

# 2023年幼儿园班级庆元旦活动方案及流程 (优质5篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么合同应该怎么制定才合适呢？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。

## 授权销售协议合同篇一

本授权书声明：注册于\_的\_\_\_\_\_有限公司在下面签字的林\_\_\_\_\_（董事长）代表本公司授权的曾\_\_\_\_\_（经理）为本公司的合法代理人，就20\_\_\_\_\_年住宅楼节能改造工程的投标，以本公司名义处理一切与之有关的事务。

本授权书于20\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日签字生效，特此声明。

代理人情况：

姓名：\_\_\_\_\_

性别：男

年龄：42岁

职务：经理

身份证号码：\_\_\_\_\_

详细通讯地址：\_\_\_\_\_县新政镇望云路

电话：\_\_\_\_\_

单位名称（公章）：\_\_\_\_\_有限公司

法定代表人（签章）：

日期：20\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 授权销售协议合同篇二

合同(contract)又称为契约、协议，是平等的当事人之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。合同作为一种民事法律行为，是当事人协商一致的产物，是两个以上的意思表示相一致的协议。只有当事人所作出的意思表示合法，合同才具有国家法律约束力。依法成立的合同从成立之日起生效，具有国家法律约束力。下面是小编收集整理的5篇实用授权经营合同范本，欢迎借鉴参考。

甲方：

乙方：

为了维护甲、乙双方的共同利益，使双方共享品牌经营的优势，甲、乙双方在自愿、平等、诚信的基础上，经友好协商签订本合同，以期共同遵守，细则如下：

### 一. 代理区域及权限

1. 甲方授权乙方或法人经营单位，合同期内在市(不含隶属行政城市)范围内，发展经营及管理“妈妈屋”孕妇装专营店(以下简称专营店)，使用相关的vi系统形象(vi系统图案另附)，销售由甲方提供的相应产品。
2. 代理经营统一模式为自负盈亏，独立核算，乙方自行承担经营中的相关法律责任和义务。
3. 乙方发展经营的专营店里，所销售的孕妇装产品陈列数量，

甲方提供的“妈妈屋”品牌不得低于60%。

4. 在代理合同期内，乙方不得再代理同类型其他商标产品，也不得自行生产或加工同类型产品。

## 二. 授权期限

1. 限原则上为两年，即从年 月日至 年 月日止。若第一年完成合同规定的保底量后，办理过延续手续后，本合同可自行延续一年，甲方有权决定是否续约。

## 三. 甲、乙双方的权利和义务

1. 甲方免费提供招商资料及《专营店营运手册》，同时对乙方的经营进行指导和帮助，并对乙方管理人员(含市场人员、仓管人员、营业店长)给予培训及实习机会，乙方来甲方公司培训总人数在2人以内，时间不超过3天，食宿费用由甲方承担，超出部分由乙方自行承担。

2. 甲方必须在收到乙方货款后(汇款、支票到帐之日起)3日内发货。运费由乙方承担。

3. 甲方授权乙方后，在该市范围内不得再授权第三方或直接向第三方供货，并有义务维护该区域不受其他代理商的窜货冲击，以保障乙方利益。

4. 甲方提供必要的销售证件给乙方，以便乙方顺利销售，并免费提供相应的店面(专柜)形象设计支持及部分宣传用品、辅助用品(指装修效果图、灯箱片、品牌画、促销pop广告气球、手提袋、授权铭牌等)，另在适当的时期发布整体形象广告宣传支持或促销活动，其费用由甲方承担。

5. 乙方必须认同甲方的企业文化和经营理念，在发展专营店过程中及标志使用上，必须接受甲方的管理和指导，必须使

用甲方相关的vi系统形象(vi系统图案另附)，严格执行公司的各种指导性通知和规定，乙方发展专营店必须按照公司要求统一装修风格、统一管理服务标准、统一价格管理、统一策划和促销活动。诚实、守信、合法经营，以确保品牌形象不受损害。

