

# 最新羽绒服经销合同(模板9篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 羽绒服经销合同篇一

乙方：\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着自愿、平等、诚实信用的原则，经友好协商，达成以下协议：

第一条 甲方将自身生产、经销、代销产品(以下统称\_\_\_\_\_产品)的区域经销权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营\_\_\_\_\_产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销\_\_\_\_\_产品，为一定区域范围内的消费者及\_\_\_\_\_业务人员服务。

第二条 授权经销的期限为\_\_\_\_\_年。

第三条 乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条 授权经销商的地址为\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_县(市、区)\_\_\_\_\_。如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。乙方只能在授权店内进行\_\_\_\_\_产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为\_\_\_\_\_提供相关服务。

## 第五条 甲方的权利与义务

1. 甲方有权要求乙方按甲方\_\_\_\_\_形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。
2. 甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。
3. 甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。
4. 甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金，直至取消乙方经销商资格。
5. 甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。
6. 甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。
7. 在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。
8. 甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。
9. 甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。
10. 甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

## 第六条 乙方的权利与义务

1. 乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。
2. 乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。
3. 乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。
4. 乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。
5. 乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。
6. 乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。
7. 乙方不得转让授权经销资格。
8. 乙方有义务执行甲方制定的销售政策；有义务按甲方的销售规则进行产品销售；有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条 甲方向乙方提供授权经销店的ci形象方案及《\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。乙方应严格按照甲方的要求，开展营业活动，对甲方开展的销售活动涉及乙方的，乙方有义务无条件配合。

第八条 甲方指导乙方做好开店准备。甲方认为必要时，向乙方提供教育和培训，乙方应积极配合甲方的工作，参与教育及培训工作，认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条 为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。乙方应接受甲

方的指导和监督。乙方应完全执行甲方提供的《\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。

第十条 乙方必须按照甲方的正确要求宣传甲方的公司形象，营运政策和产品。乙方不得擅自印刷、出版任何含有甲方内容的资料。乙方不得擅自公共媒体做有关甲方内容的宣传。

第十一条 乙方不得经销对甲方构成竞争力的其他公司的产品及其他非甲方提供的产品。

第十二条 在授权期内，甲方交付乙方使用的所有设备和技术，乙方无权另行转让。乙方擅自处理甲方资产造成的损失，乙方负责赔偿。

第十三条 在授权期内，乙方违反甲方管理规定，侵犯甲方利益，甲方有权随时取消乙方的经销资格。由此而给甲方造成损失，甲方有权向乙方索赔。

第十四条 在授权期内，对甲方提供给乙方的任何资料、文件等，乙方有义务为甲方保密，不经甲方允许，乙方不得向任何第三方提供。在合作结束时，乙方应将甲方提供给乙方的资料、文件等返还给甲方。

第十五条 本合同有效期为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第十六条 合同执行过程中发生的纠纷，甲乙双方应协商解决。协商不成，由甲方所在地人民法院管辖。

第十七条 本合同自甲、乙双方签字之日起生效。

第十八条 本和同一式三份，乙方持一份，甲方持两份(总部、分公司各持一份)。

甲方：\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_

(盖公章) (盖公章)

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 羽绒服经销合同篇二

乙方(特约经销商)：\_\_\_\_\_

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

### 1. 授权经销

1.1 甲方在此授权乙方于本协议有效期内甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2 尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3 乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商

的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

## 2. 分销区域、渠道和产品

2.1 乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2 销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3 乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4 乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5 乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6 乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

### 3. 乙方的责任和义务

3.1 经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2 保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3 负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4 按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5 负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6 乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

### 4. 乙方的投资、人力资源

4.1 乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2 乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_。

4.3 乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销

售经理。

4.4 乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5 乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6 甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7 甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8 甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9 乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10 鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11 上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

## 5. 供应价格及转售价格

5.1 甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2 乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。



5.3 甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

## 6. 流动资金与付款

6.1 乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2 乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3 如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

## 7. 市场支持及业务指导

7.1 甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2 所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3 甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

7.4 甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持\_\_\_\_\_之三最：

(1) 最广的铺点

(2) 最佳的陈列

(3) 最好的客户服务

7.5 甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

## 8. 交货

8.1 甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2 在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3 甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4 甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

## 9. 乙方的收益回报

9.1 乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应

投资回本协议项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

## 10. 协议书保密及完整性

10.1 乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

10.2 本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

## 11. 期限及终止

11.1 本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2 当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3 当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4 不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5 不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

## 12. 违约责任

12.1 除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

## 13. 知识产权

13.1 本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2 如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3 乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

## 14. 转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

## 15. 争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

## 16. 修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

## 17. 附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

## 18. 文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的  
所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

## 羽绒服经销合同篇三

甲方：\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

甲方与乙方协商，在平等、自愿、诚实、信任、互利的基础上，根据中华人民共和国有关法律，就乙方加盟甲方，成为甲方的经销商，开拓\_\_\_\_\_系列产品的市场，达成一致协议如下：

