字确认，原租赁合同条款不变，继续执行到合同期满。

5、货梯安全由乙方负责。

十、本合同一式肆分，双方各执贰分，合同经盖章签字后生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新代理商和工厂合同 区域代理商合同精选篇四

随着时间的推移，我们用到合同的地方越来越多，签订合同可以明确双方当事人的权利和义务。那么合同要怎么拟定想必这让大家都很苦恼吧，以下是小编整理的服装代理商加盟合同，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。甲方：乙方：地址：电话：传真：甲乙双方本着互惠互利、友好协商、共谋发展的原则达成如下协议，双方共同遵守。

一、授权：甲方授权乙方在 市 地点，以开设发展特许经营代理加盟商的形式总代理经营甲方注册并拥有商标权的品牌系列服装。

二、选址：专卖店地址为乙方初步确认选定，经甲方同意即可。

三、装修、宣传、服务：乙方根据甲方设计215;专卖店的设计图纸统一形象进行装修施工，费用由乙方承担，并拍摄照片寄甲存档备案。乙方确认拳x商标隶属于甲方。甲方依据乙方实际进货金额、区域、酌情投放不同价的广告费的50%的费用。甲方派专业人员协助乙方进行人员培训及店面陈列。

四、货物配流方式：

1、乙方按甲方的全国统一出厂价提货，乙方首次配货不少于

壹拾万元，由乙方自选补配货，换货率一律为100%，甲方配衬品以成本价给乙方供货，甲方不负责退换货。

2、换货：乙方因换货调回甲方的货品，因保证物品清洁、完好无损、附件齐全，否则甲方有权不予换货，乙方进货的换货期以季度为限，按季度换货，甲方有义务为乙方更换同类产品，甲方换协议规定的100%换货率换货，乙方需按甲方规定以每年年底____月____日到货为止进行最后一季度的换货。

3、提货方式：乙方委托甲方代为乙方发货者，甲方要求乙方对货物保险，运输方式由乙方指定，所发生的运输费，保险费等相关费用由乙方负责。

4、收货验查：乙方在接收到甲方货品之后，应立即开箱检验，核实数量及质量，并将检验结果在三天之内传真给甲方，甲方将视为数量正确，质量合格。

五、付款方式：款到发货。

六、违约责任：

1、乙方在发生下列情况之一时，甲方有权不予退还履约品牌保证金并解除合同；抄袭拳x款式设计自行生产销售；在拳x专卖店内渗杂专卖其他品牌之服装；若乙方在经营过程中，连续中断六十天以上未向甲方进货而又不申明原因者。

七、续约：协议期限满，乙方如需续约，应在协议满前三个月内向甲方办理续约手续。否则甲方可以视为乙方自动解除协议。

八、协议终止：协议期满，乙方需解除协议，应将原授权书、营业执照、复印件、协议正式文本等退还甲方，并拆除拳x品牌标志，并拍摄成照片寄回甲方，结清往来帐款后，持履约品牌保证全票据办理退还履约保证金手续。

九、合同未尽事宜：本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决，双方协商未束的，任何一方可在甲方所属地的人民法院提出诉讼，经签字盖章用于修改补充的各份合同附件，细则，是本合同不可分割的一部分，双方必须严格遵守，与本合同具有同等的法律效力。

十、协议期限为_____年，协议有效期_____年____月____日至_____年____月____日止。本协议一式两份，甲、乙双方各持一份。甲方：（盖章）

乙方：法人代表(签字)：

最新代理商和工厂合同 区域代理商合同精选篇五

越来越多的制造商选择销售代理商这样的销售模式, 签订代理商销售合同需要注意什么呢? 以下是在本站小编为大家整理的代理商销售合同范文, 感谢您的阅读。

被代理人(甲方)：

地址

电话： 传真：

代理人(乙方)：

地址：

电话： 传真：

一. 代理关系的建立及代理期限

1. 本协议签订，乙方向甲方缴纳叁拾万元代理保证金后建立代理关系，代理区域为中国大陆境内。

2. 代理期限为□x年x月x日至x年x月x日，共x年。合同到期后乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前2个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。在合同期满或者甲乙任何一方提前2个月提出终止合同，甲方应退还乙方保证金。

