

2023年代理品牌协议书(精选8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

代理品牌协议书篇一

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

签订地点：

签订日期：

甲、乙双方经友好协商，由甲方指定乙方为“”系列产品在地区销售全权代表。双方根据本协议所列的条款和条件，缔结和履行产品销售合同及其他涉及产品销售的相关事宜。

第一条 乙方权限

乙方负责甲方所生产的” ”系列产品在地区的营销管理，权限包括：

(二)进行广告宣传和其他促销活动；

(三)参加本地区各展览会和交易会；

(五)乙方负责地区的市场调查、客户意见反馈等市场信息工作，并定期向甲方报告；

(七)其他由甲方授权乙方从事经销的权限。

第二条 乙方专营权

(一)在本协议有效期内，甲方不得指定其他任何人为其在地区的产品销售。

(二)乙方在本协议有效期内，不得转让地区总经销权。

(三)乙方在本协议有效期内，不得销售与甲方相竞争的厂商代理相同或相近似的产品。

第三条 乙方的职责

(一)为维护双方的利益，努力尽责地履行委托事项，审慎地行使经销权限。

(二)应把产品保存完好不得丢失和破损，因质量问题更换下来的产品如数交予甲方，销售每个产品都登记存档，接受甲方的监督。

(三)保存与委托业务有关的决议、账册、通信等重要商业文件，如有损坏或丢失，应承担相应的责任。

(四)有效地监督分乙方的工作，协调分乙方之间的冲突，统一地区内的产品销售条件。

(五)严格执行甲方制定的产品销售价格，不经甲方同意不得随意或变相提升、降低产品的市场零售价。

(六)应保持系列产品在地区的销售成绩，具体为每月销售产品件。

代理品牌协议书篇二

4. 1 如果是甲方与乙方用户直接签署供货及服务合同的，甲方根据合同价格、付款进度确定乙方的代理费用。在保证正常付款前提下代理费用计算方法为：

a) 合同额等于公司最低价：

代理费用=合同额×a

b) 合同额高于公司最低价50%以内（含50%）

代理费用=最低价×a+ \square 合同额-最低价 \square ×b

c) 合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价×a+ \square 合同额-最低价 \square ×c

根据乙方用户付款进度，甲方返还乙方相应的代理费用，返还进度如下：

a) 用户付款进度达到合同额的30%以上，开始第一次返还代理费用：

第一次返还：返还代理费总额的20%。

b) 用户付款进度达到合同额的. 60%以上，开始第二次返还代理费用：

第二次返还：返还代理费用总额的50%。

c) 用户付款进度达到合同额的90%以上，开始第三次返还代理费用：

第三次返还：返还至代理费总额的80%。

d□第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

. 乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4. 2 如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

4. 由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价（投标价获得甲方书面同意），甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙方利润。

代理品牌协议书篇三

需方：（以下简称“甲方”）地址：邮编：

供方：（以下简称“乙方”）地址：邮编：

甲方因造林需要，特向乙方采购桉树专用肥料（以下简称“采购物资”）。根据《_合同法》等法律法规，甲、乙双方经平等协商，达成协议如下：

采购物资的具体规格、数量、质量标准、包装要求及总价款如附件一所示。

乙方应于甲方首次提货前完成全部采购物资的生产，并于起三十日内分批次将采购物资交付于甲方。

交付地点：。乙方负责将采购物资分批次送至交付地点，由甲方清点确认并签字后，视为该批次采购物资的交付。采购物资的装车事宜由乙方负责，卸车事宜由甲方负责。运输费用由乙方承担。

(一) 总体质量验收

乙方最迟于

2甲乙双方指派专人至工厂仓库按正常质量抽检办法共同取样封样，样本各三份，封样后由甲方送至第三方有资质检验机构(以下简称第一次检验)进行检验，检验费用由甲方承担。

经第三方检验后，不符合附件一质量标准，乙方有异议的，甲乙双方各提供50%的封存样本，由乙方送交国家化肥质量监督检验中心(上海)检验(以下简称第二次送检)，甲方配合，检验费用由乙方先行垫付;经第二次检验为不合格的，检验费用由乙方承担;经第二次检验合格的，检验费由甲方承担。对该检验结果，甲乙双方不得存有异议。自乙方知悉第一次检验结果后5个工作日内，乙方有异议而未进行第二次送检的，视为乙方对第一次检验结果无异议。