6. 乙方必须年销售甲方所提供产品不低于万元(以甲方全国统一零售价的

折为准，不含税)，以下简称保底量。

7. 乙方须向甲方交纳 元保证金(合同终止，甲、乙双方结清货款无误后，无息退还)，在本合同签订七日内乙方汇款，以后每次进货必须货款两清，款到发货，不得拖欠。

8. 乙方必须按照甲方的价格政策销售产品，不得恶意降价，扰乱市场2坏盟鸷“妈妈屋”品牌形象。

#### 四. 配、换货制度

1. 乙方配购货时，执行款到发货的原则，如因资金临时周转不畅，在征得本公司同意后，可享受7天的货款信用额使用权，其信用额最高为合同保证金的50%，如7日内信用款没打到公司，公司将按每天0.3%收取滞纳金，以后不再享受此项权利。

2. 乙方每次购货时，必须有书面订单(传真或电子邮件)作为凭证，同时乙方每次在收到货品后，必须在48小时内将货品签收回执单传真给甲方，予以确定。

3. 遇到以下三种情况时，甲方不能保证100%供货□a 少量试销产品及淘汰产品b 极度畅销产品c 销售极差产品。

4. 乙方申请换货时，必须开出货品清单传真或电子邮件电告甲方，经甲方同意后方可办理换货托运手续，若擅自换货，

甲方概不接受，因此造成的货品丢失，由有乙方自行承担责  
任。

5. 凡换货产品，以防必须保证不影响二次销售(在同季节内，  
未水洗、未出样、无污点、破损以及商标完整)，否则不予调  
换，另对包装不齐整或缺少的换货产品，甲方加收3%的损耗  
费。

6. 调货时间按照甲方统一规定□a 公司配货：40日内(以甲方  
发货日期起，至甲方收到乙方返回货品之日止)100%调换b乙  
方自行选定产品：同一季节内20%调货c过季产品：不能超过  
年保底量的10%d未按照甲方规定时间内调换的货品，甲方视  
为乙方买断e调货按现价执行。

7. 如乙方违反本合同，甲方有权不予调货，同时停止供货。

8. 该制度的解释权在甲方，如因市场机制作用需更要改，另  
行通知。

## 五. 其他

1. 乙方如在第一年完成保底量，甲方将另按所完成保底量  
的(乙方实际进货价格)奖励给乙方作为发展基金。

2. 当合同期满时，如双方不再续约，则乙方必须先将该市一  
切有关原始资料移交给甲方，同时将不得在继续使用“妈妈  
屋”的系统形象及继续发展管理专营店，在甲方接管市场，  
并试运行30日后且无任何不良隐患时与10日内办理清退手续。

3. 合同中未尽事宜双方协商解决，并补充附件，有争议部分  
按合同相关条款执行。在合同执行过程中，如甲、乙双方出  
现异议而无法协商时，则由西安市仲裁委裁决。甲方保留对  
此合同中有争议性条款及专业术语的解释权。

六. 本合同一式三份，乙方保留一份，甲方保留两份，签字盖章生效。

合同附则。

甲方： 乙方：

代表代表

电话电话

20xx年 月 日

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

### 一、 \_\_\_\_\_ 授权经销商的含义

1. \_\_\_\_\_ 授权经销商是 \_\_\_\_\_ 公司授权的致力于提高 \_\_\_\_\_ 产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于it产业发展的it公司. 经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。 \_\_\_\_\_ 授权经销商分为(地区授权经销商)和(地区授权总经销商)。

2. \_\_\_\_\_ 授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

### 二、 \_\_\_\_\_ 授经销商身份授予

乙方愿意成为\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

### 三、双方的权利和义务

#### (一) 甲方的权利和义务

3. 甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

#### (二) 乙方的权利和义务

3. 乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务；

4. 乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

### 四、价格体系

1. \_\_\_\_\_价格分为授权经销商价格和地区总经销价格；

4. 乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_授权经销商资格。

### 五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有

效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_销售定额的指标。

## 六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题(如发现无法正常使用)，或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

