

区域代理协议简易 产品区域代理合 同(通用7篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。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年区域代理协议简易 产品区域代理合同(8篇) 篇一

乙方：_____

一、甲方授权乙方在_____地区成为甲方_____产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名

规格

零售价

代理价

首次货量

盒/件

元/盒（件）

元/盒（件）

元/盒（件）

三、甲方的责权：

1. 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
2. 合同期内甲方确保乙方的独家经销权, 有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。
3. 甲方承担产品运输至乙方经销地的. 运输费用。
4. 合同签订后, 乙方如在三天内不提货, 或三个月内没有二次提货者, 乙方在约定区域内的代理权自然取消。
5. 为严格规范市场, 保护代理商利益, 甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金_____元, 合同期满或双方同意终止合同时, 乙方退还产品营销手续及委托手续, 甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1. 乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售, 并承担销售过程中的一切费用。
2. 乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售, 否则甲方有权随时终止, 并责成乙方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。
3. 乙方在销售过程中必须遵纪守法, 一切触犯法律及违规行为等, 责任由乙方自负。
4. 乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式:产品一律执行款到发货。

六、奖励政策:根据甲乙双方协商结果,首批提货量为____件;年任务量____件;能完成年任务量者,再奖励5%货款。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货,如乙方需货量较大(一次性提货200件以上),应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执,由双方协商解决,如协商不成,按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份,甲乙双方各执壹份,双方签字盖章后方可生效。有效期自_____年___月___日至_____年___月___日。

2023年区域代理协议简易 产品区域代理合同(8篇) 篇二

本协议各方当事人

甲方: _____

法定代表人: _____

住址: _____

邮编: _____

联系电话: _____

乙方: _____

法定代表人: _____

住址：_____

邮编：_____

联系电话：_____

甲、乙双方本着互惠互利，共同受益的原则，经过友好协商，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，就自行车区域销售代理合作事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条 经甲、乙双方协商，甲方授乙方为____地区____弹力自行车销售代理。

第二条 甲方授予乙方在该地区的进货及出库垄断权，甲方不得在该地区投入该产品。如甲方在该地区误投产品一经发现将由甲方全部买回，以确保乙方利益。

第三条 产品实行全国统一价。返利计算方法：年销售量达到____辆以上，按每辆车返利____元。年销量达到____辆以上，按每辆车返利____元。

第四条 甲方完全保证产品的质量，产品出现质量问题，由甲方负责。

第五条 乙方不允许跨区域销售。周边县，市如需跨区域销售者，需经甲方同意，协调运作。乙方如有违反，甲方将根据串货数量予以每辆____元的罚款，乙方并将剩余货物买回。

第六条 根据市场距离远近，乙方每辆自行车的批发价格允许在出厂价基础上加价____元以内，不允许乙方随意加价销售，否则将处以所加价格的____倍罚款。

第七条 乙方必须在____个月以内建立本地区销售网络，并将

零售商有关资料(地址、店名, 联系电话)上报公司, 以便共同协调管理市场。

第八条 为了利于产品推广, 乙方负责该地区市场开发, 甲方予以支持。为尽快占领该市场共同努力。

第九条 甲方负责向乙方提供产品的维修保养技术培训和咨询, 并协助乙方负责授权销售区域内产品售后服务工作, 乙方应对售后服务结果进行负责。乙方须本着实事求是的原则, 公正, 合理, 认真地为消费者服务, 并妥善处理消费者的咨询, 投诉事宜。

第十条 甲方根据乙方所需的定单要求(款式、颜色、数量, 时间)生产, 发货, 如有异议, 甲方应及时通知乙方, 以免发生误会。货物到达乙方后, 乙方应该对货开箱检查外观是否完整。

第十一条 双方以现款, 电汇, 银行汇票方式进行结算。结算全额货款到达甲方帐户后, 甲方对乙方供货, 办理运输有关事宜。

第十二条 陈述和保证

甲方向乙方陈述和保证如下:

- (1) 其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;
- (3) 本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

乙方向甲方陈述和保证如下:

- (1) 其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;
- (3) 本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

第十三条 保密

一方对因自行车代理销售而获知的另一方的商业机密负，有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十四条 补充与变更

本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与协议具有相同法律效力。

第十五条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本协议或迟延履行本协议，应自不可抗力事件发生之日起____日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起____日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十六条 争议的解决