检验不符合附件一质量标准的，视为全部采购物资不符合质量标准。甲方有权拒收采购物资，并要求乙方重新生产或采取其他补救措施并赔偿甲方因此遭受一切损失(包括但不限于甲方另行采购肥料而支付的货款差价、运输费、劳务费，以及因施肥延迟而造成的生产损失等)，若乙方不能或不愿重新生产或采取其他补救措施，甲方有权单方解除本合同并追究乙方的违约责任。

(二) 抽检

总体质量验收合格后，乙方在到每批次采购物资后进行抽检，货款，抽检不合格的，甲方有权拒收该批采购物资，乙方对此有异议的，可按照本条第一款规定的方法再次检验，若仍不合格，甲方有权拒收该批采购物资及剩余批次的采购物资，并要求乙方重新生产或采取其他补救措施并赔偿甲方因此遭受一切损失(规定同上)，若乙方不能或不愿重新生产或采取其他补救措施，甲方有权单方解除本合同并追究乙方的违约

责任。

(三) 数量验收

甲方应于收到乙方交付的采购物资后及时组织验收并由甲方指定的接货人在交货单据上签字确认。

(四) 甲方的验收不免除乙方的质量保证责任。

本合同生效后7个工作日内，甲方向乙方支付总货款的 30 % 作为定金，甲方拒不履行交货义务或违约单方面终止本合同的，所付定金不再退还，乙方拒不履行付款义务违约单方面终止本合同的，双倍返还定金，若双方均未违约终止本合同，定金转为货款。

每批次采购物资经甲方抽检合格后7个工作日内，甲方向乙方支付该批次采购物资货款的 50 %。甲方于收到最后一批采购物资并抽检合格后10个工作日内，付清所有剩余货款。

各类款项汇至乙方下述银行账户即为支付：

开 户 行：

户 名：

银行账号/卡号：

乙方收到每批次款项后5个工作日内向甲方开具该批货物金额的正式发票。

(一)、甲方迟延付款的，每迟延一天需按应付款项的1%向乙方计付违约金，迟延30天以上的，乙方有权经书面通知后直接解除本合同并要求甲方赔偿损失。甲方未付清上批次货款的，乙方有权拒绝继续发货。

(二)、乙方必须按合同规定每天交付采购物资，不得延迟，乙方迟延交付3天以上的，每迟延一天需按当批次应交付采购物资的总价款的1%向甲方支付违约金，迟延30天以上的，甲方有权经书面通知后直接解除本合同并要求乙方返还已经收到的货款(扣除乙方已交付货物的抵顶部分);如因乙方迟延或拒绝交货而影响甲方生产经营的，乙方应承担相应的赔偿责任。

(三)、总体质量验收不合格的，甲方可要求乙方重新生产或采取其他补救措施，由此给甲方造成的一切损失(规定同上)，乙方应承担赔偿责。乙方不能或不愿重新生产或采取其他补救措施的，乙方有权单方解除本合，要求乙方赔偿一切损失(规定同上)并赔偿违约金，违约金标准为合同总货款的10%;抽检不合格的，甲方可要求乙方重新生产或采取其他补救措施并赔偿由此给甲方造成的一切损失(规定同上)，乙方不能或不愿重新生产或采取其他补救措施的，甲方有权拒绝接收该批次及剩余批次采购物资并单方面解除本合同，同时要求乙方赔偿一切损失(规定同上)并赔偿违约金，违约金标准为未能按约定交付的采购物资货款的10%。

(一)、不可抗力包括非因甲乙双方责任造成的火灾、洪水、地震等自然灾害。

(二)、不可抗力事件发生后，乙方应立即通知甲方，并在力所能及的条件下迅速采取措施，尽力减少损失，甲方应协助承包人采取措施，因乙方怠于采取有效措施导致的损失扩大部分，由乙方承担责任。乙方应在不可抗力事件发生5日内以书面形式通知甲方，并在不可抗力事件发生10日内提供相关证明。

(三)、因不可抗力事件造成时间延误的，延误的交付期间相应顺延或由双方协商;造成合同不能履行或履行失去意义的，则合同终止，双方互不负赔偿责任。

(四)、因一方延迟履行合同后发生不可抗力事件的，不具有免责效力。

甲、乙双方因履行本合同而产生或发生与本合同的履行相关的任何争议，双方应通过友好协商解决该争议。如一方将该争议提交另一方后的30天内该争议无法通过此方式获得解决，则需提交到甲方住所地的人民法院诉讼解决。

(一)、其依据中国法律正式成立并有效存续，且其设立已获得所有必要的许可和批准；

(二)、其拥有充分的能力和权力签订本协议并履行本协议规定的各项义务；

(四)、从本协议生效之日起，本协议各项规定应成为其法定的、有效的和有约束力的义务。

本合同一式四份，自甲方双方盖章后生效，甲乙双方各执两份，具同等效力。 本合同附件为本合同不可分割的部分，与本合同具同等效力。

本合同未尽事宜，由甲乙双方另行协商。

本协议由以下各方签署：

甲方：代表：日期：（公章）

乙方：代表：日期：（公章）

代理品牌协议书篇四

甲方：xxxxxx有限公司(以下简称甲方)

乙方：xxxxxx(以下简称乙方)

为了拓展

1, 授权

甲方授权乙方为

2, 经营的商场及专卖店的要求

选择省内批发及零售业务辐射面最广, 客源最丰富的地区作为省级代理商的店址.

