

2023年区域经销权意思 产品区域经销权 协议(通用5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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

区域经销权意思篇一

甲方：_____公司(以下简称甲方)

乙方：_____

(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国民法典》，甲乙双方经协商，本着诚信、平等、双赢的原则，制定以下经销合同：

一、经营合作方式：

1、甲方授权乙方为江汉二次供水洁水设备的区域经销商

2、甲方将拥有的商标、市场运作模式和策略授权乙方在合同期内无偿使用。但乙方若使用甲方的商标品牌在市场进行宣传，其宣传的内容及作出的承诺不得超出甲方规定的范围，并且必须书面提报甲方备案。

3、甲乙双方均为独立的法人经济实体，自主经营，自负盈亏。

二、经销区域：

1、乙方经销区域为_____。

2、乙方按照甲方授权范围进行销售活动，未经甲方允许，不得以任何理由直接或间接向合同规定外的区域从事销售活动。

3、乙方对于甲方的空白市场根据自身的优势和资源，可以向甲方提请该区域的经销权，但须和甲方补签附加协议，确定销量目标。

三、产品价格体系

1、产品名称、型号、参数、供货价、终端供货最低限价

2、乙方必须接受甲方在该授权区域范围相关终端销售价格的调控。

四、销量

甲乙双方在合同生效后，三个月内甲方对乙方的不作销售量限制，待乙方运营三个月，视市场具体情况，由甲乙双方共同确定，另行签定补充协议。

五、结算、产品交付方式

1、生产计划：为保证货源的充足，乙方每月5日，预测下月市场销量，向甲方提报较准确的生产计划，作为保证乙方货源的主要依据。

2、提货计划：乙方提前天通报提货计划，正规填写甲方统一格式的提货申请单，传真或发邮件至甲方指定的传真或邮箱。甲方以此为据，予以备货。

3、现款现货：乙方汇款至甲方指定的账户，同时底联传真至甲方指定的传真，甲方确认乙方货款到帐后，予以发货。

4、交付地点为乙方所在城市，交付城市内二次运输和提货由乙方自行承担费用。

5、甲方承担设备运输到乙方所在城市的长途运费。

6、乙方因生产和提货计划失误，导致甲方加急运输，产生与正常运输之间的运费差价，由乙方承担。

7、乙方对产品进行验收，签字确认。

甲方：_____

乙方：_____

区域经销权意思篇二

甲方：_____（以下简称甲方） 乙方：_____（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国民法典》，甲乙双方经协商，本着诚信、平等、双赢的原则，制定以下经销合同：

一、经营合作方式：

1、甲方授权乙方为_____的区域经销商

2、甲方将拥有的商标、市场运作模式和策略授权乙方在合同期内无偿使用。但乙方若使用甲方的商标品牌在市场进行宣传，其宣传的内容及作出的承诺不得超出甲方规定的范围，并且必须书面提报甲方备案。

