

最新白酒寄存协议(优质7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

白酒寄存协议实用篇一

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方代理销售（纳珍源系列红酒）产品，乙方作为_____区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而保证乙方销售权。

二、业务办理方式：现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50%(只限公路长途)。乙方单次提货量达____箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的红酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方按甲方提供的《产品代理销售价目核定表》开展本

协议确立的代理销售业务，乙福可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本协议执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

甲方：

乙方：

年月日

甲方(供货方)：

乙方(购货方)：

一、甲乙双方权利与义务

甲方：

1、甲方所供红酒产品。必须符合产品质量标准。如出现产品质量问题或者达不到标准。乙方有权退货或换货。

2、甲方需按乙方所需产品规格、数量及时送货。不得以任何借口拒绝或推迟送货时间。原则上订货到供货不超过个工作日。

3、在本合作协议书有效期内。如甲方调整产品价格。应及时通知乙方。经双方协商按市场价格定价。在同等条件下以优先、优质、优惠的原则。

4、甲方负责送货到乙方指定的地点。由甲方承担运输费用。

5、按照乙方的实际销售情况甲方给予销售奖励。此条款另行协商。

乙方：

1、乙方应配合把甲方所有的产品摆在吧台上作为展示。

2、乙方每月必须提供准确、真实的销售情况。并及时向甲方业务反应。

3、乙方按照双方协商的结算方式在合同期内结算货款。

4、乙方购进的产品如果销售不畅。随时可调换别的产品。

二、结算方式：以送货单为准。每月号前结清上月货款。

三、退佣机制：甲方对乙方销售人员所销售之酒塞和酒盖以5元/个进行回收。此费用是甲方对乙方销售人员给予的奖励。

四、合同期限

本协议有效期限年月日至年月日止。甲乙双方有特殊情况不能履约。须提前壹个月以书面形式通知对方。并承担相应的法律责任及经济损失。

五、违约责任

未经甲乙双方同意。任何一方无权中途终止协议。如有违约。履约方有权向违约方索赔损失。

六、其他

本协议未尽事项。甲乙双方另行协商。本协议壹式两份。经双方代表签字生效。甲乙双方各执壹份。

注：产品清单及价格见附件

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表(签字)： 代表(签字)：

联系电话： 联系电话：

年月日年月日

购买方(以下简称甲方)：

供货方(以下简称乙方)：

一、双方责任

甲方：

- 1、甲方应配合把乙方所有的产品摆在吧台上作为展示。
- 2、甲方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向乙方业务反应。
- 3、按照双方协商的结算方式在协议期内结算货款。
- 4、甲方在协议期内，不得销售其它同类品牌酒水。

乙方：

- 2、在甲方订货后，乙方必须在小时内按所需产品规格、数量

及时送到酒店，特殊情况甲乙双方另行约定。

4、乙方给甲方的产品价格如有调整(调升)，乙方须提前一周向甲方声明。

5、乙方负责送货到甲方指定的地点，由乙方承担运输费用。

二、供货品种及价格(含税价)

(--ml×24瓶/件)---。00元(每件人民币元正)。

(--ml×24瓶/件)---。00元(每件人民币元正)。

(--ml×12瓶/件)---。00元(每件人民币正)。

(--ml×瓶/件)---。00元(每件人民币元正)。

5□(--ml×12瓶/件)---。00元(每件人民币元正)。

6□(--ml×瓶/件)---。00元(每件人民币元正)。

7□(--ml×瓶/件)---。00元(每件人民币元正)。

8□(--ml×瓶/件)---。00元(每件人民币元正)。

在本合作协议书有效期内，如乙方调整产品价格，应提前一周及时通知甲方，双方均按调整之日起的新价格执行。

三、货款结算方式

1、按照甲乙双方认可的报价单价格订货后，第一批货到甲方指定的地点，并经甲方指定人员凭乙方出库单对账入库。

2、双方协商的结算方式：实销实结(不包括首批进货)，甲方

按照当月送货单与乙方财务部对账，双方确认无误、乙方提供有效的发货票后，甲方在次月号前，结清上月货款，若遇节假日顺延。以银行转账或现金支付乙方。

3、甲乙双方对账依据由乙方每次送货出具的销售单据，该销售单据上必须有甲方指定人员的签收凭证。

4、双方合作终止后，乙方按首批到货对账单内容向甲方收回免费提供的货品，若有差额甲方在10日内按订货价格向乙方支付差额。

5、甲方必须按时结算货款，不得延迟。本协议结束之日，甲方应结清所欠乙方所有货款。

三、损耗残次品处理

1、乙方送货到甲方指定地点，甲方应及时以乙方开出的出库单为凭据对账，如出现破损，由乙方负责调换。

2、甲方应在酒水过保质期前的3个月内向乙方办理退、换货。

四、违约责任

1、未经甲乙双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有违约，履约方有权向违约方索赔损失。甲方违反以上协议，应向甲方支付违约金元；乙方违反以上协议，除结清所欠货款外，并向乙方支付违约金元。