本协议适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律保护。

本协议各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十七条 权利的保留

任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责

任，不应视为放弃对对方任何其他权利或任何其他责任的追究。所有放弃应书面做出。

第十八条 后继立法

除法律本身有明确规定外，后继立法(本协议生效后的立法)或法律变更对本协议不应构成影响。各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采取书面形式。

第十九条 通知

1. 本协议要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。
2. 前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人(在本协议中列明的住所)的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。
3. 一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

第二十条 协议的解释

本协议各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

第二十一条 生效条件

本协议自双方的法定代表人或其授权代理人在本协议上签字并加盖公章之日起生效。各方应在协议正本上加盖骑缝章。

本协议一式____份，具有相同法律效力。各方当事人各执____份，其他用于履行相关法律手续。

甲方：_____

法定代表人(签字)：_____

_____年_____月_____日

乙方：_____

法定代表人(签字)：_____

_____年_____月_____日

2023年区域代理协议简易 产品区域代理合同(8篇) 篇三

在企业完全走向市场、竞争日益激烈的今天，区域代理销售刻不容缓，那么代理区域合同怎么写呢?以下是在本站小编为大家整理的代理区域合同范文，感谢您的阅读。

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》以及其他相关法律和条例。经协商，就甲方给予乙方授权经营事宜签订本合同。

一、 合同主要内容：

1. 甲方授权乙方作为甲方的“乐嘉”牌系列产品包含有悠然环保木艺术吊顶系列、绿悠环保木装饰系列在浙江省温州市、乐清市、永嘉县、洞头县、瑞安市、苍南县、泰顺县、文成县地区的授权独家代理商。负责甲方所有系列产品在被授权

地区以及被授权销售渠道的产品销售、品牌推广、市场开发、经销商网络的发展建设、售后服务和地区销售管理工作。

2. 甲方授权乙方为甲方的终端服务商，代表甲方进行完善的销售服务工作。

二、 双方的责任、权力与义务

甲方的责任、权利及义务

1. 为保证甲方营销网络的统一性和系统性，甲方有权对乙方授权地区的各项工作进行管理，并协助和监督乙方发展被授权地区的经销商，建立授权地区的销售网络系统。

2. 甲方向乙方提供被授权销售产品配套的小样板样品、系列产品的宣传资料等。并提供特殊项目安装的技术支持。

3. 甲方提供展示厅统一的招牌及产品展示的设计方案。

4. 甲方向乙方提供展厅所需的一切展示型材及广告宣传喷画、灯箱、商标字等。具体执行方法为甲方先向乙方收取展厅的型材及广告宣传喷画、灯箱、商标字等总费用金额。在日后产生销售时，按购货金额的10%计算返还，直至退清所收的总费用金额为止。

5. 展示所用的型材及相关宣传物料在全部款项退清给乙方后，其所有权为甲方。

6. 甲方必须维护乙方在被授权区域所授权产品系列的销售唯一性。

7. 甲方不得擅自或未经乙方同意，在乙方被授权区域内向其他商户销售已授权乙方销售之系列产品。如有此现象乙方有权向甲方追究违约责任。

8. 如因原材料价格浮动、市场变化等一系列原因甲方需要对产品价格体系作出调整，甲方应在调整变动前10天内，以书面形式通知乙方。正在执行的合同价格如遇变动，本合同价格不变。如有特殊情况，经甲、乙双方协商后，视情况具体处理。

9. 甲方为提高乙方地区的销售能力，有义务和责任对乙方所招聘的授权产品销售人员进行专业培训和业务指导。并协助乙方进行大型项目招标、设计、技术和生产工艺等方面的支持。

10. 甲方严格依照国家标准的产品质量标准进行生产，并依照此标准保证产品的质量。

11. 乙方因各种原因导致的部分产品积压，甲方有义务对积压的产品进行协调，期间产生的各种运费由乙方负责。

乙方的责任、权利及义务

1. 乙方在签定合同之日起计共付人民币贰万元整保证金，五天内乙方须付保证金 壹万 元整，三个月内再付保证金 壹万元整。如乙方不按时给付保证金，则本合同自动作废。甲方收到乙方保证金后必须开具收据给乙方作为依据保存。在甲、乙双方合同到期不续约时，乙方结清所欠甲方的款项后，甲方五天内一次性不计利息退还保证金给乙方。