3、甲乙双方均为独立的法人经济实体，自主经营，自负盈亏。

二、经销区域：

乙方经销区域为_____：

乙方按照甲方授权范围进行销售活动，未经甲方允许，不得

以任何理由直接或间接向合同规定外的区域从事销售活动。

乙方对于甲方的空白市场根据自身的优势和资源，可以向甲方提请该区域的经销权，但须和甲方补签附加协议，确定销量目标。

三、产品价格体系

产品名称、型号、参数、供货价、终端供货最低限价

乙方必须接受甲方在该授权区域范围相关终端销售价格的调控。

四、销量

甲乙双方在合同生效后，_____个月内甲方对乙方的不作销售量限制，待乙方运营_____个月，视市场具体情况，由甲乙双方共同确定，另行签定补充协议。

五、结算、产品交付方式

生产计划：为保证货源的充足，乙方每月_____日，预测下月市场销量，向甲方提报较准确的生产计划，作为保证乙方货源的主要依据。

提货计划：乙方提前_____天通报提货计划，正规填写甲方统一格式的提货申请单，传真或发邮件至甲方指定的传真或邮箱。甲方以此为据，予以备货。

现款现货：乙方汇款至甲方指定的账户，同时底联传真至甲方指定的传真，甲方确认乙方货款到帐后，予以发货。

交付地点为乙方所在城市，交付城市内二次运输和提货由乙方自行承担费用。

甲方承担设备运输到乙方所在城市的长途运费。

乙方因生产和提货计划失误，导致甲方加急运输，产生与正常运输之间的运费差价，由乙方承担。

乙方对产品进行验收，签字确认。

六、产品质量、样品铺设、退换货

甲方向乙方提供符合质量标准的产品。

甲方向乙方提供必需的文件手续及证书的复印件。

对于产品本身的质量问题，经检验属实，予以无条件换货。

对于破损质量问题的界定，乙方收到甲方货品验收时，检查包装及破损情况，在签收单上详细注明。此后因乙方储存、经销过程中出现的破损由乙方自行承担，不予退换货。

乙方如需要铺设样品设备，甲方按供货价收取设备押金，合同期满或合同因故中止，乙方未售出，在保证完好无损的前提下，甲方予以全额退货，但乙方自行承担退货所发生的包装损失费和运输费用。对于破损的产品，甲方不予退货。

七、技术安装

甲方对乙方进行技术安装培训，由乙方负责安装。

如有需要，甲方可为乙方提供初次安装现场的技术指导。

安装发生的费用由乙方承担。

乙方在安装前，向甲方提供安装所需的技术参数。（详见技术安装报告）

在安装过程出现技术失误及发生事故，均由乙方承担。

产品质量保证金由乙方承担。

八、售后维护

甲方对乙方进行售后服务培训，并提供《售后维护手册》，合同期内的售后服务均由乙方负责。

对于设备出现故障，乙方有义务在8小时之内到现场勘察检测，并处理故障。

对于乙方无法排除的故障，乙方应在24小时内与甲方售后技术服务部门联系，说明故障现象，由甲方指导处理；如仍无法排除，甲方应在48小时(节假日除外)之内到达乙方所在地，进行故障排除。