3. 甲乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重的违约行为。

(2) 已经向甲方支付到期的全部款项。

(3) 合同到期后，重新商讨代理保证金。

二. 法律关系

本协议给予乙方的权利和权力只限于给于一般代理的权利和权力，即代理商不享有独家代理的专营权利，本协议不产生其他任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

三. 代理方式

1. 代理关系

甲方负责给乙方提供相关的样品，产品证书文件及产品宣传资料，乙方负责客户的开发销售。

2. 客户的选定及客户等级

(6) 合同期满或因甲方原因导致合同终止，甲方需退还乙方保证金。

3. 销售价格

(1) 本协议签订后甲方给予乙方销售价格指导区间，乙方应根据市场情况结合上述指导价格制定相应的销售价格，甲方在不影响乙方生产经营的情况下有权或不定期对乙方的销售价格进行检查、指导。

(2) 乙方的销售价格不得低于甲方规定的最低销售价格，否则甲方有权扣除所有代理保证金，并由乙方承担该合同中实际销售价格与最低销售价格的差额部分，同时终止双方的代理关系。

4. 其他的约定事项

(1) 乙方在确定订货明细后，提前10天以订购合同方式(书面)下达给甲方，并在该订购合同上注明所销售的客户名称，甲方应保证在订单约定的期限内完成乙方的进货计划。如有特殊情况，双方另行协商。

(2) 乙方在本约定签订后6个月内下达的订单累积总额未超过50万元(人民币)的，甲方有权终止本协议，甲方退还乙方缴纳的保证金。

(3) 广告费用：此协议生效后，甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本等进行广告宣传、乙方所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

(4) 乙方不得跨区销售，不得更改甲方产品的品名，编号、型号、标志、包装，否则甲方有权扣除所有代理保证金，同时终止双方代理关系。

(5)在合同期间，除本协议所规定乙方须放弃的客户外，甲方不得跟乙方的任何报备客户交易。若经乙方报备过的客户要求与甲方直接合作，则甲方负责与客户交易，乙方负责客户维护与客户服务，甲方按销售总价格的1-2%返点给乙方(根据乙方提供的维护和服务深度确定)

四. 产品价格及核算

2. 结算

(1)货款支付方式：甲方在收到乙方订单总金额50%的货款后安排生产，余款乙方须在收到货物后7个工作日内付清，甲方提供17%的增值税发票。

(3)如乙方前一笔合同未按规定付清甲方货款，则后续合同甲方将停止发货。

五. 技术支持

1. 甲方负责技术支持，免费对乙方进行技术咨询，培训，指导。

2. 本协议签订后，乙方可向甲方申请技术、销售培训，原则上培训地为甲方工厂，乙方参训人员的往返交通费、食宿费等均由乙方承担。

六. 运输方式及运输费用

1. 甲方本着快捷、节约原则，负责产品托运至乙方指定港口(该港口为甲方双方共同认可的国内港口，国外港口另行约定)，到港前的运费、保险费等由甲方承担。

2. 若因乙方要求需要加快运输或提前到港的，超出部分的运输费用由乙方承担。

3. 产品在运输途中出现损害，由甲方承担。

4. 产品到港后所有费用由乙方承担，包括但不限于文件费，运输费等。

七. 产品验收

1. 双方约定在产品到港口后三日内以双方封样确定的样品为标准进行产品验收，产品验收后出现数量与订单数量不符或产品损害的有乙方承担。

2. 乙方未予验收或者没有及时验收，甲方按照乙方指定直接交予客户的，该产品视为乙方已经验收，若产生质量问题由乙方承担。

3. 如乙方发现货物数量上的短缺，应在收货后2天内以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后在10天内相依补齐，过期则视为查验合格。

4. 具体品质问题，双方签订品质协议(见附件)

5. 产品交期由双方确认，确认后若甲方延期交货7个工作日以上，甲方每天赔偿乙方该批货款的0.5%，赔偿总额不超过该批订单的10%。

八、商标

甲方目前拥有和使用的商标、图案及其他标记，均属甲方产权，未经甲方特别以书面同意，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用或注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但本协议期满或终止时，此种使用应随即停止并取消。