2. 乙方必须具备经工商部门注册的公司。在签定合同后，必须提供的营业执照复印件(盖章)及经营负责人的身份证复印件(签名)给予甲方存档。

3. 乙方全权负责甲方产品在被授权地区的市场开发、产品销售、品牌推广、服务经销网络系统建设、销售管理、售后服务等甲方授权的工作，并保证在被授权地区维护甲方的信誉和形象，提高产品销售的服务质量，提高甲方产品的知名度

和美誉度。如在合同有效期间恶意中伤甲方的品牌形象则视为违约行为处理。

4. 乙方必须按照甲方提供的全国统一的展示厅的设计方案及招牌进行安装施工。

5. 乙方必须在签约后一个月内成立专职的甲方产品销售部门，专职销售员不得少于3人，负责授权地区市场动态的跟踪调查以及市场推广的工作，并定时按照甲方的要求做出书面的市场调查报告□

6. 乙方须在该地区建立不低于陆拾平方米的专业形象展示厅。

7. 乙方必须保证货款正常结算。

8. 乙方必须在被授权的区域范围内经营和销售，如需跨区域销售的，乙方需提前与甲方沟通，经甲方书面同意后方可跨区域销售。如得不到甲方的书面同意，而跨区域销售则视为单方面违反本合同协定。乙方必须承担所产生的一切后果。

9. 签订合同时起至20xx年7月26日前甲方保证乙方在浙江省温州市、乐清市、永嘉县、洞头县、瑞安市、苍南县、泰顺县、文成县区域的销售唯一性。

10. 乙方必须在授权销售和服务区域内，在6个月内努力地在所属区域建立经销商网络体系，做好组织建立完善的服务体系，并做好组织，协调工作，严格遵守双方约定的市场最低销售价格，避免恶性竞争。

11. 乙方必须具备能建立产品库存的能力。

三、 价格体系

1. 甲方将按照统一政策给予乙方授权区域的代理商价格，乙

方可根据地区市场销售情况自行制定地区销售价格，但需报甲方进行价格备案，并且不允许低于代理商价格销售。

2. 如需低于代理商价格销售必须报备甲方，得到甲方的书面同意方可执行。

四、 销售目标

1. 乙方在被授权销售起六个月内不作销售考核(合同签订日起 20xx 年 7 月 26 日至20xx年 1 月 25 日止)。其后则按商定的销售目标考核，第一季度每月的销售额目标不得低于人民币 10 万元，第二季度每月的销售额目标不得低于人民币 12 万元，第三季度每月的销售额目标不得低于人民币 15 万元，第四季度每月的销售额目标不得低于人民币 18 万元。

2. 如乙方在被授权销售与服务期间，连续三个月未能产生销售或六个月内销售额(每月销售目标额×六个月)达不到目标额的70%，甲方有权终止双方的合同。

3. 计划建立经销商 8 间

五、 运输、包装

1. 所订购货物的运输方式由乙方自行决定，甲方协助乙方办理相关的发货和物流手续。运费、保险费等其他费用均由乙方承担。

2. 包装：纸箱包装不回收

3. 如遇上不可抗力而影响交货期，则甲方无须承担违约责任。

4. 如果因甲方原因而造成的损失，甲方应承担因此而产生的相关费用。

六、 结算

1. 乙方向甲方订货，首先向甲方提供订货单，经甲方书面确认后，甲方以总订单额度进行备货。可分批向甲方支付货款，乙方支付该批次订单总额的30%预付款后，甲方安排供货，当乙方付清该批次货物的全部货款后，甲方向乙方发货。（注：汇款的手续费由乙方负责缴纳）
2. 运输费用等杂费，由乙方直接支付给物流公司，如需甲方提前支付的，乙方需将运输费用与货款一并汇至甲方指定帐户。

七、 跨区域销售与特价产品

1. 乙方若需发展其他城市的业务需要与甲方重新签订城市代理协议。
2. 在未签署其他区域代理协议的时候，禁止乙方跨区域进行销售，一经发现甲方有权立即终止乙方的原区域授权，并向乙方主张违约责任。
3. 特殊原因，如由于建筑公司、设计公司在全国各地承接工程的特殊性，而导致无法避免的跨区域销售，乙方需书面通知甲方，并取得甲方书面同意后方可承接，施工地区的销售服务工作则由项目承接方负责。
4. 因乙方所洽谈项目的特殊性，需向甲方申请特殊价格的，乙方必须向甲方汇报该项目的详细资料，甲方可以考虑根据实际情况给予乙方一个具有竞争力的特殊价格或协助乙方洽谈该项目。
5. 如果遇到特殊情况，由甲方协调各方解决。