## 七、订货与付款

### 1. 订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

### 2. 付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

### 3. 发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

## 八、市场支持

3. 甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

编号：（\_\_\_\_\_）第\_\_\_\_\_号

\_\_\_\_\_有限公司(以下简称甲方)

\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

依据《中华人民共和国商标法》及有关法律的规定，经双方在平等互利、诚实信用、友好协商的前提下，就甲方制造之“\_\_\_\_\_”产品所涉及的依法获得商标专利、宣传品、证照等全部知识产权的保护达成如下协议：

第一条：甲方同意乙方在其区域内代理销售甲方“\_\_\_\_\_”系列产品时，以\_\_\_\_\_公司或经营(销)部的名义在双方约定的区域内登记注册上述名称，并经营甲方产品。

第二条：乙方确认甲方拥有“\_\_\_\_\_”产品及“\_\_\_\_\_”字号以及相关的知识产权均属甲方所有，乙方仅在授权时间及范围内使用。

第三条：双方一致同意，乙方在甲方授权期内充分维护甲方的形象、信誉，并作好产品技术保密工作，不能将产品技术披露给第三方，不能有任何损害甲方利益的情况发生。

第四条：本授予权协议自双方签订正式代理合同(另行签订)及期限为起始至终止。双方同意无论因何种原因不再继续合作时，本授权随即终止。

第五条：双方同意，甲方收回知识产权授权时，乙方应交还全部技术文件、宣传品(资料)相关所有证照，同时在三个月内变更企业名称，不再使用“\_\_\_\_\_”字样。在甲方收回授权后的一年内，乙方不得经营甲方竞争对手的任何产品。

第六条：乙方有下情况发生时，甲方有权随时可收回授权：

乙方未能专业为甲方代理产品时；

将甲方的知识产权擅自转让给他人使用时；

为甲方竞争对手销售产品或销售任何仿制产品时；

有事实证明其他对甲方的利益有损害的行为产生时；

代理合同期满不再续签或各种原因合作关系终止时。

第七条：本协议的变更、续签及其它未尽事宜，经双方协商签订补充协议，补充协议具有同等的效力。

第八条：本协议经甲、乙双方签字盖章生效。有效期\_\_\_\_\_年。

第九条：本协议由甲方向当地工商行政管理商标机关备案。

第十条：本协议在履行过程中，如发生争执，经双方友好协商，协商不成，任何一方均可向甲方所在地的人民法院提起诉讼。

第十一条：本合同一式五份，双方各执一份，交甲方所在地商标管理机关备案一份。

甲方： 住所地： 法定代表人： 委托代理人： 电话： 邮编：

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着自愿、平等、诚实信用的原则，经友好协商，达成以下协议：

## 风险提示：

在签订经销合同时，应当对商品的规格、质量以及销售区域、是否是独家代理经销等做出明确约定，避免双方在协议履行中产生争议。对上述情况约定不明的，在合同履行过程中常会伴随发生“经销商超范围销售”的情况，致使合同履行争议重重而最终夭折、亏损。

第一条 甲方将自身生产、经销、代销产品(以下统称\_\_\_\_\_产品)的区域经销权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营\_\_\_\_\_产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销\_\_\_\_\_产品，为一定区域范围内的消费者及\_\_\_\_\_业务人员服务。

第二条 授权经销的期限为\_\_\_\_\_年。

第三条 乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条 授权经销商的地址为\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_县(市、区)\_\_\_\_\_。如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。乙方只能在授权店内进行\_\_\_\_\_产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为\_\_\_\_\_提供相关服务。

## 第五条 甲方的权利与义务

- 1、甲方有权要求乙方按甲方\_\_\_\_\_形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。
- 2、甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。

