

最新品牌代理合作协议 产品品牌代理合同 (精选9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

品牌代理合作协议篇一

乙方：_____

一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展_____品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在_____进行_____品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售_____品牌时装的权利和义务，并使用_____形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于_____平方米/店，专卖柜面积不可小于_____平方米。

三、义务

1. 甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。

2. 乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件), 乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品, 不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3. 乙方为_____时装之经营者, 自负盈亏, 一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理, 甲方不负任何责任。

四、结算方式

1. 在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)

2. 每笔交易独立结算, 款到出货。

五、付款方式

1. 甲方于每季商品发表会时, 乙方可现场预定货, 预定货品需预付货额定金。

2. 开季后, 追加货品时, 一律现款现货。

3. 甲方应将预定金的货品、货源确定, 按时、按量、按质送交乙方。

4. 若甲方在全国范围内打折, 提前二周通知乙方, 相应让扣1%-5%。

5. 该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为_____, 月平均进货额为_____。若当月进货额超出最低平均进货额, 则多余部分可转入下月计算;若当月进货额不足月最低平均进货额, 则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励, 在以后货款中抵扣。

六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合_____品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可为乙方代为培训。

十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

十二、商标、知识产权

1. 甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。
2. 乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。
3. 乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。
4. 乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

十三、退换货

1. 甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提出_____ %的退货率，逾时概不受理。
2. 乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

十四、其他

此协议一式_____份，甲乙双方各执_____份，具同等法律效力，其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。

品牌代理合作协议篇二

- 1、甲方授权乙方为“_____产品_____地区特约代理商/地区总代理商”（请在方括号内选定授权级别，非选定项请划删除线），期限从本协议签订之日起至_____年_____月_____日止。代理商授权每年重新确认一次。
- 2、乙方有权在上述授权地区内以_____产品_____地区特约代理商/_____产品_____地区总代理商（请在方括号内选定授权级别，非选定项请划删除线）名义从事有关销

售_____产品的合法商业活动。

3、甲方授权乙方代理的_____产品为：

_____。

4、除本协议约定的内容以外，甲乙双方的任何一方对另一方的商业和法律行为及经营损失不承担责任。

5、乙方必须按实际情况填写《_____产品特约代理商注册登记表》(附件1)，提供企业法人营业执照复印件。发生变更时须书面通知甲方备案。

6、乙方有权发展下级代理、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方特约代理商资格。

7、乙方有权对甲方工作(销售管理、市场推广、广告宣传、商务、技术服务、产品质量等)作出评价和投诉。投诉时请填写《特约代理商投诉书》(附件2)。

二、甲、乙方责任和义务

1、甲方为乙方提供产品销售和市场开发所需技术资料和宣传资料

3、甲方按产品质保书约定提供产品保修及维修服务

4、甲方按广告宣传支持办法的约定(详见第三部分)为乙方提供广告宣传支持(仅限于地区总代理商)

5、甲方按市场保护条件的约定(详见第三部分)为乙方提供市场保护(仅限于地区总代理商)

乙方责任和义务：

3、乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发、销售或宣传活动，努力开拓市场；

5、乙方有义务维护甲方及其产品的形象，不得以任何形式损害甲方利益；

三、经营指标、代理级别、价格体系及奖惩措施

1、甲方首次授权乙方为地区特约代理商或总代理商时(每年确认一次不包括在内)，乙方必须至少订购甲方授权代理的_____n的一定定货量(见四条4款)，乙方方可成为甲方地区特约代理商或总代理商，享受地区特约代理价或总代理价及本协议规定的有关权益。

2、乙方在其授权期限内，在甲方推出新产品时，乙方应在一个月内至少订购新产品样品一个，如乙方超过一个月没有订购新产品样品，甲方视为乙方放弃该型号新产品地区代理权，甲方有权另行选择其他代理商代理销售该型号新产品。

3、地区总代理商在协议期限内必须完成的年销售任务为_____万元(经双方讨论后确定)人民币。根据甲方市场营销计划，该销售任务按月划分进行考核，月销售任务额详见附见。

