

最新团日活动策划书注意事项(模板9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。那么合同应该怎么制定才合适呢？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。

酒类代理合同协议书篇一

甲方(供货方)：

乙方(购货方)：

甲乙双方本着共同发展。诚实守信。互惠互利的原则。为了明确甲乙双方的责任和义务。经甲乙双方共同协商。达成协议如下：

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

酒类代理合同协议书篇二

供货方（甲方）：

地址：

营业执照号码：

委托代理人：

联系方式：

传真：

电子邮箱：

代理方（乙方）：

地址：

营业执照号码：

委托代理人：

联系方式：

传真：

电子邮箱：

甲、乙双方就白酒区域代理事宜，经友好协商，依照《中华人民共和国合同法》等相关法律规定，自愿达成如下协议，以资信守。

第一条双方承诺

1、甲、乙方承诺己方为合法注册并拥有白酒经销资质的企业法人。

第二条代理销售区域范围

1、经甲、乙方友好协商，甲方同意乙方在区域范围内，代理推销甲方生产的白酒。

3、代理期限届满后，双方可另行商讨续约事宜。到期没有签订续约合同的，视为放弃继续合作。

第三条订货发货

1、乙方订货后将相应货款打至甲方指定账户，甲方收到货款后_____日内发货。

甲方帐号：

户名：

开户行：

2、订货时乙方应向甲方出具有效的书面订货单，订货单需包含乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方确认订货单后需向乙方出具一份确认函。每份订货单及确认函均构成一份独立

有效的买卖合同。

3、甲方负责将乙方需要的相关白酒运至乙方处，相关运费由甲方承担。

4、甲方应将提供给乙方的白酒妥善包装，避免白酒运输过程中酒瓶碎裂等情况。因甲方包装不善造成的损失，由甲方承担。

第四条退货

1、在产品销售过程中，如发现甲方的供货存在包装破损，褪色等一切可能影响产品正常销售的问题的，可将该批货退回甲方或予以调换。

2、如后续经营过程中，发现有部分类型白酒不适合在乙方代理的区域内销售的，乙方经与甲方协商，包装无损的白酒可退货。

3、甲方确认退货数量以及退货产品无损，_____日内将退货款打至乙方指定账户。

乙方帐号：

户名：

开户行：

第五条产品质量

1、乙方在销售中发现甲方某批次白酒存在质量问题的，可向甲方申请调换，由此产生的额外支出及责任由甲承担。

第六条价格调整

1、甲方保证需要对白酒价格做整体调整时，会提前至少_____日通知乙方，方便乙方及时调整经营策略。

2、价格体系整体调整前已经支付款项的订单，无需按新的价格体系多退少补。

第七条甲方权利义务

1、在乙方代理的区域内，甲方只能委托乙方一方进行甲方白酒的区域代理。

2、甲方需安排专人对乙方相关负责及销售人员进行与甲方白酒销售相关的培训，方便乙方代理业务的展开。

第八条乙方权利义务

1、乙方在进行区域代理推广过程中应积极维护甲方公司及产品形象。

2、如因乙方原因导致甲方形象受损的，乙方应承担违约责任。

第九条违约责任及争议解决

1、任何一方出现违约的，违约方需支付守约方违约金_____元。

2、甲乙双方因履行本协议所发生的或与本协议有关的一切争议，应当友好协商解决。如协商不成，任何一方均有权向合同履行地人民法院起诉。

第十条其他约定事项

1、本协议经甲、乙双方签章后生效。

2、本协议生效后，如有未尽事宜，双方协商一致可签订补充

协议，补充协议与本协议具有同等效力。

3、本协议适用中华人民共和国法律。

4、本协议正本一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方（供货方）签章：乙方（代理方）签章：

日期：日期：

酒类代理合同协议书篇三

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方代理销售产品，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白酒品种，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、乙方按甲方提供的开展本协议确立的代理销售业务，乙方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：

经办人： 经办人：

联系方式： 联系方式：

酒类代理合同7

(以下简称甲方) (以下简称乙方)

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方 _____产品。
2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 甲方按照乙方首批货款30%的金额补偿乙方，作为市场进入补偿费。
2. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商场、超市、酒店、酒楼。

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)。

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，甲方有权取消经销商资格。

4. 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。

5. 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。

6. 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。

负责人：_____ 委托人：_____

酒类代理合同协议书篇四

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1. 订约人

供货人（以下称甲方）：华龙酒业

销售代理人（以下称乙方）：_____

甲方委托乙方为销售代理人，推销汉槐贡系列白酒。

2. 商品

双方约定，乙方在协议———有效期内，销售不少于———万元的商品。

3. 经销地区

只限在临邑。

4. 订单确认

厂家将货送到后，代理人应确认签字，由供方带回厂家。

5. 付款

订单确认之后，乙方应首次付货款总额的百分之五十。再次进货时应将上次的货款交齐，并付清本次的进货总额。

6. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方 %的佣金。

7. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况。

8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图

案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为——年，自——至——若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11. 其他条款

12. 甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方不可以供货。

13. 甲方依照乙方先用电话或书面联系方式，再由甲方出具订货单据，同意订货后，甲方以书面形式或电话方式通知乙方，必须在订货的三天内把货物送到乙方指定的地点。

第四条 产品的销售

14. 本协议于——年——月——日在——签订，正本两份，甲乙双方各执一份

甲方：

乙方：

酒类代理合同协议书篇五

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在承德市区代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条，产品、经销区域

1. 甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：承德地区的城镇与农村市场。
2. 甲方指定乙方销售 系列产品。
3. 乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第二条 合同期限、首期季度销售额、年度销售任务及奖励.