五、协议期限

1.、本合作期限自年月日至年月日止有效，有效期届满，双方本着真诚合作的态度及供需平衡的情况，在本协议结束前，再行签定新协议书。

六、解决合同纠纷的方式：

本协议未尽事宜，由甲乙双方协议解决，协议不成，双方同意向乙方所在地的人民法院起诉。

七、其它

- 1、注：甲方必须对乙方的供货价格保密。
- 2、乙方有义务向甲方提供乙方所需要的有关产品资料。
- 3、本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议一式两份，甲、乙双方各执一份备查，本合同经甲、乙双方签字盖章后即开始生效。

乙方： 甲方：

(盖章) (盖章)

授权代表签字_____授权代表签字_____

白酒寄存协议实用篇二

乙方(地区代理商)：

莱禄福葡萄酒是德国原装进口一种低糖、低酒度、低热量的100%优良葡萄酿制而成的绿色天然饮品。是德国葡萄酒进入中国市场的品牌。经双方协商，乙方接受有关代理条件，甲方同意授权乙方作为甲方 地区(省会市级、省级)代理商，专权经销德国莱禄福葡萄酒。地域为 范围内。

一：地区代理商资格及代理期限

- 1：地区代理商必须具备有工商及酒类经营执照。
- 2：地区代理商必须支付代理保证金人民币： 万元。代理期

满后十五天内总代理商将退回有关保证金。

3: 代理期限叁年。自 年 月 日起至 年 月 日止。

二: 销售定额数量

首次订货不少于 箱共 支。以后每月订货量不低于 箱 支(可分次或一次订货)。每年为 箱共 支。

每两箱(24支)赠送一支小瓶(375ml)葡萄酒或相应量的大瓶装葡萄酒作为促销用酒。

三: 价格

1: 总代理商对地区代理商的代理价为: 元/支(750ml装, 不包括运费及保险费);地区代理商对区域内分销(或经销商)的价格由各代理商确定。

2: 建议全国市场销售价为人民币: 元/支.750ml装(本价格不包括娱乐场所、酒楼、宾馆的销售价, 该价格由各地代理商确定)。

四: 订货及结算方式

1: 代理商订货必须提前一个月预订并支付50%预付款, 余款提货前付清提货。运费及保险费费用由乙方负责。

2: 由于莱禄福葡萄酒对中国属于限量计划销售模式, 所以代理商应将每年度订货或下一批订货计划提前一个月预先通知总代理商, 总代理商根据各代理商先后订货供应。

五: 双方责任和义务

甲方(总代理商)

- 1: 统一全国策划宣传、广告，统一制订有关市场定价和定位。
- 2: 向乙方提供葡萄酒有关进口手续、商检资料和有关产品介绍。
- 3: 确保地区代理商订货的供应和合同的执行。对各地区代理商应一视同仁，先后顺序发货。
- 4: 及时协调各地区代理商区域销售关系，统一组织各地区代理商的销售业务培训和德国厂家交流活动。

乙方(地区代理商)

- 1: 在甲方授权区域内建立销售网络，选择和确定分销或经销商，保证完成年度销售计划和额度。
- 2: 自行确定区域内的销售批发价和特定场点(娱乐场所、酒楼、宾馆等)的市场价格。
- 3: 及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。

六：违约责任

- 1: 甲方若违反本协议或不能按合同供应货源。乙方有权提出中止代理合同并要求返还代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。
- 2: 乙方若违反协议或未能完成协议规定的订货量，甲方有权提出中止代理合同并处罚代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。

七：代理期满的中止和延续

按本协议执行代理期满，甲方(总代理商)应将代理保证金在

期满后十五天内返还给地区代理商。同等条件下，地区代理商有优先延续地区代理的权利。

八：其它

1：遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行，双方互不承担相应责任。

2：在本协议执行中若出现有关违约行为。双方可协商解决，达不成共识，可诉讼仲裁。并按有关仲裁承担相应的责任。3：协议在双方签署并乙方交纳保证金后生效。乙方交纳保证金和本协议签署后五天内，甲方应将授权书送交乙方，确保地区代理商的经营合法性。

4：本协议一式四份，双方各执二份，经双方法人代表签名盖章后生效。

甲方(章)： 乙方(章)：

法人代表(签名)： 法人代表(签名)：

地址： 地址：

开户银行： 开户银行：

帐号： 帐号：

纳税号： 纳税号：

时间： 年 月 日

地点：

白酒寄存协议实用篇三

法定代表人：_____ 职务：_____

乙方：_____ 房地产中介代理有限公司

法定代表人：_____ 职务：_____

甲乙双方经过友好协商,根据《民法通则》和《合同法》的有关规定,就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜,在互惠互利的基础上达成以下协议,并承诺共同遵守。

