

# 最新区域代理合作协议书(实用5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。

## 区域代理合作协议书篇一

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的led系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

2、甲方授权乙方代理甲方的产品□led系列产品；

3、时效期限：从合同签订之日起一年内，即20xx年12月xx日起到20xx年12月xx日止。

4、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售；

(2)销售甲方规定的led系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权；特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

(2)在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理；

(4)协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

1、乙方向甲方交纳x万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。

2、团队建设：初期成立不少于x名专职销售art产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货x万元进行市场拓展。

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；

2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到3日内将签收送货单交给甲方；

3、一次性发货的金额少于x万元(含x万)的，当次运费由乙方负担；一次性发货的金额在x万元以上的，当次运费由甲方承担。

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；

3、广告支持：按照进货回款x投放，超出部分需经双方协商后根基市场情况投放；

5、乙方进行终端推广时须严格按art品牌的vi标准执行。

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标80%以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

20xx年12月xx日20xx年12月xx日

## 区域代理合作协议书篇二

甲方：（以下简称甲方）

乙方：  
（以下简称乙方）

在遵循中华人民共和国相关法律法规的前提下，甲乙双方经友好协商，本着自愿平等、互惠互利的原则，就乙方代理甲方净水设备产品，达成以下协议：

“水美佳”牌家用净水设备、管线机、商用净水设备系列产品。

- 1、 乙方自愿成为甲方在 \_\_\_\_\_ 区的代理商，乙方负责产品在该地区的销售、安装、售后服务等相关事宜。
- 2、 乙方首次向甲方提货，金额不低于 \_\_\_\_\_ 万元。货款到达甲方指定账户后，甲方于 \_\_\_\_\_ 5 个工作日内发货给乙方。以后乙方进货都遵循、款到发货程序。
- 3、 乙方对公司发展的二级经销商供货：以公司给该经销商签订的经销协议执行。
- 4、 乙方每次向甲方提货金额不低于 \_\_\_\_\_ 元。
- 5、 乙方须维护甲方的社会形象，严守甲方的商业秘密（如价格体系、营销方案、技术图纸等）。

产品及耗材配件出厂价格表（见《深圳市水美佳环保科技有限公司净水设备价格表》）

- 1、 甲方对乙方进行不定期的培训。签订合同并生效后乙方可获得甲方公司专业人员的培训，内容包括：产品的基本知识、销售技能等培训，并协助乙方发展当地二级经销商、开拓新市场。
- 2、 甲乙双方约定交货地点为中国深圳市。乙方可自行提货，也可委托甲方代办运输，运费由乙方支付。委托甲方运输时，对于因运输带来的破损或丢失，甲方不承担相关责任，但有义务协助乙方向承运单位索赔。

3、 乙方收到货物后须在三天内完成验货工作且将验货结果通知甲方。否则，甲方可视该批货物完全合格。

4、 甲方对所提供的产品在用户正常使用的前提下，质保一年（耗材除外）。

a) 乙方代理甲方产品的区域为 \_\_\_\_\_，乙方不得跨区域销售（包括跨区域团购）。

b) 乙方只能在甲方授权的区域内销售，未经甲方书面同意，乙方不得直接或间接在其他区域销售，若违反规定，一经查实，取消在该区域代理商资格。

c) 乙方在 \_\_\_\_\_ 区域代理时间界定：自 2017 年 7 月至 2017 年 7 月。

a) 本协议签订后，乙方必须在3个工作日内（节假日顺延）内执行首批提货，否则，本协议自动失效。

b) 乙方必须汇款到甲方指定的账号或卡号，否则造成的损失由乙方负责。（附：深圳市水美佳环保科技有限公司汇款方式，加盖公司印章。）

《区域代理协议书》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

## 区域代理合作协议书篇三

甲方：杭州\*\*科技有限公司

乙方：

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“\*\*\*\*XXXXXXXXXX”等产品的销售事宜，达成如下协议：

## 一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在全权代理经营\*\*\*\*XXXXXXXXXX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
- 2、乙方销售承诺

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：在2017年2月1日至2017年1月30日之间对以上。

## 3、乙方销售奖励

乙方销售总金额完成 万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成 的部分可享有奖励5%

## 4、特殊医院在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲

方直接投标，由甲方开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

5、 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率；

(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) 乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣

除及至其它方式。

(6) 乙方连续6个月内没有完成任务。

6、 甲方要取消乙方总代理资格（上述第5条中所含情况除外），需提前一个月以书面方

式通知乙方。

7、 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“\*\*内镜洗消中心”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，甲方将对乙方已订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（参照国家有关标准），一年保