九、保密条款

本协议所涉及的各种文件资料、协议本身、技术资料、价格、图标等影响到双方立即、技术、商业秘密，双方应严格保密，未经双方书面认可不得向第三方泄密，保密期限本协议开始至合同终止后三年。

十、甲方的权利和义务

- 1、甲方拥有本协议“产品”销售价格的制定权及发布权；
- 2、甲方保证一方所需产品的供应，并保证其质量与甲方提供的产品规格书一致。
- 3、若乙方有违反本协议规定的，一经发现甲方有权立即取消乙方代理资格，停止供货，终止本协议规定，并可扣除本协议约定的全部代理保证金。

十一、乙方的权利和义务

- 1、乙方可获得本协议“产品”的出厂价格；
- 4、乙方不能以独家代理等具有排他性的名义进行宣传及商业活动；
- 6、乙方不得从事有损甲方企业，产品信誉及形象的行为。

十二、不可抗力

本合同所称不可抗力是指不能预见，不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

十三、合同解除

- (3) 如发生违反本协议有关商标使用或注册情况；

(4) 如发生本协议不可抗力事由，一方在超过3天期限后仍无法履行义务时。

十四、其他约定事项

1、 争议的处理

(1) 本合同受中国法律管辖并按其进行解释；

(2) 本合同在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门协调，协商或调解不成的依法向甲方所在地人民法院起诉。

2、 合同效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。本合同正本一式两份，双方各执一份。

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协议，本合同的附件，订购合同，补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有对等的法律效力。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

委托人：（以下简称甲方） 受托人：（以下简称乙方）

一、项目基本情况：

项目名称：

项目地点：

项目规模：

二、双方应具备的证件：

甲方：营业执照

乙方：营业执照

三、委托期限：

甲方全权授权乙方负责 的摊位招商、销售工作，全权授权限时为 年 月 日至项目开业前，并达到所承担项目摊位销售招商，其中，销售目标为销售比例占可销售面积的 。

四、乙方营销代理佣金的收取标准

2、招商服务费用：以甲乙双方共同确认的摊位招租价格为标准对外摊位招租，以客户与甲方签订《摊位租赁合同》并交纳定金为依据。并按实际招租额提取代理佣金。提取的标准为：实际首年租金总额(合同金额)的8%提取代理费。

3、销售、招商佣金按每月五日为结算日，甲方不得无故拖延。

4、销售过程中甲方应对乙方之商户进行确认，并向乙方提供商户之签约文件一份(注：复印文件也可)，以做乙方建档之用，合同期结束后归还甲方。

5、若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金由甲方没收并按甲、乙双方对半比例平均分配。

6、甲、乙双方共同确认销售价格后，乙方可根据销售策略的需要适当提高售价，高出基准售价以上的溢价部分，其净收益(扣除甲方营业税后的收益)，甲方得百分之柒拾(70%)，乙方得百分之叁拾(30%)。甲方于每月结算日向乙方予以全额付清。

7、甲方负责在开业前两个月确定商场运营团队，并与乙方对接，乙方负责在开业前一个月内与甲方人员进行交接。

五、甲方的权利和义务：

- 1、甲方拥有咨询权、决策权和审批权、监督权和审计权、知情
- 2、甲方有义务及时向乙方提供该项目的相关法律文件及详细资料，并保证其真实性、合法性，为乙方顺利进行分析、研究、策划工作提供方便。

甲方向乙方提供销售文件，包括项目预算，营业执照复印件。

- 3、甲方应保证已确认和对外承诺的该项目的工期进度及竣工、开业时间，并及时向乙方通报，确保对客户的承诺。
- 4、甲方负责向乙方提供销售场地及相应的水、电、冷气、暖气、通讯、办公桌椅等，保证乙方工作人员正常工作。
- 5、甲方负责该项目策划销售的前期费用。前期费用包括现场布置、销售中心的装修、样板间的制作、广告宣传及印刷相关的宣传资料、办公设备等。