1. 本合同有效期为()，自 年月 日起至 年 月 日止。
2. 本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前()天书面告知甲方。同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

第三条订货时乙方应向甲方发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，乙方需在甲方规定的时间内将货款打入甲方指定的账户，甲方在确认收款后将订单产品以汽运的方式送达乙方 产品采购及付款方式货币结算单

位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条 交货与运输

1. 乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后3---7个工作日内发货。
2. 发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。
3. 乙方可自行来甲方指定地点提货，甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

第五条 产品换货政策

在不影响二次销售的情况下，乙方所售甲方产品6个月内可与调换，由此所产生的费用由乙方承担。

第六条 产品价格调整

为充分保障广大经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1. 保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。
2. 对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

九条 双方其他权利与义务

1. 甲方的权利

1有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利；

2有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利；

3有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利；、

2. 甲方的义务

1在乙方完成季度采购任务后, 向乙方出据代理商证书及证明, 维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。 3乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时, 甲方需按照本公司市场支持方案中的相关条款规定, 为乙方提供必要的市场指导、培训支持、广告支持等相关配套服务。

4向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品；

5协助乙方做好货物托运及调换工作；

6采取有效措施调节和规范市场秩序；

7严守乙方的业务机密。

3. 乙方的权利

1享有本合同第二条约定的代理经销产品在产品特约区域的经销权；

2享有甲方市场营销方案的一切奖励条款规定的权利；

3享有按甲方客户服务方案的一切支持条款规定的权利；

4. 乙方的义务

3严格遵守甲方市场营销方案中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定；

5保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息；

6乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布；7遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动；8不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第十条合同修改、终止

2. 发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内(本合同特别约定除外)令双方共同满意地纠正、补救或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

2、1 一方严重违反合同及合同相关附件之约定；

2、2 一方破产或进入清算程序(无论是强制性还是自愿性)；

2、3 出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务；

2、4 一方在公众场所、传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

3、经双方书面同意，可提前终止合同。

第十 一 条，其它

1. 本合同附件及双方已明确约定的有书面形式的关条款，与本合同具同等法律效力。
2. 双方已明确约定的有书面形式的有关条款，与本合同的有关条款有重复的，以合同内容为主。
3. 本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。
4. 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。
5. 本合同一式两份，双方各执一份。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____ 法定代表人(签字)：_____

酒类代理合同协议书篇六

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1. 订约人

供货人（以下称甲方）：华龙酒业

销售代理人（以下称乙方）：———

甲方委托乙方为销售代理人，推销汉槐贡系列白酒。

2. 商品

双方约定，乙方在协议———有效期内，销售不少于———万元的商品。

3. 经销地区

只限在临邑。

4. 订单确认

厂家将货送到后，代理人应确认签字，由供方带回厂家。

5. 付款

订单确认之后，乙方应首次付货款总额的百分之五十。再次进货时应将上次的货款交齐，并付清本次的进货总额。

6. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方 %的佣金。

7. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况。

8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的方案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为——年，
自———至———若一方希望延长本协议，则须
在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若
通过友好协商达不成协议，则提交仲裁委员会，根据该会仲
裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双
方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负
担。

11. 其他条款

12. 甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。
如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订
购，甲方不可以供货。

13. 甲方依照乙方先用电话或书面联系方式，再由甲方出具订
货单据，同意订货后，甲方以书面形式或电话方式通知乙方，
必须在订货的三天内把货物送到乙方指定的地点。

第四条 产品的销售

14. 本协议于——年——月——日在——签订，正本两份，甲
乙双方各执一份

甲方：

乙方：

酒类代理合同协议书篇七

委托方(甲方):

受委托方(乙方):

根据《中华人民共和国民法典》的规定,双方就食品安全企业标准备案代办服务达成如下协议:

1、甲方需要备案的企业标准类别、名称、数量和乙方代办费用:

(2)延期备案标准费用:合计0元(大写:0元整),

(3)费用说明:每个延期、修改标准代理服务0元;若新产品新标准的制定并备案,每个产品标准的服务费为0元。

(4)该费用包括:标准修改指导费、专家审核费、备案登记费、备案差旅费。

(5)实际服务涉及的标准和类别按实际情况确定并结算费用。

2、服务要求:产品标准应有甲方提供标准初稿,乙方负责标准修改或协助制定、专家评审、备案申请提交、标准修改直到取得备案证明为止。

3、甲方的协作事项:甲方应及时按照乙方要求提供产品标准的相关材料及签名盖章。

4、履行期限:乙方收到甲方全部材料(标准草拟稿文本、标准资料、盖章表格)后,甲乙双方应及时修改,双方确认定稿之日起在30个工作日左右完成备案。遇特殊情况乙方应及时向甲方说明原因。

