

# 珠宝营销合同(实用5篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 珠宝营销合同篇一

地址：

乙方(买方)： 电话：

地址：

甲乙双方本着平等、自愿原则，在共同遵守国家相关法律的前提下签订本合同。具体内容如下：

### 一、品名、数量及规格

乙方在甲方商行\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日买玉雕工艺商品(小平安牌(吉祥件)600件。

### 二、付款方式

商品总价款：伍万肆仟捌佰圆整(：元)。乙方验货后采用现金形式支付甲方60%，剩余40%货到付款。

### 三、包装方式

按传统包装(外包装木箱，内包纸绢)由负责包装。

### 四、运输方式及交货地点

由甲方负责运输，运费由乙方承担，货到新如出现破碎，或与原货不符，由甲方负责，新交货后由乙方负责一切责任。

## 五、双方责任义务

1、甲方保证向乙方所销售商品品质和质量。甲乙双方在签定买卖合同前无异议，合同立即生效。

2、甲乙双方履行各自义务后，双方无异议签字后本合同(一式两份，双方各执一份)立即生效。

六、本合同未尽事宜，双方共同协商解决。

甲方：

乙方：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 珠宝营销合同篇二

\*方：乙方：

\*方向乙方进购品牌的珠宝产品，就相关情况特订立以下合同：

一、产品名称、数量、金额（单位：元）

二、质量要求、技术标准□q/ysd1标准；

三、验收标准：\*方收到货物后，按合同第二款进行检验，检验合格后提货；如在提货前发现有严重损坏现象，应及时通知乙方。\*方收到乙方货物后必须出具加盖\*方公章的收货确认书邮寄回乙方，详细所列货物品名、数量。

四、运输方式及交货时间、地点：

交货时间为：年月日之前，具体交货时间以乙方书面告知时间10天以内为主。

交货地点为，由\*方自提，运输费用由\*方承担。

五、付款方式及周期：合同签订后30天内，\*方将预付款汇入乙方银行帐户；预付款为总额的%，即元；其余货款在\*方收到全部货物后15天内支付。

六、本合同在履行过程中发生争议，双方当事人协商解决；

七、违约责任：

1、乙方在收到\*方的预付款后，在约定交货时间内安排交货，如不能按时交货，则视为违约，乙方应退还预付货款并承担该笔货款金额10%的违约金。

2、\*方或乙方未按上述规定履行其义务，应承担违约部分货款总额20%的违约金。

3、任何一方不履行义务，经他方要求拒不改正的，他方有权解除合同，由此造成的损失由违约方承担。

八、其他约定事项：

九、合同有效期：\*方支付预付款后生效；

十、本合同一式两份，双方各一份。

\*方： 乙方：（盖章）（盖章）地址：地址：法定代表人：法定代表人：委托代理人：委托代理人：电话：电话：邮编：邮编：日期：日期：

## 珠宝营销合同篇三

甲乙双方经友好协商，本着\*等互利之原则，就做为“\_\_品牌”服装的特许专卖店事宜达成以下协议：

一．甲方同意乙方在\_\_市地区做为“\_\_\_\_”品牌服装的特许专卖店经销商，并甲方不得在该地区做任何其它销售。

二．未经甲方许可，乙方不可跨地区经营，并除甲方指定促销期内可降低销售价以外，乙方必须按甲方指定的零售价出售。为了严格执行上述原则，乙方需预付保证金（即：专营按金），细节见第三条。

三．甲、乙双方的合作分两期进行：第一期：\_\_\_\_年\_\_月至\_\_月，在\_\_市开设\_\_\_\_专卖店，专营按金为人民币1,元。第二期：\_\_\_\_年\_\_月起，任\_\_市地区的总经销商，专营按金增加人民币1,元，共计2,元。

四．甲方产品以优惠价格批发予乙方，即零售价的57%作为批发价(含增值税发票)。

五．乙方须按约定买断甲方产品，而且首次进货量不少于零售价七万元人民币，此后乙方须\*均保持每月进货金额不低于零售价人民币2,元(于第一期的合作期内)，\_\_\_\_年\_\_月以后乙方须\*均保持每月进货金额不低于零售价人民币5,元。并于收货后3天内，甲方有权向乙方要求调换品种，但数量不可超过该次进货量的1%（首次进货所需调换品种的数量不受1%的限制）。