八、 保密义务及竞业禁止

1. 、甲、乙双方在本合同履行期间及解除以后都应承担保密义务，对因合作而知悉的包括但不限于产品技术资料、产品价格体系、客户信息等均不得向任何第三方泄漏。

2. 在本合同履行期间，乙方在未得甲方的同意下，不得销售其他与甲方产品相同或类似的其他品牌产品，一经发现证实甲方有权单方面立即终止本合同，并保留追究乙方的违约责任。

九、 违约责任

1. 甲、乙双方应共同遵守严格执行本合同以上各项条款的约定，有责任和义务维护双方合作有效期间的利益。

2. 任何一方在合同有效期间违反以上各项协定条款中的任意一条，将向守约方赔付十万元以上二十万元以下的违约金，并立即终止本合同。

3. 如若甲、乙双方终止合同，乙方必须拆除甲方提供的招牌及展示厅样板并退还给甲方。如乙方拒不执行，甲方有权诉予人民法院执行。

十、 其他

1. 本协议自签定之日起，有效期至 20xx 年 7 月 25 日止，任何一方在有合法理由的前提下，可提前两个月发出书面通知，经甲、乙双方同意后终止协议。

2. 在甲、乙双方合作期内，乙方经与甲方协商，可在本合同期满前一个月续签代理合同，在同等条件下，乙方享有该地区独家代理的优先权。

3. 本协议经双方指定代表签字加盖公章后生效。

4. 本协议在履行中如发生异议，应友好协商解决，如无法协商解决，则甲、乙双方均有权向甲方所在地人民法院提起诉讼。

5. 本合同中未明事宜，经甲、乙双方协商可签订补充合同，补充合同与原合同均具有同等法律效力。

6. 本合同一式三份，甲方持二份，乙方持一份，均具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：

乙方：

甲乙双方本着对系列药品品牌在乙方代理区域达成市场开发维护战略同盟关系，特此制定以下甲乙双方的条款。

甲方授权乙方作为__省市_____县所有品牌产品的独家代理商。市场保证金为_____元。

一、甲方的义务和权力

第一条 甲方所供给药品的质量应符合国家药品相关标准。

第二条 甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，高出低价部分甲方不承担税费。

第三条 甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退换货费用由乙方负责。

第四条 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后三天内向甲方提出换货，商讨后取得

一致意见。

第五条 甲方按双方协商采购价格执行，该价格包含成本、运输、包装、伴随服务、税票(换货产生的运输费用由乙方承担;由于运输产生的包装破损而产生的换货运输费由甲方承担)。

第七条 甲方的违约责任

(一) 甲方确认乙方发出的订单通知后拒绝供货的，应承担违约责任。

(二) 甲方违反本合同的规定，向第三方供货，承担违约责任

(三) 甲方所供药品因药品质量不符合有关规定而造成后果的，按相关法律规定处理。

二、乙方的义务和权力

第一条 乙方旗下所属药房凡是*品牌系列品种一律作为主推品种销售(现有品种及后期新增新品)。

第二条： 乙方年销售量为_____万元，季度为_____万元，月_____万元。每年年销售量按15%递增。

第三条 乙方区域内出现乙方代理的系列品种，甲方应无条件派出业务人员将其收回。

第四条 乙方根据市场情况，积极维护甲方价格体系，不得乱价影响其它市场。

第五条 乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

第六条 甲方根据乙方一个月的提货数量进行现款结算提货，乙方须按合同上的账号进行结算支付货款，货款以公司帐户收到货款为准，在甲方没有授权本公司业务人员进行现金、支票等结款方式时，甲方不承担此货款风险。

第七条 乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货，甲方有权做相应的处罚，情节严重者取消其独家代理资格。

共2页，当前第1页12

2023年区域代理协议简易 产品区域代理合同(8篇) 篇四

电话：___ _ 电话：___ _

传真：___ 传真：___ _

身份证号： 身份证号：___ _

根据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律规定，本着平等互利合作双赢的原则，甲乙双方经友好协商，达成以下协议。