4、乙方在销售考察期限内如达到预定销售额，经证实后，甲方将颁发地区代理商/特约代理商认证书，并同时提供_____代理商/经销商手册。

5、甲方按如下条件为地区总代理商提供市场保护及广告宣传支持：

市场保护：

甲方在授权地区不再设立其它代理商和经销商;甲方在授权地区以前设立的授权特约经销商划归乙方进行业务管理或其进货销售量计为乙方完成的任务额;甲方在授权地区不再直接供货销售(含经销商和直接客户);甲方将授权地区客户信息转交乙方处理。

市场保护条件:

授权的总代理商每月实际完成的进货额达不到月任务额的60%时;或连续二个月实际完成的进货量达不到二个月总计任务量的80%时,甲方有权保留取消乙方总代理商资格、降至特约经销商资格的权利。

广告宣传支持:

甲方按乙方进货总额的_____%为乙方提供宣传基金额度,此宣传基金额度用以补助乙方在所辖地区的广告宣传费用。甲方提供的宣传基金额度按甲乙双方配比投入的原则使用,甲乙双方配比比例为_____:_____,即甲方提供的宣传基金额度,乙方必须以不低于同等金额的广告宣传费投入广告宣传。

乙方使用宣传基金配比所作的广告中必须标明“____产品____地区特约代理商”字样(地区总代理商可标明“____产品____地区总代理”)。其广告宣传样稿必须首先提交(传真)甲方确认后方可实施,否则甲方有权不予报销。

乙方使用宣传基金报销其宣传费用时,须出具:完整的广告宣传样本;乙方与媒体或广告公司的合同副本及发票复印件。否则甲方有权不予报销。

若乙方报销手续齐全,甲方将在接到报销手续后____月内负责报销完毕,按乙方进货款____%比例将款项汇至乙方或

者抵消下次定货时的相等金额货款(代理商可自行选择)，。
若乙方向甲方报销过程中发现有虚假行为，将取消乙方所有
广告宣传基金使用额度。

品牌代理合作协议篇三

制造商：(以下简称甲方)

代理商：(以下简称乙方)

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品
达成以下协议：

1 代理权限

1.1 甲方授予乙方在 陕西省 范围内代理甲方现有系列产品，
包括户外折叠椅、行军床、户外野营帐篷。甲方其他产品由
双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

1.2 乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售
的行为。

1.3 本合同生效后一年内，乙方成为甲方临时代理商。临时
代理商除区域独家代理权外，享受同正式代理商一样的权利。
甲、乙双方合作期满一年后，由甲方签发独家代理证书，自
此乙方在指定区域内享受独家代理权。

1.4 乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，
甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

1.5 除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外
或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指
定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

1.6 除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

1.7 指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

1.8 乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

2 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

3 产品价格

3.1 代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

3.2 在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

4 代理折扣及结算

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+(合同额-最低价)×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+(合同额-最低价)×c

4.1.1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。

4.1.2 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。

4.3 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。

5 费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

6 甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

6.1. 向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。

6.2. 甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

6.3. 甲方将根据乙方需要, 对产品材质、设计和特点作有关培训, 并针对乙方大客户, 提供修改设计(odm)服务。

6.4. 甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修, 对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

7 销售业绩

7.1. 考虑到代理区域的广阔性, 同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素, 乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性, 因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩, 决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时, 甲方与乙方却定每年乙方应完成的销售业绩。

7.2. 若乙方未完成以上最低要求, 甲方有权采取以下措施:

- 1) 取消其独家代理权;
- 2) 缩小其销售区域;
- 3) 终止本合同。

注: 乙方在销售业绩不理想的情况下, 应书面表述影响业绩因素, 以利甲方在适当的时候做出市场决策。

8 销售报告、市场信息

8.1 乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测, 并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提高，包括用户认知(内容不受此限)：