产品按操作规程使用，出现故障，甲方予以一年内保换、二年内保修，终身维护。

九、销量奖励

为鼓励经销商的市场运作积极性，甲方年终视乙方的年销量情况予以不同程度的奖励

奖励原则

乙方完成合同年销量，甲方予以乙方每台_____元的奖励。

乙方未完成合同年销量不予奖励。

奖励的兑现

乙方无违反合同条款的行为，是奖励兑现的前提条件。

奖励的兑现，在年度合同期满后_____天内兑现。

终端客户关系运作和利益满足，由乙方承担。

十、违约条款

乙方按照合同规定的销量条款，如连续_____个月没有完成销量进度，视为自动放弃经销权，甲方视情况保留解除乙方经销资格或增加同区域经销商的权利。

乙方未经允许违反合同规定的区域范围，跨区销售，一旦查实，甲方视情节将予以一定的经济处罚，并保留取消乙方经销资格的权利。

合同期内，乙方没有完成合同销量，甲方视情况保留取消乙方经销商资格或增加同区域经销商的权利。

乙方违法以上三款规定，甲方有权取消本合同规定的年终销量奖励。

十一、其他权利义务

乙方未经甲方总经理的书面同意，不得对甲方的销售人员借钱、借物，否则，由此导致的损失甲方不予承担。

乙方必须按照甲方的要求，直接将货款电汇至指定的账户，否则由此造成的损失，由乙方自行承担，甲方不承担任何责任。

甲乙双方合作中，就某事宜达成共识，应以书面形式并经双方签字盖章认可为依据，甲方销售人员的口头承诺，不视为有效。

为便于甲方对产品质量进行跟踪，在产品销售后_____天内乙方应将产品安装使用单位的相关信息提报甲方备案，便于

甲方进行技术安装指导，协助乙方做好售后服务工作。

乙方应对合同所有内容和甲方提供的资料文件等承担永久性保密责任。

十二、合同生效、终止及争议

本合同有效期自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

合同生效，需同时具备以下两个条件：

甲乙双方代表签字加盖公章或合同章。

乙方向甲方提供营业执照复印件加盖公章。

合同终止：

乙方违反合同第十条中规定的违约条款。

若甲方未按既定市场推广计划执行，乙方可以提出异议或终止合作。

合同期满。

如因其他原因一方终止本协议，需提前两个月以书面形式向对方提出，经双方确认后终止。

除法律规定的终止情况外，若发生下列情况之一，本协议将立即终止：

甲方或乙方拥有的相关从业资格被政府行政部门取消或注销；

本协议的任何一方进入，或被其他第三方申请，进入破产或清算程序；

在合同履行过程中，双方产生的争议，甲乙双方友好协商解决，协商不成，任何一方有权依照《民法典》在甲方所在地的人民法院起诉。

本合同附件_____份，双方盖章后，具有同等法律效力。

本合同所有条款均不涉及到甲方在军队、航运、铁路系统的销售。

本合同壹式_____份，甲乙双方各执_____份，具有同等法律效力。

法人代表：_____ 法人代表：_____

签约代表：_____ 签约代表：_____

签约时间：_____ 签约时间：_____

区域经销权意思篇三

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

甲乙双方经协商一致，就甲方授权乙方为_____区域市场_____系列产品经销事宜，约定如下：

一、经销条件及授权时限1. 甲方授权乙方为_____区域市场_____产品独家经销商，经销区域包含_____所辖区域市场。

2. 授权有效期限自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止，协议期满，双方根据需要另行续签，在同等条件下乙方有优先续约权。

3. 乙方首期货款为人民币_____元，结算价按照统一零售价_____%。

4. 试销期为_____个月，试销期后每月购货指标应为_____万元，年购货金额_____万元，若连续三个月购货额不达月任务的_____%或全年购货不达年任务的_____%，甲方有权单方终止本协议。

二、甲方责任和义务1. 甲方须保证向乙方提供的经销产品符合国家各项标准。

2. 甲方须保持协议产品的价格相对稳定、货源充足、及时发货以满足乙方销售之需。

3. 协议有效期间，乙方正常履行本协议、且无严重违规记录的前提下，甲方不得在乙方经销区域内发展其它经销商，以保证乙方权益。

4. 甲方需提供本协议产品相关的有效证件复印件、相配套的宣传用品及促销用品、产品销售及培训等相关资料。

三、乙方责任和义务1. 乙方负责本协议产品在该地区的总经销、技术指导和各种促销活动的组织与实施及所辖区域的售后服务等工作。

2. 严格执行甲方的各种销售政策、严格遵守甲方产品的价格体系，不得任意提价或降价，如因促销推广活动需要打折优惠，应提前向甲方提供书面报告，经甲方审批同意后方可执行。

3. 乙方不得在辖区外的其它市场发货、串货，违者将取消年终返利，情况严重者甲方有权停止供货，甚至取消其经销权。

4. 对甲方所下发的销售文件、信息资料等商业机密，乙方必

须严格保密处理。

5. 乙方工商登记资料需要变更时，应提前一个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

四、价格政策甲方拥有所有协议产品的价格制定权、发布权。

乙方必须按照甲方制定的统一零售价销售产品，不得任意抬价或降价，否则、视乙方违规，并承担由此引起的一切责任。

五、供货、运输1. 乙方订货须提前3天上报计划单，乙方提货须是现金或转帐支票，也可将货款汇入甲方指定的帐户，经甲方确认款项到帐后即可组织发货。

2. 运输：由甲方向乙方提供汽运或中铁快运，运费由_____方承担。

3. 乙方收到货物应验收核实，若有损耗和不符合应在二日内通知甲方，否则将视同乙方收货无异议。

六、市场支持1. 技术支持：甲方有责任尽快解答乙方关于相关经销产品技术方面的疑难问题，并将问题和解答汇总后，以e-mail的形式或书面等方式交给乙方；2. 人员支持：_____。