一、授权

甲方授权乙方为甲方产品___ 在中华人民共和国境内省(自治区)市 县的唯一代理商，全面从事该产品的销售、推广和服务。乙方接受上述授权并支付给甲方市场保证金 万元整。

二、代理品种及供货价格

品种 规格 供货价(含税) 元 /盒

三、代理年限

本合同至 年 月 日止。有效期 年。合同期满后，如乙方完成 年销售任务的90%，乙方有优先签约权。

四、销售进度指标

1. 年度销量：第一年度销量为 盒(件)，第二年度为 盒(件)，第三年度为 盒(件)。
2. 首批提货：乙方首批提货量为 盒(件)。
3. 甲方给予乙方在首批提货后3个月时间作为市场启动期，启动期后，乙方每月一次性提货不少于 件，第一年总销量不低于 件。如乙方连续六个月未完成月平均销量，甲方有权终止乙方的代理资格。

五、付款方式

1. 乙方累计提货未满 件(含首批提货)，暂按含税价 元/盒付款，累计完成 件提货量后，以后的每次提货均按含税价 元/盒结算。乙方完成第一年度销量后，甲方予以返还该 件的差额货款(即 元/盒×200盒× 件= 元)，如乙方未完成，则该差额将不予返还。
2. 乙方每次进货时须提前20天书面告知甲方并预付50%的货款，以便甲方组织生产，乙方在甲方提货时付清余下的50%的货款。甲方须在7个工作日内将货物发往乙方指定地点。
3. 本合同签订盖章之日起七日内，乙方向甲方预付50%的首批货款 元及全额的市场保证金。

六、产品质量

甲方提供的产品质量必须符合国家药监部门批准的质量标准，

并随货提供产品的检验报告。因产品质量或包装问题引起的投诉经查实，甲方必须对乙方予以调换，并承担全部责任，乙方予以协助。

七、甲方的权利和义务

1. 甲方应按照合同约定维护乙方合法权益，在乙方代理期间，不得向乙方代理地区其他客户解释代理地区销售政策，如有经销单位及代理商向甲方洽谈购货事宜，甲方必须移交乙方处理。

2. 甲方有权在管理、营销、宣传策划、人员培训等方面协助或指导乙方。

3. 乙方在代理甲方产品过程中，不得借用，盗用甲方企业的文件、批文、商标等经营其他品种，否则，甲方有权追究乙方的法律责任和保留经济赔偿的权利。

八、乙方的权利和义务

1. 未经乙方同意，甲方不得向乙方代理地区其他任何单位或个人销售约定产品，否则根据违约数量按产品的批发价为计算标准，甲方向乙方作三倍的经济赔偿。

2. 乙方有在合同约定地区范围内的自主经营权，并自行承担相关销售费用，但不得将合同约定产品销售至合同约定外的地区。否则，甲方有权没收乙方所付市场保证金、追究乙方的法律责任和保留经济赔偿的权利。

3. 乙方有权根据市场状况核定所代理的产品的供应价格。在合同期内，未经甲方同意，不得擅自调整在物价部门申报备案的价格体系。

4. 乙方有权对违反本协议的行为追究经济、法律责任的权利。

九、交货及运输

1. 甲方负责将货物发运至乙方指定地点，运费由甲方承担，交货之后发生的其他费用由乙方自理。
2. 货物到达之后，乙方应查验每批货物的数量、批号、包装等是否相符。如在运输途中发生短缺或损失，乙方应在两个工作日内提出，并提供相关证明。甲方经核实后应及时补发货物，乙方协助甲方向货运单位处理索赔事务。

十、违约责任及协议终止

1. 协议期满，双方无续约。
2. 双方协商提前终止。
3. 一方有严重违约的行为，另一方也可以提出终止协议。
4. 合同期内，如双方不存在违约，甲、乙双方均不得单方面终止合同执行，否则视合同终止方违约，另一方有权向违约方要求经济赔偿。