3、甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。

4、甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金，直至取消乙方经销商资格。

5、甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。

6、甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。

7、在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。

8、甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。

9、甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。

10、甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

## 第六条 乙方的权利与义务

1、乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。

2、乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。

3、乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织

的涉及授权经销店的各种促销活动。

4、乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。

5、乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。

6、乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。

7、乙方不得转让授权经销资格。

8、乙方有义务执行甲方制定的销售政策；有义务按甲方的销售规则进行产品销售；有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条 甲方向乙方提供授权经销店的形象方案及《\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。乙方应严格按照甲方的要求，开展营业活动，对甲方开展的销售活动涉及乙方的，乙方有义务无条件配合。

第八条 甲方指导乙方做好开店准备。甲方认为必要时，向乙方提供教育和培训，乙方应积极配合甲方的工作，参与教育及培训工作，认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条 为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。乙方应接受甲方的指导和监督。乙方应完全执行甲方提供的《\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。

第十条 乙方必须按照甲方的正确要求宣传甲方的公司形象，营运政策和产品。乙方不得擅自印刷、出版任何含有甲方内容的资料。乙方不得擅自在公共媒体做有关甲方内容的宣传。

第十一条 乙方不得经销对甲方构成竞争力的其他公司的产品

及其他非甲方提供的产品。

第十二条 在授权期内，甲方交付乙方使用的所有设备和技术，乙方无权另行转让。乙方擅自处理甲方资产造成的损失，乙方负责赔偿。

第十三条 在授权期内，乙方违反甲方管理规定，侵犯甲方利益，甲方有权随时取消乙方的经销资格。由此而给甲方造成损失，甲方有权向乙方索赔。

风险提示：

虽然，经销商经供应商授权销售特定产品，但若该商品是仿冒或者以其他方式侵犯第三方主体的权益的，经销商需要承担连带责任，第三人有权直接要求经销商承担侵权责任。因此，未侵权条款的承诺可以为经销商向供货商索赔提供相应的法律依据，在经销合同中至关重要。

第十四条 在授权期内，对甲方提供给乙方的任何资料、文件等，乙方有义务为甲方保密，不经甲方允许，乙方不得向任何第三方提供。在合作结束时，乙方应将甲方提供给乙方的资料、文件等返还给甲方。

风险提示：

在经销合作中，经销商或多或少都会获悉供货商与产品相关的商业秘密，因此，对保密义务的约定必不可少。具体而言，需要根据实际情况确定守密的范围、期限、赔偿范围以及违约责任等。需要特别注意的是，对守密范围的约定即不可过分宽泛，亦不要过窄，范围过宽，可能导致条款无效，约定过窄或导致某些商业秘密无法得到保护。

第十五条 本合同有效期为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第十六条 合同执行过程中发生的纠纷，甲乙双方应协商解决。协商不成，由甲方所在地人民法院管辖。

第十七条 本合同自甲、乙双方签字之日起生效。

第十八条 本合同一式\_\_\_\_份，乙方持\_\_\_\_份，甲方持\_\_\_\_份(总部、分公司各持\_\_\_\_份)。

甲方：(盖公章)

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：(盖公章)

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_客车有限公司

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方代理乙方指定产品在指定地区推广、销售等合作事宜达成如下协议：

### 一、代理区域

乙方授权甲方作为乙方产品中大客车在\_\_\_\_\_省(市)部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_。

### 二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_牌系列客车。

### 三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为\_\_\_\_\_辆，争取指标为\_\_\_\_\_辆。

#### 四、代理价格

1. 代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。
2. 甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，\_\_\_\_\_%增值税由甲方承担。

#### 五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的\_\_\_\_\_%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

#### 六、甲方的责任和义务

1. 积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。
2. 合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。
3. 甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求 and 整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。
4. 车辆底盘，发动机出现问题，应在底盘，发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5. 甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

## 七、乙方的责任和义务

1. 自本协议签定之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品(标配)，其售价不得低于代理价。

2. 保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3. 产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4. 积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达\_\_\_\_\_辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5. 乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

## 八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售\_\_\_\_\_辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的\_\_\_\_\_ %提取服务费，完成\_\_\_\_\_辆以上的按购车价\_\_\_\_\_ %提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