兴建的_____项目,该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅),销售面积共计_____平方米。

1. 本合同代理期限为_____个月,自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。在本合同到期前的_____天内,如甲乙双方均未提出反对意见,本合同代理期自动延长_____个月。合同到期后,如甲方或乙方提出终止本合同,则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内,除非甲方或乙方违约,双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内,甲方不得在_____地区指定其他代理商。

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为____元/平方米,乙方可视市场销售情况征得甲方认可后,有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

1. 乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的____%,乙方实际销售价格超出销售基价部分,甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金:

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后,乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成,即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方,乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款,并在扣除乙方应得佣金后,将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款,属一次性付款的,在合同签订并收齐房款后,应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户;属分期付款的,每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金,由甲乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料:

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户;

(2) 新开发建设项目,甲方应提供政府有关部门对开发建设_____项目批准的有关证照(包括:国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程

规划许可证和开工证)和销售_____项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房。

以上文件和资料,甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的_____的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清,所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售,负责提供看房车,并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内,乙方应做以下工作:

(2) 根据市场推广计划,制定销售计划,安排时间表;

(3) 按照甲乙双方议定的条件,在委托期内,进行广告宣传、策划;

(4) 派送宣传资料、售楼书;

(5) 在甲方的协助下,安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况;

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动;

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中,应根据甲方提供的_____项目的特性和状况向客户作如实介绍,尽力促销,不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格,非经甲方的授权,不得

擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时,乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位),乙方应告知甲方,作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用,不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1. 在本合同到期时,双方若同意终止本合同,双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜,结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止,双方的合同关系即告结束,甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任,但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同,其条款与本合同具有同等法律效力。

1. 本合同一式两份,甲乙双方各执一份,经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议,双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方:_____

代表人:_____

____年____月____日

乙方:_____

代表人:_____

____年____月____日

白酒寄存协议实用篇四

乙方□xxx

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

- 1、甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的满天香白酒系列产品，代理销售限为xx年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。
- 2、甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。
- 3、甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货?万元，二级代理商首批供货xxx万元，三级代理商首批供货xx万元（均按出厂价计算）。
- 4、甲方供给乙方的首批货物，在6个月至一年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。
- 5、甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商缴纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商（如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除）。
- 7、甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品（只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒）。
- 8、甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议

财务结算。

白酒寄存协议实用篇五

住址：

法定代表人：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1) 总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3) 乙方代理销售的. 时效期限：从合同签订之日起年内，即20xx年x月x日起到x年x月x日止。

(4) 乙方总代理销售的区域：

b□销售甲方规定的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5) 乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书（副本）、注册商标证书复印件等（上述复印件应加盖甲方公章）作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(2) 在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级

别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（3）甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（4）在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（5）甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）

（9）在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

（10）如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

（11）确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

三、经营指标考核和扶持政策

（1）甲方以后推出新产品（以甲方公布为准）时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格（总代理价%）一次性购买每品牌不超过、总金额不超过万元的样品。已经代理的

达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受此项待遇。

(2) 甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

(3) 甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

四、关于《区域总代理商授权书》

(1) 本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙方开展工作。

(2) 乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

(5) 乙方应常备货，当月销量超过万元以上时应提前天尽早通知甲方，甲方提前准备。

(6) 乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，并将汇款凭证传真到甲方，甲方（可根据乙方需求分批）按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由方负责。

(8) 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

六、售后服务条款

(1) 具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的%以内，外包括包装与产品外观的损坏。

七、市场支持及奖励

1、乙方在__区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷

绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册，宣传光盘母盘、现场展示等宣传物料。

2. 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利（用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子），该部分数量不超过每季度总销量的%。乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定（一般不超过）。

3. 乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的%（即%以内全部由甲方承担）时，超出部分由乙方承担%，甲方承担%。5. 甲方取得乙方全部首批代理产品款万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙方。

6、其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。

7、乙方取得甲方在该地区该品牌的独家总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、双方约定：只要乙方是甲方合格的广东省独家总代理商：

白酒寄存协议实用篇六

1. 乙方在经销期内必须完成销售任务 万元人民币(按实际回款额计算)，其中首批回款 万元，月度销售比例及任务如下：
(单位：万元)

2、乙方在经销期内必须完成销售任务 万元人民币(按实际回款额计算)，其中首批回款万元，月度销售比例及任务如下：
(单位：万元)