十一、争议处理。

本合同未尽事宜双方协商处理，协商不成并提出诉讼时，依照《中华人民共和国合同法》有关规定处理。

业务代表： 业务代表：

开户行： 开户行：

帐号： 帐号：

年 月 日 年 月 日

2023年区域代理协议简易 产品区域代理合同(8篇) 篇五

一、总则

1、甲方承诺经公司许x□授权乙方在_____地区销售_____品牌系列产品，且为该区域内唯一授权经销商。

2、合同有效期自_____年____月____日至_____年____月____日。

3、在授权期内，甲方不得在本合同所约定区域内授权其他任何第三方为经销商。

二、双方的权利和义务

1、甲方的权利和义务

(1) 甲方应向乙方提供质量合格（符合国家质量标准）的产品。

(2) 甲方应于收到乙方货款当天向乙方指定地点组织发货，若甲方代办托运，相关费用由乙方承担。

(3) 甲方不得在本合同有效期内在本合同载明的授权区域内向乙方以外的任何第三方供货。

(4) 因制造商或甲方的责任造成的产品质量及包装问题，甲方无条件更换产品，且自乙方退回货物后____日内调换，所产生的费用由甲方承担。

(5) 乙方超出授权区域销售产品三次以上且经查实的，甲方有权单方面解除乙方的代理权。

(6) 甲方承诺根据乙方经营需要为乙方随时换货，且允许跨季节换货，所产生费用由乙方自行承担。

(7) 甲方应根据乙方要求于乙方所在卖场向甲方转账货款后____日内向乙方所在销售卖场开具正规发票。

(8) 甲方应于收到乙方所在卖场转账货款后____日内按乙方指定账户转入乙方应得销售款。

(9) 甲方应随时向乙方提供授权代____区域内的市场销售信息和其他授权区域内的整体销售状况。

2、乙方的权利和义务

(1) 乙方应在本合同所约定区域内销售授权代理的系列产品，不得跨区域销售。

(2) 乙方收到货物后，应认真组织验货，如有质量和包装问题，应于____日内向甲方采取电话或书面方式予以说明，经甲方确认后更换。

(3) 由于乙方保管不慎而导致的产品质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

(4) 乙方必须按照甲方的要求对所经营店面进行统一装修和装饰，以确保甲方所经营品牌的整体商业形象。店面装修所产生的费用由乙方自行承担，装修材料的选择及装修人员的选择可由乙方自行决定。若甲方向乙方提供店面装饰品，所需费用由乙方承担，但不得明显高于市场参考价。

(5) 乙方应根据甲方要求对产品销售情况及时向甲方予以反馈。

(6) 乙方在授权代____区域内，若发现有____区域代理商提供的产品，应在查明货物型号后及时向甲方反映情况，经甲方查实后，甲方应予以相应的赔偿，赔偿额以该批货物销售利润为限。

(7) 乙方在授权代____区域内，若发现有假冒仿制的产品在市场上销售，乙方应在查明货物来源后及时向甲方反映情况。

三、货款结算

1、货款结算采取先款后货的方式予以结算。

2、甲方承诺乙方货款进入甲方指定账户后____日内货到乙方指定收货地点，每逾期____日到货的，甲方支付货款总额_____%的违约金。

3、甲方可为乙方代开普通发票。

四、提货价及销售价

1、乙方可按照本合同所授权产品生产商制定的全国统一零售价的____折从甲方处提货。

2、乙方应当按照生产商制定的全国统一零售价进行市场销售，不得随意提价或打折。

3、乙方可在不随意提价和打折的基础上自行制定促销活动方案，活动内容需经甲方同意。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

1、二级代理商的授权

(2) 乙方拓展二级代理商，所签订的合同文本需经甲方确认后生效，且该要求应明确告知二级代理商。

2、二级代理商的供货及价格控制

(1) 二级代理商的货物应通过乙方提供，甲方应提供便利。

(2) 乙方若发现甲方直接向二级代理商提供货物，乙方有权单方面解除该二级代理商的销售代理权，且乙方有权根据乙方提货价对甲方所供货物产生的利润额进行核算，并有权要求甲方按照该利润额向乙方赔偿。