### 第一条 经销的授权

甲方兹授权\_\_\_\_\_为甲方在中华人民共和国\_\_\_\_\_地区的经销商，经销甲方的\_\_\_\_\_系列产品。

试合作期\_\_\_\_\_个月，在此期限内，乙方应积极开发市场，产品铺市场率达到\_\_\_\_\_%，即a类终端场\_\_\_\_\_家□b类终端场\_\_\_\_\_家□c类终端场\_\_\_\_\_家。

乙方每月向甲方付(汇)款应当超过\_\_\_\_\_万元，并且承诺每过一个月付(汇)款增长\_\_\_\_\_%，到期自动转为正式总经销商，从此甲方不得直接供货给该地区其他单位或个人。乙方首次现款提货最少达\_\_\_\_\_万元。

## 第二条 保证条款

1. 甲方保证其为依法存在、有权签订本协议的法人组织。
2. 乙方的营业执照应符合甲方要求，并保证其在经营活动中的真实、合法及有效性。
3. 乙方保证甲方不承担乙方与第三方之间存在的任何责任及连带关系。

第三条 期限本协议有效期为\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## 第四条 双方责任与义务

甲方：

1. 规范市场体系管理，提供技术支持及非保密技术支持文件。
2. 甲方有义务提供对乙方销售负责人员产品培训、技术支持等服务。
3. 有计划的开展广告宣传、活动推广并事先通知乙方予以配合。
4. 监督乙方在履行本协议过程是否正确执行。
5. 甲方负责“罗曼特”系列产品的质量，并接受当地行政管理部门的质量检测和监督。

乙方：

1. 乙方必须充分利用自己的销售网络及市场销售能力，促进甲方产品的顺利销售，按要求履行本协议规定的义务。

2. 乙方有保护甲方的产品的义务，不得以任何形式泄露甲方的产品机密。
3. 乙方应维护提高甲方商业信誉不得从事有损甲方利益的活动，或以任何言论抵毁甲方之产品。
4. 为顾客提供售前、售后等相关服务。
5. 帮助甲方进行市场调查、搜集相关信息，及时反映顾客的要求和意见。以便甲方了解市场动态，调整产品市场定位及策略。
6. 配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。
7. 积极配合甲方驻地业务人员工作，接受甲方的指导和监督。
8. 乙方不得以任何形式跨越\_\_\_\_\_地区进行任何形式的“罗曼特”系列产品的销售活动，不得以低于甲方规定的销售价销售，否则甲方将该行为视同违约行为，并终止本协议。

## 第五条 区域销售规范

规范市场，确保各地经销商之权益。乙方在销售过程中必须对产品实施监控，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经销商资格。

## 第六条 商品的价格

1. 甲方向乙方供货的经销价为：见附件。
2. 乙方必须按照甲方规定的售价范围内向顾客售卖商品。



3. 甲方将保留对产品销售价格调整的权利，若价格调整，甲方将提前\_\_\_\_天以书面形式通知乙方，经双方确认后，在统一时间内实施价格调整。

## 第七条 货款的结算及产品退换

付款方式：

1. 乙方每次向甲方购货，必须提前三日向甲方下订单，并一次性结清当次货款。

2. 办理银行汇票，可将银行汇票的复印件当天传真到甲方，再用邮局特快专递(ems)邮寄到甲方财务部。

3. 办理银行电汇。

4. 办理实时汇款(信用卡)。

产品退换之规定：

乙方如发现有由甲方责任造成包装出现破、漏及相关质量存在问题，或者因运输受损的产品，必须在收到货物后\_\_\_\_个工作日内向甲方提出书面退换申请，经甲方确认后进行退换，运费由甲方承担，如乙方未经甲方批准，单方私自退货的，甲方不予接收，因此产生的任何损失由乙方自负。

## 第八条 送货方式

甲方不为乙方提供送货服务，如要求甲方送货，需另付送货款。

## 第九条 税务责任

乙方在从事“罗曼特”系列产品的经销活动中所产生的税金

及据本协议所获得收益而应缴纳的税金，由乙方自行承担，甲方概不负责。

## 第十条 其他责任

1. 乙方不得私自以甲方名义，代表甲方签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

2. 甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则做出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则本协议自动终止。违约责任：甲方：甲方绕过正式的总经销商，直接供货给本合同第一条规定的地区其他单位或个人，按货值的15%向乙方支付违约金。

乙方：

1. 低价冲货：依据甲方\_\_\_\_\_号价格表，乙方任何时候(包括双方终止合同后)不按价目表上的相应价格销售甲方产品时，甲方有权中止或终止合同。若乙方因合同终止或其他原因需要低于经销价销售时，应事先征得甲方书面同意，甲方有权按本合同“产品退换之规定”办理退货。