3. 促销宣传品配置：甲方将按照乙方每批提货金额的_____%，予以配送相关宣传物品。

超额部分可按成本价提供给乙方. 七、产品退换货政策在保质期内，如出现产品质量问题(非乙方因素引起的)，可以向甲方申报调换。

八、年终返利1. 乙方在正常履行协议，且能完成年购货指标及无违规行为，年终将依其购货金额的_____%予以返利。

2. 年返利将以同等价值的实物或产品予以兑现。

九、违约条款1. 甲方违反此协议所规定的条款，乙方可以书面提出异议及补偿要求，甲方应在尊重事实及双方利益基础上尽快给予解决；2. 乙方违反此协议所规定的义务和承诺，甲方可采取的措施包括：警告、罚款、加价供货、暂停供货(暂停供货期间由公司直接向其二级经销商或客户供货)直至取消乙方经销商资格。

3. 双方的严重违约行为造成对方损失的应承担违约责任并赔偿对方损失。

一、其它1. 本合同未尽事宜由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方所在地的仲裁和司法机关解决。

2. 本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，由双方签字盖章生效。

甲方：_____乙方：_____

签订日期：_____

区域经销权意思篇四

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国民法典》，甲乙双方经协商，本着诚信、平等、双赢的原则，制定以下经销合同：

一、经营合作方式：

1、甲方授权乙方为_____的区域经销商

2、甲方将拥有的商标、市场运作模式和策略授权乙方在合同期内无偿使用。但乙方若使用甲方的商标品牌在市场进行宣传，其宣传的内容及作出的承诺不得超出甲方规定的范围，并且必须书面提报甲方备案。

3、甲乙双方均为独立的法人经济实体，自主经营，自负盈亏。

二、经销区域：

1、乙方经销区域为_____：

2、乙方按照甲方授权范围进行销售活动，未经甲方允许，不得以任何理由直接或间接向合同规定外的区域从事销售活动。

3、乙方对于甲方的空白市场根据自身的优势和资源，可以向甲方提请该区域的经销权，但须和甲方补签附加协议，确定销量目标。

三、产品价格体系

1、产品名称、型号、参数、供货价、终端供货最低限价

2、乙方必须接受甲方在该授权区域范围相关终端销售价格的调控。

四、销量

甲乙双方在合同生效后，_____个月内甲方对乙方的不作销售量限制，待乙方运营_____个月，视市场具体情况，由甲乙双方共同确定，另行签定补充协议。

五、结算、产品交付方式

1、生产计划：为保证货源的充足，乙方每月_____日，预测下月市场销量，向甲方提报较准确的生产计划，作为保证乙

方货源的主要依据。

2、提货计划：乙方提前_____天通报提货计划，正规填写甲方统一格式的提货申请单，传真或发邮件至甲方指定的传真或邮箱。甲方以此为据，予以备货。

3、现款现货：乙方汇款至甲方指定的账户，同时底联传真至甲方指定的传真，甲方确认乙方货款到帐后，予以发货。

4、交付地点为乙方所在城市，交付城市内二次运输和提货由乙方自行承担费用。

5、甲方承担设备运输到乙方所在城市的长途运费。

6、乙方因生产和提货计划失误，导致甲方加急运输，产生与正常运输之间的运费差价，由乙方承担。

7、乙方对产品进行验收，签字确认。

六、产品质量、样品铺设、退换货

1、甲方向乙方提供符合质量标准的产品。

2、甲方向乙方提供必需的文件手续及证书的复印件。

3、对于产品本身的质量问题，经检验属实，予以无条件换货。

4、对于破损质量问题的界定，乙方收到甲方货品验收时，检查包装及破损情况，在签收单上详细注明。此后因乙方储存、经销过程中出现的破损由乙方自行承担，不予退换货。

5、乙方如需要铺设样品设备，甲方按供货价收取设备押金，合同期满或合同因故中止，乙方未售出，在保证完好无损的前提下，甲方予以全额退货，但乙方自行承担退货所发生的包装损失费和运输费用。对于破损的产品，甲方不予退货。