甲方单位：(盖章)\_\_\_\_\_

甲方代表：(签字)\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_

乙方单位：(盖章)\_\_\_\_\_

乙方代表：(签字)\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_

### 授权销售协议合同篇三

委托人：

性别：

出生日期：

身份证编号：

暂住证号：

住址：

被委托人：

性别： 男

出生日期：

身份证编号：

暂住证号：

住址：

委托原因及事项：

本人工作繁忙，不能亲自办理xxxxxx相关手续，特委托\_\_\_\_\_作为我的合法代理人全权代表我办理相关事项，对委托人在办理上述事项过程中所签署的有关文件，我均予以认可，承担相应的法律责任。

委托期限：自签字之日起至上述事项办完为止。

委托人有转委托权。

委托人：

日期：

## 授权销售协议合同篇四

法定代表人：

第一条 根据《xxx合同法》、国内贸易部《连锁店经营管理规范意见》及有关规定，经友好协商，特许人同意被特许人建立特许人的加盟连锁店。现就加盟具体事宜，协商如下：

第二条 特许权使用：

1、特许人授权被特许人坐落于\_\_\_\_\_市  
(县) \_\_\_\_\_区(乡、镇) \_\_\_\_\_路  
(街) \_\_\_\_\_号的门店以“\_\_\_\_\_ (超市)”为  
商标或商号，并以特许人的名义、在特许人的指导下经营。

门店编号：\_\_\_\_\_号。

2、对于使用“\_\_\_\_\_（超市）”商标/商号的门店，特许人对下述项目拥有最终的审查通过权：

- （1）门店的选址及装潢设计（须与特许人公司统一）；
- （2）商品的统一采购与配送；
- （3）价格管理、质量管理；
- （4）门店管理、促销管理、员工培训；
- （5）经营决策、财务监控；
- （6）知识产权保护。

3、被特许人每季度第一个月的5号前必须向特许人支付该季度特许权使用费，数额为含税销售额的\_\_\_\_\_2%。逾期须按每日万分之一支付滞纳金。逾期三个月特许人有权解除合同。

4、加盟连锁店的装修、设施设备、资金、员工工资以及其他连锁店运转费用由被特许人自行承担。

### 第三条 人员培训：

1、特许人负责对加盟门店的管理人员、收银员、理货员进行业务培训。没有通过特许人考核的人员不得上岗。培训人员必须具备当地执法部门认可的有效健康证件，被特许人应解决参培人员住宿、就餐、往返车费、体检等费用。具体培训计划、培训事宜双方另定补充协议。

### 第四条 广告及促销：

为有效扩展业务，被特许人对特许人统一开展的门店促销活动应完全了解其重要性，并竭力配合。特许人为开拓业务而

制定的信用卡、赠券、会员优惠卡，被特许人应与特许人直营门店按相同条件同时使用，折扣差额由被特许人自行承担，但该项促销严重影响被特许人收益的，特许人制定该活动方案前应取得被特许人的认可。

如被特许人需自制或自行刊登广告，应将广告文案送特许人核准，经特许人同意后方可实施。

#### 第五条 商品的提供及结算：

1、加盟门店的商品由特许人统一采购、统一配送。特殊商品需要由被特许人自行采购、配送的，应先征得特许人同意，由双方另定补充协议。

2、对特许人提供的商品，被特许人应按批结算，先付款后提货。商品的具体结算价格由双方另定补充协议。

商品自特许人的配送中心至加盟店的运费、卸货费由被特许人承担。

3、特许人提供的商品，被特许人必须参照特许人提供的零售价格执行。有较大幅度（5%—10%及以上）差异的，应经过特许人的许可。

#### 第六条 被特许人的权利：

被特许人享有与特许人直营连锁店相同的促销待遇。

特许人供应被特许人的商品，其供应价格与特许人制定的零售价格之间应当有合理的毛利润率，为\_\_\_\_\_，促销行为以及其他双方认可的活动降低该利润率的，不受本条款约束。