六．付款方式：乙方按甲方提供的增值税发票一次性付清货款。

七．甲方接到乙方的订货单起七天内发货予乙方。

九. 本合同未尽事宜须经双方共同协商并补签合同附件妥善解决。

甲方： 乙方：

（签署盖章） （签署盖章）

日期： 年月日

## 珠宝营销合同篇四

甲方：

身份证号码：

乙方：

身份证号码：

甲、乙双方本着\*等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。

第一条： 商品名称、种类、规格、单位、数量

品名：

种类：

规格：

单位：

数量：

第二条： 商品质量标准

商品质量标准可选择下列第\_\_\_\_\_项作标准：

1、商品质量，按照\_\_\_\_\_标准执行。（副品不得超过\_\_\_\_\_%）。

2、商品质量由双方议定。

第三条：商品单价及合同总金额

1、商品定价，甲乙双方同意按\_\_\_\_\_定价执行。如因原料、材料、生产条件发生变化，乙变动价格时，应经甲乙双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

2、单价和合同总金额：\_\_\_\_\_。

第四条：包装方式及包装品处理

按照各种商品的不同，规定各种包装方式、包装材料及规格。包装品以随货出售为原则；凡须退还对方的包装品，应按铁路规定，订明回空方法及时间，或另作规定。

第五条：交货方式

1、甲方产品交付方式为：乙方提货/甲方送货/甲方代办托运。

2、产品交付地点为甲方所在地，交货时间为合同生效后\_\_\_\_\_天，若乙方对甲方产品有特殊要求的，甲方应当在乙方提供相关确认文件后\_\_\_\_\_天内交货。但乙方未能按约定付款甲方有权拒绝交货，乙方未能及时提供相应文件的，甲方有权延期交货。

3、在合同约定期限内甲方违约未能及时交货的，产品的灭失、毁损的风险由甲方承担；产品交付后或乙方违约致使甲方拒绝交货、延期交货的，产品的灭失、毁损的风险由乙方承担。

第六条：验收方法：按照交货地点与时间，根据不同商品种类，规定验收的处理方法。

#### 第七条：付款日期及结算方式

乙方应在本合同书签订\_\_\_\_\_日内向甲方预付货款\_\_\_\_\_元，甲方交付前给付价款\_\_\_\_\_元，余款由乙方在收到甲方产品之日起\_\_\_\_\_天内付清。

乙方应当以现金、支票或即期银行承兑汇票方式支付甲方价款。

双方同意乙方未能付清所有价款之前，甲方产品的所有权仍属于甲方所有。

#### 第八条：违约责任

1、乙方延付货款或付款后甲方无货。使对方造成损失，应偿付对方此批货款总价\_\_\_\_\_%的违约金。

2、甲方如提前或延期交货或交货不足数量者，甲方应偿付乙方此批货款总值\_\_\_\_\_%的违约金。乙方如不按交货期限收货或拒收合格商品，亦应按偿付甲方此批货款总值\_\_\_\_\_%的违约金。任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担经济责任。

3、甲方所发货品有不合规格、质量或霉烂等情况，乙方有权拒绝付款（如已付款，应订明退款退货办法），但须先行办理收货手续，并代为保管和立即通知甲方，因此所发生的一切费用损失，由甲方负责，如经甲方要求代为处理，并须负责迅速处理，以免造成更大损失，其处理方法由双方协商决定。

4、约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约

金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

第九条：当事人一方因不可抗力不能履行合同时，应当及时通知对方，并在合理期限内提出有关机构出具的证明，可以全部或部分免除该方当事人的责任。

第十条：本合同在执行中发生纠纷，签订合同双方不能协商解决时，可向人民法院提出诉讼。

第十一条：本合同书一式\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_份。

乙方：（盖章）

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

甲方：（盖章）

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 珠宝营销合同篇五

萃工厂加盟店在开业之初，会对当地市场、消费、宣传做一个调研分析，当地人群对珠宝首饰的认可度，当地的消费水平、宣传渠道、宣传方式做一个评估，然后才会策划一系列的店面活动。

一般的珠宝首饰加盟店在开店几个月前做好方案的准备工作，这样的做法可以为以后的工作更加顺利。需要在开珠宝首饰加盟店前1个月左右展开，会提前一个月提前宣传，以便将整个开店信息告知消费者，使开店当日达到活动的最高潮，其实施的方式与内容可分公司员工对商圈内家庭的访问，各项

广告媒体的运用、公共关系活动的展开、开店当日庆祝活动的实施、特别服务项目的提供等等。

这就是对整个珠宝首饰加盟店开展的基本工作要点，并且对于整个计划的全盘工作进度的拟定，最理想的状况是在开店10个月前能予以立案，珠宝首饰加盟店为达成开店盛况的持续，而推出的连续性活动，如文化活动、商品促销活动、服务性措施等，使整个开店宣传活动能获得预期效果。综上所述，珠宝首饰加盟店宣传推广是一个系统工程，不论是前期的准备还是后续的活动，通过相互配合才能达到最佳的宣传效果。这是配合前述系列性的活动内容。