3, 对代理商的要求

(1) 个人或公司的形式均可, 但必须具有良好的职业道德和丰富的销售经验, 广泛的社交能力.

(2) 资金: 具备一定的资金实力, 以支付合约保证金及装修费用, 开业货品及其它有关经营运作的必要开支.

(3) 营业执照: 代理公司须拥有有效的经营营业执照, 个人代理商进驻商场根据商场具体规定, 甲方协助解决.

(4) 具备较强的经营运作能力, 愿意遵守

4, 区域独家经营

以省为单位, 独家经营.

5, 装修陈列设计

甲方提供形象设计图纸供乙方参照, 以确保店面及柜台的形象统一, 增加顾客信心.

6, 广告推广

考虑资助客户部分广告费用(该费用以货品形式返还代理商),代理商换季的陈列品以成本价向我公司购买.

7, 市场考察

专业人员到代理当地进行市场考察,提供对省级总代理店店铺选址的专业意见.

省级总代理承担之责任

1, 省级总代理年完成的销售额为_____万元.

2, 选择店面及商场柜台应是所在地的繁华路段.

3, 人民币_____万元整的合约保证金,其中_____万元整的合约保证金可以允许省级总代理商见证发货(见证发货即收到省级总代理商的汇款传真单后可以立即出货,合约保证金扣除发货费用后,余额在合约期满_____个月内无息退还省级总代理商),额满后需交款出货.

5, 在省级总代理店内不得经营

6, 专人负责省级总代理店的日常销售工作,主要分析当地市场情况,提供月销售报表,提高盈利机会. 7, 反馈市场信息,专人负责,第一时间传送最新营业货品信息,反馈消费者意见,以便甲方及时调整产品. 8, 负责产品的广告宣传(所代理省份的),甲方可提供基础宣传材料样本.

配货价, 换货率

1, 第一批货试货期为_____天, 结算价_____折, 试货期内调换率按进货数量的_____ %换货. 省级代理商, 必须按全国统一零售价的_____折, 进行批发销售, 不得随意提价, 否则按违约处理.

2, 试货期间乙方不可随意调货, 试货期满后乙方可以调货, 乙方通知调货当天_____日内要退回给甲方, 否则当乙方已卖出货处理.

3, 每季换货率为_____%, 每年退货率为_____%.

4, 乙方每年购货达_____万元以上(含_____万), 甲方返回购货额_____%(服装)作为奖励.

订货及配货

代理品牌协议书篇五

双方依据《xxx合同法》等有关法规, 本着*等自愿, 互惠互利的原则, 充分友好的协商如下协议, 以示双方信守。

一、代理地区经营权限:

1) 甲方同意将_____品牌女装在_____经销权授予乙方。

2) 乙方不得擅自转让, 乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售_____品牌女装, 甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

3) 甲方对乙方订最低销售数_____元 / 每月, 并于三个月对乙方考核一次, 对完不成指标的代理商, 公司有权取消其代理权。

二、保证金(代理金):

1) 甲乙双方于签约后, 乙方必须七天内将保证金及货品预付款汇到甲方指定银行帐号, 此合同方始生效, 如七天内乙方款未到甲方指定的帐上, 即作为乙方自动放弃, 同时甲方有

权取消本合同。代理经营应付保证金人民币_____元，货品预付款人民币_____元。

2) 甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

三、甲方责任：

1) 负责设计，提供装修图纸（设计费用以每*方米_____元计算）。

2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3) 甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

四、乙方责任：

1) 装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求（拍成相片快递至甲方公司），费用乙方负责。

2) 通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3) 有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证复印件。乙方经营地必须悬挂标示_____品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，

以便甲方了解市场信息销售动态。

5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

6) 乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。

7) 乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。

8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货（该批货取消换货率）。

五、结算方式：

1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的_____％（以上价格为不含税价格）。

3) 乙方配货换货率为_____％，追加商品换货率_____％。

4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式（订单加配货制）：

1) 订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2) 配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配法基数为：_____。