#### 第七条 被特许人的义务：

- 1、 特许人提供各种企业标准、超市操作规范、超市工作规范、超市管理技术规范和其它规章制度，被特许人须无条件地执行。
- 2、 被特许人的营业时间必须与特许人相一致，如有特殊情况须征得特许人同意。
- 3、 被特许人必须按特许人的要求制作、提供各种财务报表，并对其真实性负责。
- 4、 被特许人必须执行特许人提供的商品（质量、计量、价格）的管理规范。
- 5、 特许人派遣督导人员监督、指导被特许人加盟店铺的经营管理情况的。被特许人必须服从并予协助配合。
- 6、 被特许人的工作人员应穿着特许人统一制服，佩带统一胸卡，印制统一名片，用以维护与特许人相同的企业形象。
- 7、 被特许人不准在本加盟店之外的任何其它场所，从事或协助他人从事“与\_\_\_\_\_（超市）”相同或类似的营业，不参与任何其它超市的事业。
- 8、 保守特许人的商业秘密，以下文件、事项属于特许人的商业秘密范围：

## 第八条 特许人的义务

1. 特许人向被特许人加盟店提供的各项待遇（不限于管理、培训、商品供应价格、促销待遇与机会等）不得低于特许人给予任何一家直营店或其他加盟连锁店的待遇。签订本合同同时特许人声明保留且被特许人同意的除外。

保留事项：\_\_\_\_\_

2. 特许人制定的零售价格应随市场行情调整，不得显著高于同期市场价格。

特许人直营店的零售价格不得低于其制定的零售价格。确有必要低于其制定的零售价格的，应提前通知被许可人，并按本合同有关规定调整被许可人的商品供应价及零售价。

3. 被特许人的商品发生残损或他问题需要退换的，特许人应按照商品退换办法及时办理，该退换办法为本合同的组成部分，修改该办法视同修改本合同。

4. 特许人应向被特许人提供所有的管理技术、运作规范、营销策略。

#### 第九条 违约责任：

1、签约双方应严格遵守合同规定，如任何一方违反上述条款均作违约处理。违约方应付违约金人民币\_\_\_\_\_万元整，不能弥补守约方经济损失的须据实赔偿。

2、被特许人如严重损害特许人利益、名誉和泄漏特许人提供的经营管理秘密，特许人有权终止本合同，并有权要求赔偿相关损失。

3、特许人如隐瞒相关事实，严重损害被特许人的权益，被特许人有权解除本合同，并有权要求特许人赔偿相关损失。

#### 九、合同的解除与终止：

1、本合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，共\_\_\_\_\_年。期限届满前\_\_\_\_\_天合同双方没有达成续约协议的，期限届满本合同自动终止。

2、本合同有效期内，被特许人若无意继续经营，应提前三个月书面通知特许人并支付违约金，待特许人认可后办理结账、解约手续。

3、在协议终止或解除之日起\_\_\_\_\_天内，被特许人必须拆除“\_\_\_\_\_（超市）”的标志、图形及与此有关的文字、图案设计、招牌或其它营业标记，并不得再使用“\_\_\_\_\_（超市）”的字样及其它属于特许人所有的营业标记，管理技术、商业秘密。

#### 十、争议的解决：

本合同在履行、解释、解除、终止等方面发生的争议，双方应友好协商解决，或提请行业协会调解。协商、调解不能解决或一方不愿意协商、调解的，双方同意按下述第\_\_\_\_\_种方式解决纠纷：

1、提请\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

2、依法向\_\_\_\_\_人民法院起诉。

#### 十一、合同生效：

本合同壹式捌份，经双方签章、签字并送达后生效，双方各执肆份为凭。

#### 附件1：

1、进、销、存日报表（日报）

2、损益表（月报）

3、资产负债表（月报）

4、主要税金应交明细表

## 附件2:

### 1、门店操作规范

- (1) 收银员操作规范
- (2) 理货员操作规范
- (3) 服务台（寄包台）操作规范
- (4) 早、夜服务部操作规范

### 2、门店工作规范

- (1) 督导员（区域）工作规范
- (2) 门店管理人员工作规范
- (3) 加盟店督导员工作规范
- (4) 商品业务人员工作规范
- (5) 门店财务人员工作规范