六、乙方的权利和义务：

- 1、乙方拥有建议权、人员调整权、工作自主权。
- 2、乙方负责项目整体策划、销售方案的制定，向甲方提供系统、完整、可行的整体策划、销售方案。
- 3、乙方需按确定的销售目标完成销售任务。
- 4、在销售过程中，乙方应保证其销售工作人员恪守职业道德，严格按甲方提供的物业条件和承诺做出适当的解释。
- 5、乙方需建立一整套严密完整的工作程序和规章制度，确保销售工作顺利进行。

6、乙方在代理该项目策划和销售的过程中，负责其所有工作人员

七、其他约定事项

1、乙方工作目标：销售比例占可销售面积的50%。

2、为保证乙方营销代理各项工作的需求，甲方必须保证甲乙双方共同确认的宣传费用、营销费用、行政费用、广告费用等费用的合理、及时投入，确保乙方工作开展的正常化。

八、履行保证和违约责任

1、甲、乙双方应遵照本协议约定的事项、责任和义务，任何一方违反本协议约定的事项，所造成的损失和责任由违约方承担。

2、甲、乙双方不得擅自单方面解除本协议或拒不履行本协议，否则由此造成的经济损失和法律责任由违约方全部承担。

3、若因甲方工程延误、公关工作不到位，不能及时支付广告宣传费用或不能如期开业等原因所产生的相关费用由甲方承担。

4、甲方未能按时向乙方支付销售代理佣金，延期支付超过五天，应按照相关欠款额支付0.3%的滞纳金。

九、不可抗力

如遇自然灾害、战争、重大工程事故等不可抗力因素影响而致使本协议不能正常履行或不能完全履行，则双方互不追究责任。

十、其他约定条款

- 1、对本协议的修改与变动，必须经甲、乙双方协商并签订有效的书面补充协议才能生效。
- 2、合作中任何一方发出的任何通知或报告须以书面、电子邮件，
- 3、本协议未尽事宜或协议中仍需调整或解决的问题，经双方协商一致后，可签订补充协议或书面声明，一经双方签字盖章，与本协议具有同等法律效力。
- 4、在合作期内，任何一方提出终止协议，必须提前30天，以书面形式通知对方，除法律规定或本协议约定的允许解除的条件以外，任何一方擅自终止本协议均需向对方支付相应的违约金。

十一、附则

- 1、本协议一经签字、盖章后即生效。
- 2、本协议一式肆份，双方各执贰份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：

乙方：

一. 关于廊坊市润土农业科技有限公司 庄佳片 的销售、推广，经甲乙双方协商一致后，特签订本销售合同，共同遵守执行。

二. 甲方将 新疆维吾尔自治区 吐鲁番 地区(包含吐鲁番市区，托克逊县及鄯善县) 市场授权由乙方经营推广。

三. 合同有效期

合同签订之日起至 20xx 年 12 月 31 日止。

四. 公司产品规格及价位

乙方销售茄果片达到50件以上可享受50件返一件优惠，总销量达到500件以上时返利再行协商。

五. 甲方的责任与义务

1. 负责中国区域内与产品有关的事宜。
3. 提供产品销售，促销，推广相关文件，以支持乙方顺利经营。
5. 负责维护市场运作秩序，规范市场经营行为。
6. 派出市场销售人员督察乙方的经营活动和工作质量，发现问题督察乙方限期改善。

六. 乙方的责任与义务

1. 完成合约的规则守则并积极扩大产品销售量。
2. 负责甲方指定区域内的销售及相关事宜。
3. 维护甲方的商标及商业信誉；不得拆开甲方的包装销售，只要甲方发现乙方拆开包装销售，甲方将立刻取消乙方的销售资格。
4. 乙方不得经营“对甲方采取不正当的竞争行为”的生产厂家的产品。

七. 市场政策及管理

- 1、乙方先将货款汇入甲方指定的账户后，甲方才发货。

3. 在产品销售过程中，客户反应的问题乙方应及时汇报甲方，以便提高售后服务和产品该善. 如有发现产品不起作用，免费发放下一季本产品，直到产生效果为止。

4. 甲方针对乙方市场提供一定数量的宣传资料，促销品等。

5. 本合同共四份，甲乙双方各持两份，未尽事宜，经双方协商，同样有效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____