8.2.1竞争对手的资料，其产品和价格。

甲方： 乙方： 日期：

品牌代理合作协议篇四

法定代表人□x

地址□x

乙方□x

身份证号码□x

地址□x

甲乙双方本着友好协商、互惠互利的原则，就乙方经销x(以下称意称x)品牌服装达成以下协议。

一、经营地区

乙方可在唐山市范围内销售x品牌服装。

二、授权期限

授权期限自20x年6月15日至20x年6月14日

三、经销额度及供货折扣

1、乙方年度进货额不得低于人民币贰佰伍拾万元，结算折扣为吊牌价格的35%。

2、年度进货额超过贰佰伍拾万元部分，每增加伍拾万元，结算折扣(以吊牌价格为准)降低1%，最低折扣为吊牌价格的33%。

3、如乙方年度进货额低于人民币贰佰伍拾万元，结算折扣为吊牌价格的38%。

四、结算方式

1、乙方在每次确定服装数量和价格后三个工作日内向甲方支付相应货款，甲方在收到乙方货款后安排发货。

2、乙方支付货款帐户为□x

户名□x

卡号：

3、甲方负责发货，乙方承担运费。

五、保证金

自本协议签订之日起三个工作日内，乙方向甲方支付人民币叁拾万元做为协议保证金。

六、货品验收

乙方应在收货后七天内验货，如甲方货品出现无吊牌、无商标、无洗水标、脏、以及残次等质量问题，乙方应立即书面通知甲方并在甲方书面确认后两天内将货物退还给甲方。乙方逾期验货、退货或怠于通知的，视为甲方货品合格。

七、违约责任

协议履行期间出现以下情况，视为乙方违约，乙方应承担违

约责任，并赔偿甲方因此造成的损失，且甲方有权不退还保证金，同时甲方有权单方解除本协议。

- 1、 乙方由于自身原因90天中断销售甲方商品。
- 2、 乙方未经甲方同意在协议规定的范围以外经营甲方品牌商品。
- 3、 乙方经营中有违法行为，损害甲方形象或商誉。
- 4、 乙方在非甲方提供的商品使用
- 5、 乙方未经甲方同意，单方面解除本协议。

如乙方完全履行本协议无任违约行为，协议到期或终止，甲方应在一个月内无息归还乙方保证金。

八、争议解决

因履行本协议而产生的一切争议，甲乙双方应友好协商解决；协商不成任何一方可提请仲裁。

本协议壹式贰份，双方各执一份。

品牌代理合作协议篇五

制造商：（以下简称甲方）

代理商：（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品达成以下协议：

1 代理权限

1.1 甲方授予乙方在 陕西省 范围内代理甲方现有系列产品，包括户外折叠椅、行军床、户外野营帐篷。甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

1.2 乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

1.3 本合同生效后一年内，乙方成为甲方临时代理商。临时代理商除区域独家代理权外，享受同正式代理商一样的权利。甲、乙双方合作期满一年后，由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。

1.4 乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

1.5 除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

1.6 除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

1.7 指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

1.8 乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

2 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

3 产品价格

3.1 代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

3.2 在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

4 代理折扣及结算

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+(合同额-最低价)×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+(合同额-最低价)×c

4.1.1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。

4.1.2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。

4.3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。

5 费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

6 甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

6.1. 向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。

6.2. 甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

6.3. 甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(odm)服务。

6.4. 甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

7 销售业绩

7.1. 考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方

却定每年乙方应完成的销售业绩。

7.2. 若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

- 1) 取消其独家代理权；
- 2) 缩小其销售区域；
- 3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

8 销售报告、市场信息

8.1 乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2 在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提高，包括用户认知(内容不受此限)：

8.2.1 竞争对手的资料，其产品和价格。

8.2.2 实际用户和潜在用户对产品的意见。

8.2.3 用户需求信息。

8.2.4 未来市场发展机会。

8.2.5 投标信息(包括报价的和未报价的)。

8.2.6 市场调研。

8.2.7 新产品或改进型新产品能否令用户满意。

8.2.8有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

9 知识产权

9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

9.2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

9.3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

9.4 甲方应提供代理产品的设计和生有关说明。

10. 协议期限

10.1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。

10.2 甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

10.3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

- 1) 另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的；
- 2) 另一方即将破产或无力偿还债务；
- 3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

10.5 关于协议终止

10.5.1 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

10.5.2 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

10.5.3 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲 方:乙 方:

法人代表: 法人代表:

品牌代理合作协议篇六

甲方: 乙方:

地址: 地址:

邮编: 邮编:

甲方与乙方本着互惠互利的合作原则，共同开发“凯诗莉”品牌系列产品的四川绵阳德阳销售市场，同意乙方在经授权的地区代理销售“凯诗莉”品牌系列产品，特此签订以下协议:

1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。

2、甲方现授予乙方为地区的（总）代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权；乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。