3、经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，按合同约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，或不能按合同约定完成终端铺货数量和商超堆头、端架建设数量，甲方有权取消经销商资格。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务、终端铺货率、商超堆头建设数量，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方 _____元/件— _____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任：

1、甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

白酒寄存协议实用篇七

乙方：_____

根据《_合同法》等有关法律法规，甲乙双方经友好协商，在平等自愿的基础上就甲方为乙方提供速递服务，签订如下合同，以期共同遵守。

第一条：服务内容、区域

乙方委托甲方办理国际国内的物流（速递）服务业务。

服务区域：甲方在全国各地所开通的全部区域。

约定价格因市场变化需要变动，由甲方提前10天书面通知乙方，经双方协商认可签字后按新的价格执行，同时旧价格作废。

第二条：甲方的权利与义务

双方在货物交接时，应确认货物原始包装的完好，若发现包装有破损情况，甲方有权拒绝接受该货物。

对于直接掌管下的货物应谨慎、妥善进行装卸、搬运、仓储，保证其安全和完整。

将乙方交付的货物送达到乙方指定的地址和收件人或收件单

位；

为乙方免费提供运输面单、信封、塑料包装袋。

若甲方变动富安承包商，可由甲方人员自行安排人员与乙方协商承接。

第三条：乙方的权利与义务

对所托运的货物进行妥善包装，该包装应符合运输的要求及仓储保管的要求。如果投运易碎，易渗漏货物及危险品等特殊货物，应事先向甲方说明，并向甲方提供必要的仓储保管、运输技术资料或文件。需特殊包装、加固时，甲方有义务提供此类服务，相关费用由乙方承担。

乙方因下列过错造成车辆、机具、设备损坏、腐蚀、污染或人身伤亡以及涉及到的第三方的损失，由乙方负责赔偿□a.在托运的普通货物中夹带、匿报危险品或其他违反危险品运输规定的行为;b.错报超重物品重量;c.货物包装、标志不符合规定。

按照约定价格及时支付运费

第四条：送达及退回

收件人收到甲方送达的货物时□a.经检验确认货物外包装完好的，在回单上签收;b.经检验发现外包装破损且货物有一定损坏的，有权拒绝签收，甲方须及时通知乙方，在得到乙方许可后，把货物退回乙方。

无法送达：货物到达目的地，因当天联系不到收货人而不能及时派送的，甲方应在2个工作日内告乙方，3日内仍无法联系派送的，在得到乙方允许后，将货物退回乙方。

由于甲方原因如途中损坏、派送不到等造成货物被退回的，由甲方承担运费。

第五条：费用与结算

每月5日前，甲方提供上月结算清单明细交由乙方核对；

费用的支付形式为：支票、银行转账、现金。

第六条：保险及理赔

乙方须为500元以上货物支付保费，保价费率5%，最高保价金额为10000元人民币。

除不可抗力外，甲方应承担由于货物错运等原因造成的延误交付的责任。延误5日以内，每延误1个工作日，该票货物运输费用减免七分之一，延误超过七日，该票货物运输费用全免。

b.货物本身的自然属性、质量或缺陷造成的损失;c.货物的合理损耗；

第七条：适用法律及争议处理

本合同所有条款适用_法律。有关本合同出现的任何争议应由甲乙双方友好协商。协议不成的，交由上海仲裁委员会根据仲裁准则进行裁决，仲裁地为上海，仲裁语言是中文。仲裁的裁决是最终裁决，对双方都具有约束力，双方都应遵守执行，仲裁费用、执行仲裁裁决的费用由仲裁裁决书决定。除争议事件外，双方都应照本合同执行各自未尽的权利，履行各自未尽的义务。

第八条：知识产权

各方的名称和商标为各自独有及排他的财产，除非双方另有约定，否则不能在任何品上使用双方的商标或在产品中应用对方的知识产权。

第九条：保密

履行本合同过程中，甲乙双方都应向另一方提供相关操作信息、产品信息和其他营业信息。被提供的信息被视为机密，所有权只属于提供信息方。接收信息方只能把另一方提供的信息用于本合同义务和职责的执行中。除本合同允许外，甲乙双方都无权在未得到另一方的书面许可前，以任何一种方式或为任何目的的使用得到的机密信息。除了国家执法机关要求或已征得另一方的书面许可外，任何一方不应向其他第三方公开机密信息。

第十条：诚信

甲乙双方均应遵守一切适用的法律法规，包括有关环境保护、健康和安全的法律法规。乙方任何关于甲方提供的服务的疑虑、意见和建议，均可向甲方项目组如实披露。

第十一条：其它

本合同所指“以上”，不包括本数；“以下”“以内”含本数。

本合同自双方签字日生效，有效期为一年。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：

甲方代表：

地址：

电话：

乙方：

乙方代表：

地址：

电话：

年月日：