3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为_____。（同上第二条）4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

七、退换货方式：

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回（日期以收发货品的包裹票为准），甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货（在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件）。期限一个月（日期以收发货品的包裹票为准）返回的货品必须完好无损（含吊牌）无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

八、违约条款：

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

九、合同终止：

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

- 1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。
- 2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。
- 3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。
- 4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。
- 5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

十、代理优先权：

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

十一、争议解决：

- 1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。
- 2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，有效期为_____年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

十三、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

代理品牌协议书篇六

法定代理人：

联系方式：

乙方：

联系方式：

甲乙双方在保证“_____”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进_____事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就_____等产品的销售事宜，达成如下协议：

一、授权产品及授权区域和结算价

甲方授权乙方在_____区域全权代理经营“_____”等系列产品(以下简称“授权产品”)。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的_____%进行结算。

2、乙方销售承诺

(1)自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。

(2)在_____年____月____日至_____年____月____日之间对_____产品销售，甲方结算价销售总金额为_____整。

二、代理事项

1、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1)经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场

占有量；

- (2) 乙方在授权地区以外销售授权产品；
- (3) 乙方冒用授权产品的商标；
- (4) 乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；
- (5) 乙方连续6个月内没有完成任务。

2、甲方要取消乙方总代理资格，需提前一个月以书面方式通知乙方。

3、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务

- 1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。
- 2、协商代理商处间的市场冲突。
- 3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。
- 4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务

- 1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。
- 2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

- 3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。
- 4、乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。
- 5、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。
- 6、乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。
- 7、乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。
- 8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。
- 9、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。
- 10、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

- 1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。
- 2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

- 1、甲方调价前15日书面通知乙方。
- 2、双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务

- 1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包，一年保修。
- 2、乙方有义务负责所销售产品之维修，维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。
- 3、作好《维修记录表》，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户。

- 4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

八、广告宣传

- 1、媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。
- 2、乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

九、产品销售之支援

- 1、为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。
- 2、于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。
- 3、甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。
- 4、供货与结算：签订合同后发货。

十、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的____%，剩余____%之货款到帐后发货。

十一、知识产权

- 1、甲方保证其产品于_内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。
- 2、于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3、乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十二、保密责任

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得任何具体信息或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。

2、这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

3、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十三、有效期限

1、本协议有效期限从_____年___月___日起至_____年___月___日止。

2、届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍沿用本协议条款。

十四、争议的解决

如在协议期内如发生分歧，应先友好协商，协商不成可诉至_____人民法院解决。

十五、其它

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、本协议一式____份，甲乙双方各持____份，具有同等效力。

3. 本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章):

法定代表人(签字):

签订日期: ____年____月____日

签订地点:

乙方(盖章):

法定代表人(签字):

签订日期: ____年____月____日

签订地点:

转 发发 邮件

代理品牌协议书篇七

乙方: _____

双方依据《合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

一、代理地区经营权限

2) 乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售优美康品牌，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

3) 甲方对乙方订最低销售数_____元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权。

二、保证金(代理金)

2) 甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

三、甲方责任

1) 负责设计，提供装修图纸(设计费用以每平方米_____元计)

2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3) 甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

四、乙方责任

1) 装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司)，费用乙方负责。

2) 通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3) 有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证证明复印件。乙方经营地必须悬挂标示_____品牌于明显

位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

6) 乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。

7) 乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如

8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货(该批货取消换货率)。

五、结算方式

1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的. _____%(以上价格为不含税价格)。

3) 乙方配货换货率为_____%，追加商品换货率_____%。

4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式(订单加配货制)

1) 订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2) 配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配法基数为：_____。

3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为_____。(同上第二条)

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

七、退换货方式

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

八、违约条款

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而

任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

九、合同终止

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

- 1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。
- 2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。
- 3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。
- 4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。
- 5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

十、代理优先权

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

十一、争议解决

- 1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。
- 2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从_____年____月____日至_____年____月____日，有效期为_____年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提

出。

十三、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

代理品牌协议书篇八

地址：_____

邮码：_____电话：_____

法定代表人：_____职务：_____

乙方：_____房地产中介代理有限公司

地址：_____

邮码：_____电话：_____

法定代表人：_____职务：_____

协议书：

甲乙双方经过友好协商，根据《xxx民法通则》和《xxx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。

甲方指定乙方为在_____（地区）的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在_____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（包括但不仅包括报纸电视广告、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、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

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：

(1) 制定推广计划书（包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等）；

(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：_____乙方：_____

代表人：_____代表人：_____

____年____月____日____年____月____日