3、乙方同时需向甲方先交付元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。

4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。

5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

6、甲方认定乙方的代理能力、信誉和经济实力等出现问题，有确定乙方代理资格与否的’权限。其情形具体如下：

a.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。

b.经营不善，未能完成约定的计划经营指标（批发进货数）。

c.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约万元（代理批发价）。其中包括计划完成销售：商场（个专厅）等商业零售预计万

元、开设专卖店（间）销售预计万元，合计商业零售万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的%，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价（不含税价）供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。

所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行承担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年月日至年月日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条：其他事项

- 1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；
- 2、乙方款到甲方帐户合同正式生效；
- 3、本合同一式二份双方各执一份；
- 4、从签定之日起既具有法律效应；
- 5、补充条款：

甲方： 乙方：

电话： 电话：

传真： 传真：

主管： 手机：

地址：

公章： 签字：

品牌代理合作协议篇七

法定代表人：

地址：

乙方：

身份证号码：

地址：

甲乙双方本着友好协商、互惠互利的原则，就乙方经销(以下称意称)品牌服装达成以下协议。

一、经营地区

乙方可在唐山市范围内销售xx品牌服装。

二、授权期限

授权期限自20xx年6月15日至20xx年6月14日

三、经销额度及供货折扣

- 1、乙方年度进货额不得低于人民币贰佰伍拾万元，结算折扣为吊牌价格的35%。
- 2、年度进货额超过贰佰伍拾万元部分，每增加伍拾万元，结算折扣(以吊牌价格为准)降低1%，最低折扣为吊牌价格的33%。
- 3、如乙方年度进货额低于人民币贰佰伍拾万元，结算折扣为吊牌价格的38%。

四、结算方式

- 1、乙方在每次确定服装数量和价格后三个工作日内向甲方支付相应货款，甲方在收到乙方货款后安排发货。
- 2、乙方支付货款帐户为：
户名：
卡号：
- 3、甲方负责发货，乙方承担运费。

五、保证金

自本协议签订之日起三个工作日内，乙方向甲方支付人民币叁拾万元做为协议保证金。

六、货品验收

乙方应在收货后七天内验货，如甲方货品出现无吊牌、无商标、无洗水标、脏、以及残次等质量问题，乙方应立即书面通知甲方并在甲方书面确认后两天内将货物退还给甲方。乙方逾期验货、退货或怠于通知的，视为甲方货品合格。

七、违约责任

协议履行期间出现以下情况，视为乙方违约，乙方应承担违约责任，并赔偿甲方因此造成的损失，且甲方有权不退还保证金，同时甲方有权单方解除本协议。

- 1、 乙方由于自身原因90天中断销售甲方商品。
- 2、 乙方未经甲方同意在协议规定的范围以外经营甲方品牌商品。
- 3、 乙方经营中有违法行为，损害甲方形象或商誉。
- 4、 乙方在非甲方提供的商品使用
- 5、 乙方未经甲方同意，单方面解除本协议。

如乙方完全履行本协议无任违约行为，协议到期或终止，甲方应在一个月内无息归还乙方保证金。

八、争议解决

因履行本协议而产生的一切争议，甲乙双方应友好协商解决；

协商不成任何一方可提请仲裁。

本协议壹式贰份，双方各执一份。

品牌代理合作协议篇八

制造商：（以下简称甲方）

代理商：（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品达成以下协议：

一、代理权限

- 1、甲方授予乙方在范围代理甲方现有系列产品，甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。
- 2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。
- 3、本合同签订后，乙方成为甲方代理商。由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。享受同正式代理商一样的权利。
- 4、乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。
- 5、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。
- 6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、

除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

8、乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

二、 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

三、 产品价格

1、代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

2、在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

四、 代理折扣及结算

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+(合同额-最低价)×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+(合同额-最低价)×c

2、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。

3、乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4、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。

5、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。

五、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

1、向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。

2、甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

3、甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(odm)服务。

4、甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

七、销售业绩

1、考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方确定每年乙方应完成的销售业绩。

2、若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

- 1) 取消其独家代理权；
- 2) 缩小其销售区域；
- 3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

八、销售报告、市场信息

8.1乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提高，包括用户认知(内容不受此限)：

- 8.2.1 竞争对手的资料，其产品和价格。
- 8.2.2 实际用户和潜在用户对产品的意见。
- 8.2.3 用户需求信息。
- 8.2.4 未来市场发展机会。
- 8.2.5 投标信息(包括报价的和未报价的)。
- 8.2.6 市场调研。
- 8.2.7 新产品或改进型新产品能否令用户满意。
- 8.2.8 有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