七、技术安装

- 1、甲方对乙方进行技术安装培训，由乙方负责安装。
- 2、如有需要，甲方可为乙方提供初次安装现场的技术指导。
- 3、安装发生的费用由乙方承担。
- 4、乙方在安装前，向甲方提供安装所需的技术参数。（详见技术安装报告）
- 5、在安装过程出现技术失误及发生事故，均由乙方承担。
- 6、产品质量保证金由乙方承担。

八、售后维护

- 1、甲方对乙方进行售后服务培训，并提供《售后维护手册》，合同期内的售后服务均由乙方负责。
- 2、对于设备出现故障，乙方有义务在8小时之内到现场勘察检测，并处理故障。
- 3、对于乙方无法排除的故障，乙方应在24小时内与甲方售后技术服务部门联系，说明故障现象，由甲方指导处理；如仍无法排除，甲方应在48小时（节假日除外）之内到达乙方所在地，进行故障排除。
- 4、产品按操作规程使用，出现故障，甲方予以一年内保换、二年内保修，终身维护。

九、销量奖励

为鼓励经销商的市场运作积极性，甲方年终视乙方的年销量情况予以不同程度的奖励

1、奖励原则

a□乙方完成合同年销量，甲方予以乙方每台_____元的奖励。

b□乙方未完成合同年销量不予奖励。

2、奖励的兑现

a□乙方无违反合同条款的行为，是奖励兑现的前提条件。

b□奖励的兑现，在年度合同期满后_____天内兑现。

3、终端客户关系运作和利益满足，由乙方承担。

十、违约条款

1、乙方按照合同规定的销量条款，如连续_____个月没有完成销量进度，视为自动放弃经销权，甲方视情况保留解除乙方经销资格或增加同区域经销商的权利。

2、乙方未经允许违反合同规定的区域范围，跨区销售，一旦查实，甲方视情节将予以一定的经济处罚，并保留取消乙方经销资格的权利。

3、合同期内，乙方没有完成合同销量，甲方视情况保留取消乙方经销商资格或增加同区域经销商的权利。

4、乙方违法以上三款规定，甲方有权取消本合同规定的年终销量奖励。

十一、其他权利义务

1、乙方未经甲方总经理的书面同意，不得对甲方的销售人员借钱、借物，否则，由此导致的损失甲方不予承担。

2、乙方必须按照甲方的要求，直接将货款电汇至指定的账户，否则由此造成的损失，由乙方自行承担，甲方不承担任何责任。

3、甲乙双方合作中，就某事宜达成共识，应以书面形式并经双方签字盖章认可为依据，甲方销售人员的口头承诺，不视为有效。

4、为便于甲方对产品质量进行跟踪，在产品销售后_____天内乙方应将产品安装使用单位的相关信息提报甲方备案，便于甲方进行技术安装指导，协助乙方做好售后服务工作。

5、乙方应对合同所有内容和甲方提供的资料文件等承担永久性保密责任。

十二、合同生效、终止及争议

1、本合同有效期自_____年____月____日至_____年____月____日。

2、合同生效，需同时具备以下两个条件：

1) 甲乙双方代表签字加盖公章或合同章。

2) 乙方向甲方提供营业执照复印件加盖公章。

3、合同终止：

1) 乙方违反合同第十条中规定的违约条款。

2) 若甲方未按既定市场推广计划执行，乙方可以提出异议或终止合作。

3) 合同期满。

4) 如因其他原因一方终止本协议，需提前两个月以书面形式向对方提出，经双方确认后终止。

4、除法律规定的终止情况外，若发生下列情况之一，本协议将立即终止：

1) 甲方或乙方拥有的相关从业资格被政府行政部门取消或注销；

2) 本协议的任何一方进入，或被其他第三方申请，进入破产或清算程序；

5、在合同履行过程中，双方产生的争议，甲乙双方友好协商解决，协商不成，任何一方有权依照《民法典》在甲方所在地的人民法院起诉。