5、支付方式：委托人签订本合同之日即应支付全部费用。

6、违约责任：

(2)如果乙方中途解除本合同已收费用必须无条件退还；

(4)如果是备案机关的原因，乙方应及时跟甲方说明原因，可延长备案时间。

7、保密约定：对甲方提供的有关资料，乙方承诺未经许可不得外传。

8、本合同有效期六个月，以双方签订后即生效。合同一式两份，甲乙双方各执一份。

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

酒类代理合同协议书篇八

(以下简称甲方)(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。
2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方 _____产品。
2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 甲方按照乙方首批货款30%的金额补偿乙方，作为市场进入补偿费。
2. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商场、超市、酒店、酒楼。
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)。
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，甲方有权取消经销商资格。
4. 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。
5. 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。
6. 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。

酒类代理合同协议书篇九

甲方：

乙方：

为了维护甲、乙双方的合法权益，经双方协商，就甲方产品地区总代理销售事宜达成如下协议条款：

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:

- 1、对地区总代理经销行为进行考察、评判，以确立、取消或处罚地区总代理;
- 2、对县、镇级经销商的考察、评判，以建议处罚或取消该县、镇级经销商;
- 3、销售区域的划分及确定代理产品类别;
- 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。

第13条 甲方应履行的义务:

- 1、不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新产品;

- 2、不断进行广告宣传和形象宣传；
- 3、协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动；
- 4、帮助乙方拓展市场；
- 5、协助乙方培训具有专业 技术知识的经销和售后服务人员；
- 6、保证乙方所售商品的售后服务。

第14条 乙方享有如下权利：

- 1、在规定的代理区域内独家代理甲方产品。
- 2、确定和取消县、镇级经销商；
- 3、在甲方规定地方广告费用 额度内行使建议使用权；
- 4、放弃地区总代理资格(须提前二个月向甲方提出书面报告)。

第15条 乙方应履行的义务：

- 1、严格遵守甲方的销售政策，包括价格政策、回款制度 、窜货管理规定等；
- 2、积极拓展市场，扩大销售；
- 3、配合甲方对假冒、侵权产品的打击；
- 4、按期提出需货计划、发货安排及市场预测；
- 5、按甲方提出的有关售后服务要求，作好售后服务工作，反馈产品质量信息；

- 6、配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作；
- 7、监督和指导下、镇级经销商，遵守甲方的有关政策和规定。

第三章承诺与违约

第16条 甲方承诺：

- 1、甲方在协议期内，在乙方所属代理区域内独家向乙方供货；
- 3、对产品实行保价政策，即甲方调整产品价格时，乙方(包括县、镇级经销商)存货价格作相应补价调整。
- 4、如乙方超额完成甲方制订的全年销售任务，则甲方对乙方实行年终奖励，奖励额度为全年销售额的。

第17条 乙方承诺：

- 1、设有专门的经营场地、人员，并保证充裕的资金销售甲方的产品；
- 2、乙方不得经营与甲方产品同类别的竞争品牌产品；
- 4、在甲方调低产品价格时，同时对所属县、镇级经销商采取同样的调价措施；
- 5、努力完成甲方制订的销售任务。乙方向甲方承诺：协议期完成销售任务 万元，并且每月任务不低于 万元，如连续2个月完不成最低销售任务，则甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方总代理资格。
- 7、对甲方所有销售文件严格保密；
- 8、乙方工商登记资料需要变更时，应提前2个月将变更事项

通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

第18条 违约条款：

6、乙方的严重违约行为造成甲方损失的应承担违约责任并赔偿甲方损失；

7、甲方决定取消乙方代理资格前一个月应书面通知乙方；

9、本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

第四章区域划分

第19条 甲方授权乙方负责 域内甲方产品的销售。

第五章其它

第20条 本协议执行时间从 年 月 日到 年 月 日。

第21条 本协议一式两份，由双方签字盖章生效。

第22条 本协议有效期限一年，期满后甲、乙双方协商决定是否续订。

第23条 本协议未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方的在地有关机解决。

第24条 窜货管理规定、回款及价格规定，广告宣传管理规定，售后服务规定等将另行起文作为本协议的补充，并享受与协议同等效力。

酒类代理合同协议书篇十

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙

双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。
2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方 _____产品。
2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限_____。

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前____天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款

（或借款）交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。
2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳_____万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超_____家，酒店_____家，酒楼_____家（附终端明细目录），产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到_____%，第二个月以后保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。
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：
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。

3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5. 及时兑现合同约定的政策支持。

6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定 甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策 参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定 本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定

1. 乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，

因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在_____万元以上。

3. 甲方每月对乙方的考核截止日为当月的_____日。

4. 乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。

5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续

1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价_____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。