9 知识产权

- 9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。
- 9.2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。
- 9.3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。
- 9.4 甲方应提供代理产品的设计和生产有关说明。

10. 协议期限

- 10.1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。
- 10.2 甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方

面解除本协议。

10.3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

- 1) 另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的；
- 2) 另一方即将破产或无力偿还债务；
- 3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

10.5 关于协议终止

10.5.1 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

10.5.2 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

10.5.3 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

品牌代理合同范文2

甲方：_____

乙方：_____

双方依据《中华人民共和国合同法》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

- 1) 甲方同意将优美康品牌在网络经销权授予乙方。
- 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。

品牌代理合作协议篇九

乙方：_____

丙方：_____

_____年_____月份，甲方与_____局签订供应石子和大沙的合同。根据甲方提供的供货协议，甲方与乙方合作，由乙方提供资金同甲方一起合作，共同参与同_____局的供货。丙方作为中间人，接受甲、乙双方委托，负责就该工程项目，引荐甲方和乙方直接洽谈，向甲、乙双、方提供关于该项目的重要信息，并最终促成甲乙双方签订该合同。乙方对甲方和_____局的供货协议进行了详细的调查和了解，认为甲方提供的情况真实可靠，且经过甲乙双方认真仔细核算，正常情况下有不错的`收益，在以上前提下，乙方愿意同甲方合作经营_____局的供货合同，并愿意提供购买石子和大沙的资金和承担由此带来的风险。经甲乙丙三方友好协商，本着公平公正的原则，甲乙丙三方就向_____局供应石料一事达成一致意见，协议如下：

甲乙丙三方签订的向_____局供应石子和大沙的合作协议。

1、甲方负责协调_____局相关部门的关系，负责货款催收和结算，为乙方提供所需要的一切便利条件。

2、甲方负责成立专用财务结算账户。该账户用于_____局

的资金结算，不能挪作他用，账户由甲乙双方各派一人管理货款的支付，每笔资金的操作需甲乙双方同意。

3、乙方作为资金投入方，负责合作过程中的全部资金，负责垫付供料成本和税款及其他与项目相关之费用，纳入投资成本，在工程款支付后优先偿还该部分款项。

4、乙方全程参与供货协议的运作和经营，和甲方协商决策。

5、合作过程中，甲乙双方都必须严格遵守国家相关的法律，法规，按照相关财务制度和规定，以及有关税收政策进行运营和管理，如一方违反须承担由此带来的一切法律责任和经济损失。

1、工程款优先用于偿付投资成本，在保证资金成本安全的前提下，无论盈利情况如何，甲方按照_____元每吨的利润作为投资方的投资回报支付给乙方（这个价格是固定的，不受原料石子价格等因素的影响，其中包括投资利息，风险因素，人员管理成本等）。具体供货量以与中铁公司结算为准。

2、乙方按照_____元每吨的利润作为居间费用支付给丙方。具体供货量以与中铁公司结算为准。

3、结算方式：甲乙丙前三方每月_____日前结算上月工程量，并按照工程量支付乙方投资报酬。乙方在收到款项后次日向丙方支付上月居间费用。

1、如因不可抗力造成合作协议无法执行，甲乙双方均不承担违约责任。

2、如因甲方自身原因（如经济纠纷等）造成专用账户查封导致乙方资金损失，甲方承担由此带来的一切法律责任和经济损失。

3、合作过程中，如因乙方运作和管理不善造成的经济损失和法律责任由乙方承担，如给甲方造成损失，甲方有权向乙方追偿。

有下列情形之一的，可解除合同：

- 1、不可抗力致使合同无法履行；
- 2、因一方违约致使合同无法履行；
- 3、甲乙丙三方协商一致。

本协议发生争议后，可协商解决，协商不成，可在签约地人民法院提起诉讼。

本协议未尽事宜，甲乙双方可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

本协议共3页，甲乙丙三方签字盖章后生效。本协议一式陆份，甲乙丙三方各持两份，具有同等法律效力。

甲方：_____乙方：_____丙方：_____

法定代表人签字： 法定代表人签字：

身份证号：_____身份证号：_____身份证号：_____

签订日期：_____年_____月_____日

签订地点：_____