(3) 二级代理商的提货价格由乙方同二级代理商自行协商，甲方不得干预，且甲方应对乙方在甲方处提货价格予以保密。

六、产品宣传展示

1、甲方应不定期向乙方提供产品的宣传材料。

2、乙方应随时根据甲方要求在销售店面内进行产品的展示和摆放宣传材料。

3、乙方有权根据销售需要在授权区域内进行产品的广告宣传，甲方应在乙方广告投入的基础上对乙方进行广告费用补贴，以有效地推广甲方产品，补贴标准双方另行协商。

七、合同生效

1、本合同自双方签订之日起生效。

2、本合同未尽事项，由甲、乙双方另行议定，并签订补充协议。补充协议与本合同不一致的，以补充协议为准。

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

八、合同变更及终止

- 1、本合同到期后自动终止。
- 2、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。
- 3、本合同有效期内，乙方如需提前终止合同，应提前三天书面通知甲方，本合同自甲方收到乙方通知后____日内自行终止。
- 4、本合同有效期内，任何一方若出现违反本合同约定的行为，另一方有权单方面解除本合同，违约方应赔偿守约方相关损失。
- 5、本合同有效期内，若甲方无故终止合同，造成依本合同第五条所产生的二级代理商经济损失的，应予赔偿。

九、其他约定

- 1、乙方在经营过程中应遵纪守法，诚实守信。努力维护好甲方授权代理品牌的商业形象和信誉。
- 2、甲方应在乙方诚实履约的前提下，努力为乙方提供便利，以促进本合同授权品牌的市场推广和乙方的经营销售。
- 3、本合同终止后，乙方在本合同所约定的授权区域内有优先签约权。

十、争议解决

- 1、甲乙双方因本合同相关事宜发生争执，首先应协商解决，如协商不成，提交_____人民法院起诉。

2023年区域代理协议简易 产品区域代理合同(8篇) 篇六

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

(一)、代理产品、区域、期限：

2、代理期限为 年，从本协议签订之日起至xx年x月x日止。
合同期结束后，双方可续约。

(二)、双方责任、权利：

- 1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；
- 2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；
- 3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；
- 4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。
- 5、甲方保证按时支付货款。
- 6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。
- 7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。
- 8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

(三)、经销条件：

x 1□甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货x元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成x元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

(四)、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件 月保换、 年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后 小时内派员解决。

(五)、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在 日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

(六)、交货方式、地点：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前 日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于xx元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

(七)、售后服务、违约责任：

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

(八)、通知、甲方确认 为其送达地址，乙方确认 为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前 日以 方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

(九)、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人或代理人： 代表人或代理人：

年 月 日 年 月 日

2023年区域代理协议简易 产品区域代理合同(8篇) 篇七

区域代理制的推出,推动了市场的发展,你知道区域代理商合同是怎样的吗?以下是本站小编为大家整理的区域代理商合同范文,欢迎阅读。

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。

一.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

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. 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。

3. 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(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：

乙方：

第一章 术语解释

第1条 地区总代理商：具备一定经济实力、商业信用、销售渠

道和经销家电产品经验，并由甲方授权且能严格遵守甲方有关销售政策、条例，在甲方指定区域范围内独家销售甲方产品的(自然人或法人)即本协议之乙方。

第2条 县、镇级经销商:乙方在所属地区内经考察并报甲方备案的在乙方指定区域内主要销售甲方产品的工商企业或个体工商户。

第3条 窜货:乙方或其县、镇级经销商将甲方产品销售到非乙方所属区域和从非指定渠道进货的经销行为。

第4条 旺季:每年农历春节前三个月和春节后二个月。区域代理商合同。

第5条 侵权产品:侵犯甲方合法权益(专利权、商标权、厂商名称、软件等的任何产品。

第7条 货款结算方式:现款现货。

第8条 提货方式:自提。

第9条 供货价格:供应价为代理商统一价格。乙方应利用此价格优势做好批发、零售业务，保证a公司产品在该地区销售占绝对优势。

第10条 乙方只能在甲方所规定的地区范围内销售。区域代理商合同。如乙方在销售过程中出现低价冲击外地市场，一经查实，甲方将对此进行处罚或停止供货。

第11条 退换商品:乙方在商品销售过程中，如有故障机需要调换，必须包装完好如新。机器内部零件和附件齐全，否则乙方需按实际工厂开票价付清所缺零、辅件款项后，方可调换。如有滞销机，可以在规定的时间内(原则上:自进货起3个月内)向甲方申请调换，具体要求也必须按甲方退换商品规定

执行。

第二章 权利和义务

第12条 甲方享有如下权利：

4、产品价格的决定；

5、企业形象设计及产品广告形式的决定；

6、审核和支付乙方地方广告和维护甲方利益的活动中所需经费；

7、区域营销模式的决定。

共2页，当前第1页12