### 3、门店管理技术规范

- (1) 时段检核技术规范
- (2) 商品配制技术规范
- (3) 商品陈列技术规范

### □4□pop促销技术规范

- (5) 商品的管理技术规范

a.商品quality(品质)管理

b.商品measure(计量)管理

c.商品price(价格)管理

(6) 残损商品的管理技术规范

4、其他方面:

特许人员工手册及各种规章制度

特许人(签章):

法定代表人(签字):

授权代理人(签字):

年 月 日 被特许人(签章):

法定代表人(签字):

授权代理人(签字):

年 月 日

## 授权销售协议合同篇五

甲方:(委托方)

乙方:(受托方)

鉴于甲方需要为其新项目进行知识产权保护申报, 现经甲乙双方友好协商, 就乙方提供咨询指导服务达成如下协议:

## 第一条、甲方义务：

1、甲方项目的负责人应充分地、完整地、真实地向乙方介绍有关情况及内容，并按乙方的要求提供技术资料、证据、图纸、背景文件等，积极配合乙方开展工作，给予乙方工作便利。在必要时甲方应当根据乙方的要求补充技术资料、证据、图纸等文件。

甲方发明人应对所提供的证据、资料、图纸、背景文件的真实性负责，并对其承担法律责任。甲方负责组织申请工作班子，指定一名高层管理人员协助乙方开展工作，向乙方提供申请工作所需的各种材料。

2、甲方如发生地址变更或更换联系人，应及时将变更后的地址及有关情况及时通知乙方，由此产生的变更费用由甲方承担。由于甲方提供的地址有误或不详或因变更后未及时通知乙方而引起的后果由甲方承担责任。由于乙方填写错误所造成的后果由乙方承担责任。

3、甲方应当及时按乙方的要求办理有关事项，及时按乙方的要求缴纳有关费用。否则，所造成的后果由甲方自己承担。

4、甲方应为乙方所提供的情报与资料信息予以保密。

## 第二条、乙方义务：

1、乙方应在甲方支付申请所需相关费用后7天内开展工作，负责为甲方整理申请各项所需材料，策划并指导甲方做好申请的准备工作。

2、在本合同有效期内乙方应按甲方提供的通讯方式及时送达有关文件，送达可用电子邮件与传真送达。

3、乙方应为甲方所提供的商业情报、企业管理等相关资料予

以保密。

4、乙方在进行申报前应进行尽可能的查询(不包含专利局收费的查询)，并根据查询结果对甲方提供书面的申报建议。

### 第三条、费用及付款方式：

1、各项目费用如下表：

注：甲方按照乙方所提供的书面建议进行申请，如未能取得专利局(发明、实用新型、外观设计专利)下发的专利证书，则乙方应退还相应的费用；如甲方未能取得计算机软件著作权登记证书，乙方也应退还相应费用。

2、具体申报项目，确定后以附加协议形式确定。

3、甲方如有超出本合同范围的知识产权申报项目(如：商标、美术版权等)，双方协商后另行签署合作协议。

4、付款方式，甲方在款项落实附加协议签署7日内付款。

### 第四条、违约责任：

本合同即告终止，甲方支付费用不再返还。

2、由于非乙方原因而使甲方失去专利申请权时，本合同即告终止，甲方支付费用不再返还。

3、由于乙方的过失造成所代理的专利申请被视为撤回，乙方全额退还已收取的代理费。

4、本合同未尽事宜，双方应另行协商，订立补充条款，所订立的条款视为本合同的补充部分。

5、甲乙双方当事人必须严格按照本协议行使权利和义务，如

产生纠纷应协商解决;若协商不成,由人民法院依法裁定。