6、本合同附件_____份，双方盖章后，具有同等法律效力。

7、本合同所有条款均不涉及到甲方在军队、航运、铁路系统的销售。

8、本合同壹式_____份，甲乙双方各执_____份，具有同等法律效力。

甲方：

法人代表：

签约代表：

签约时间：

乙方：

法人代表：

签约代表：

签约时间：

区域经销权意思篇五

买方：_____

签订地点：_____

签订时间：_____

系列产品由世界一流的专业研发机构设计，功能卓越，外型人性化，加之生产厂多年的制造技术和丰富经验，从每个零件的加工到组装、检验、包装都精益求精，全部产品均通过和认证。

诚挚、周到的服务更体现了_____工具“以用户为本”的思想理念。

甲方决定授予乙方上述产品的区域经销权。

甲、乙双方就此事宜经过协商，依据中国有关法律之相关规定，本着互利，诚信的原则，签订本合同，以资共同信守。

一、乙方应领会并贯彻甲方的行销理念随着各行业生产效率及技术水平不断提高，对_____产品的要求也越来越严格。

为用户提供优质的_____产品，有力的技术支持及完善的售后服务，是本行业的必由之路。

面对目前市场鱼珠混杂、盲目竞价，忽视品质的现状，我们应以长远的目光，有力的宣传，勤奋的工作推动上述品牌产品的行销，而严禁以低价竞争的手段抢市场。

二、乙方的销售范围_____。

超越此范围时，应事先征询甲方意见，在甲方同意的情况下，乙方可销售。

否则乙方应以在当地销售额度的 0%给予当地有甲方代理权的经销商作为赔偿。

三、甲方以_____价格供货给乙方，乙方以不低于建议零售价的百分之_____价格销售，年销售目标为_____万元。

低于此额度时，另行讨论经销权。

如经销权被取消，乙方应无条件清理货、款，退回甲方。

四、自签订本合同之日起_____日内，乙方应向甲方开出第一批货物订购单，甲方应于接到订购单之日起，十五日内发出货物，运输费用由_____方承担。

五、乙方收到货物后，如规格、数量有误，应于一个星期内向甲方提出，甲方于受述三天内提出解决办法，予以解决。

六、产品包装以厂方包装为标准，甲方不予回收。

但乙方退回货物应带原包装。

七、乙方首批打货自甲方发货之日起一个月开始结算，以后每月结算一次。

每月最后一天为业务结算日，次月___日前将前期货款支付给甲方。

八、甲方提供的产品应符合相关技术标准，并协助乙方进行售后服务，甲方对产品质量负完全责任。

产品自乙方售出之日起，三个月内根据保修条款免费维修。

九、乙方应积极推动本合同涉及产品的销售工作，定期向甲方反馈市场信息，甲方对乙方的销售范围和成果予以保护，必要时可以参展、广告、深入客户等方式帮助乙方促销。

十、乙方的经销权期限从_____年____月____日至_____年____月____日，双方如无异议，自动延期，如需修改或解除，于期满一个月前提出。

十一、乙方应对经销产品妥善运输、装卸、保管，因此造成的损坏，由乙方负责。

十二、合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决。

协商不成时，可申请仲裁或提出诉讼。

十三、合同的变更及终止：双方可协商后变更合同，本合同双方如无提出变更或终止，即自动延期。

十四、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自贴印花，签名盖章后生效。

十

五、_____。

单位名称：_____ 单位名称：_____