修。

2. 乙方有义务负责所销售产品之维修，医院设备需进行维修前，将医院及使用科室的

名称及故障申报情况、院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认

后进行维修。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，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，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。

《区域总代理合作协议书》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

## 区域代理合作协议书篇四

甲方：

乙方：

本着互惠互利共同发展的原则,经双方友好协商,根据《中华人民共和国合同法》、《商业特许经营管理办法》、《商标法》等相关法律法规的有关规定,签订以下协议：

### 一、经营权限

1. 甲方确定授权乙方在\_\_经营旗下化妆品成为其合作商，使用本公司商标、标识等。

### 二、子公司的经营

1. 合同规定的项目只限于乙方店内销售及服务。

2. 项目以甲方提供目录及相关资料的价格为准。

3. 乙方不得销售对甲方形成侵权的产品,亦不可通过其他渠道进货。

4. 乙方不得私自打折销售该项目，但可以适当上浮。

5. 乙方应服从甲方市场规划。

### 三、销售目标及年终奖励

1、乙方首次提货额为15万元。

2、乙方保证完成合约期间进货目标(折实)为100万元。平均每月进货目标60万元。

3、完成年度目标年终销售奖励，完成目标\_600万\_，进货返点\_15%\_\_。返利的数额经双方书面确认后，甲方以货品形式发给乙方，货品金额按乙方进货的净价核算。

4、年度销售统计时间为月

### 四、产品供应及结算方式

1. 为保障市场体系的完全健康运营，乙方须向甲方交付万元为市场授权保证金，合约期满后，乙方无窜货、低价倾销、无把授权挪作他用等违约行为，该笔款自动返还乙方。

2. 乙方每次订货须现款现货，款到发货。

3. 收货应由乙方的授权人员进行签收，在收货同时应对产品的品种、数量、外观状况进行验收，如发现任何题，必须在当时通知我方物流处理。否则视为乙方验收合格。

### 五、服务

1. 甲方为乙方提供专业知识及业务培训，甲方人员的食宿由乙方提供。

2. 甲方为乙方提供统一的ci形象，产品陈列布局等。

3. 甲方的服务质量随时接受乙方的市场监督。

## 六、甲、乙方责任

1. 乙方取得经营权后，甲方向乙方提供产品的相关质量证明材料及提供正牌合格产品。

2. 乙方取得经营权后，甲方向乙方准时交付货品及提供相应的vi形象和统一宣传资料及助销产品。

3. 乙方向甲方提供合法的经营凭证(营业执照、卫生许可证等政府需备文件)，乙方需保证市场产品的及时供应。

4. 乙方不得私自向第三方转发甲方授权该店经营品种类别，如向第三方转发，一经核实，乙方需向甲方支付人民币陆万元的经济处罚。

## 七、保密约定

1. 合同期内，双方不得向第三方间接或直接透露任何一方的商业秘密及有损对方企业品牌形象及盈利的行为。

2. 品牌商业机密、经营技术、知识产权等，乙方有保密义务，不得转为第三者使用和参与，如有泄密造成损失，甲方具有依法追究的权利。

3. 合约期满后，第七条依然生效。

## 八、违约责任

1. 乙方应当守法经营，并在当地建立良好关系。

2. 乙方在经营活动中有违约经营所为，甲方有权规范乙方行为，规范无效的，甲方有权解除合约。

3. 甲乙双方若有一方未能全面履行义务，则他方有权要求违约方实施整改措施，造成损失者，另一方有要求对方赔偿损失的权利。

## 九、运输

1. 在合作过程中，乙方订货的运费成都二环内由甲方承担，二环外由乙方承担，但甲方可以代理乙方办理运输。

## 十、合同的签署及生效

1. 本合同自日至年12月8日有效，合约届满后，据双方意愿，乙方有优先续约的权利。

2. 除不可抗力产生制约合同正常执行，任何一方不得以任何理由阻碍合同执行。

3. 本合同签署后，甲乙双方如有争议应协商解决，协商不成，可向各自所在地人民法院申请诉讼。

## 十一、附件约定

十二、本合同一式二份，甲、乙双方各执一份均具有同等法律效力。

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

## 区域代理合作协议书篇五

乙方：\_\_\_\_\_

双方依据《民法典》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\_\_\_\_\_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(设计费用以每平方米\_\_\_\_\_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。

甲方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日