2. 未达指标：乙方未能完成本合同每一条规定的指标，甲方有权取消乙方总经销资格。

## 第十一条 协议的解除或延续

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本协议自然终止。

2. 如乙方原因提前终止本协议的，乙方应与甲方结清履行本协议而产生的一切债权债务，经甲方同意后方可终止。

3. 甲方如不能按本协议规定履行义务，或有严重损害甲方利益的行为，甲方有权取消乙方经销商资格。并立即终止本协议，乙方不得再从事任何本协议项下的活动。

4. 对认真履行本协议规定的乙方，乙方可于协议期满前三十天提出申请，或甲方在本协议期满前向其发出邀请。乙方接受邀请后，可按通知办理续约手续。

## 第十二条 纠纷的解决

如有纠纷，双方协商解决，若经协商未达成共识可向甲方所在地仲裁部门提请起诉。

## 第十三条 协议附件

本协议有一份附件：产品价格表

## 第十四条 其他

甲方对乙方的支持约定

1. 乙方在经销协议期限内，要求必须达到\_\_\_\_\_万元的销售额(按款到账户计算)。如回款在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日未达到\_\_\_\_\_万元(按款到账户计算)，甲方有权取消乙方经销资格并终止本协议。如乙方年销售额超过\_\_\_\_\_万元，甲方以年终返利的形式给予乙方\_\_\_\_\_%的产品或现金作为奖励(现金或产品的兑现权利由甲方决定)。如乙方全年销售额(按款到账户计算)超过\_\_\_\_\_万元，甲方将追加新的奖项(甲方保留公开奖励额度)。

2. 乙方必须确保执行甲方规定的价格、区域、政策方针等，如果乙方不遵守以上约定，甲方有权立即终止本协议，取消所有返利。

3. 甲方业务人员有权参与销售业务管理、跟踪、监督乙方对甲方产品销售、回款、库存等到一切有关数据统计管理工作。

双方关系：

1. 本协议双方签字盖章生效。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自签字盖章之日起生效。

未尽事宜由甲、乙双方共同协商后拟定条款签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

代表(盖章)：\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

代表(盖章)：\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_

## 羽绒服经销合同篇四

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

一、合同宗旨：

为扩大 涛园门业 有限公司“涛园门业”品牌知名度，确保“涛园门业”品牌发展的规范化、标准化和专业化，甲乙双方秉承自愿、平等、互利、诚信的原则，经友好协商，就乙方加盟经销“涛园门业”品牌产品有关事项，达成如下协议，并共同遵守执行。

## 二、保证条款

1、甲方保证为依法经营的法人。

2、乙方保证其用于加盟经销的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效、真实且内容符合甲方的要求，可以从事“祥庭”授权系列产品经销活动。

## 三、授权经销区域、经销产品权限及授权经销期限

1、甲方授权乙方在省 市 县镇区域内加盟经销“涛园门业”系列产品。

2、本合同有效期从 20xx年 月 日至 20xx年 月 日止。合同到期前三十日内，经双方协商一致，可重新签订或续签下一年度的加盟经销合同。

## 四、加盟经销商销售目标：

1、合同期内，乙方须完成销售任务目标为 万元；

2、乙方在六个月内未完成销售资金回笼额的30%，又未提出甲方认可的理由或改善措施，则甲方随时有权提前终止执行本合同，并收回相关授权文件及物品。

3、本合同期内，乙方可在授权区域内以各种形式，按甲方全国统一的标准建立

## 五、经营保证金：

乙方需向甲方交纳经营保证金 万元；

在本合同期内，若乙方没有发生跨区域销售业务和其它有损“祥庭”形象等违约行为，合同期满或合同终止后一个月内，向甲方交回授权书和授权牌，产品证书(含框)，拆除形象墙、门头等品牌标识物后，甲方全额退还经营保证金，但不给付利息。如续签合同，保证金可顺延为下一年度保证金，如下年政策变动或经销区域变化，保证金可多退少补!公司不设立省级代理，最大渠道单位为地区级代理，一个代理一份合同，一份合同视为一个独立的渠道核算单位，每个经销区域都需独立缴纳保证金，一份合同中签订多个地级经销权则视为该合同无效。

## 六、订货及货款结算：

2、货款结算原则：现款现货,款到发货；

## 七、产品供应：

1、供货价格：甲方按(a类)客户全国统一出厂价供货给乙方，如遇甲方产品价格调整，甲方以书面形式提前十五天通知，具体价格详见附件。

2、乙方订购产品时，需向甲方出具订货单，订单经双方确认后，乙方预付订货款，甲方确认收到定金后安排生产，收齐货款后安排发货。

## 八、甲方权利和义务：

1、甲方有权对乙方进行考核及业务监督，对乙方营销活动中所出现的问题，甲方有权要求其限期整改。

2、如乙方出现严重经营亏损、或因有重大债务无法正常经营、或因违法经营被政府部门下令停业整顿、或被吊销营业执照及与经营有关的其它证照、或未达到甲方合同要求，甲方有权单方面终止本合同：

6、甲方向乙方授予经销商授权书，维护乙方经营权益，不在乙方获得加盟经销权的区域范围内，对相同系列产品另设加盟经销商。

7、甲方保证向乙方供应的产品符合相应国家标准及企业标准的质量要求，并向乙方提供产品质量检测报告等相关文件。

8、甲方负责向乙方提供专卖店装修设计方案，对商品陈列提出指导性建议，使之有利于展示品牌形象和乙方销售，并定期对乙方业务人员进行产品知识和相关业务知识的培训。

9、甲方向乙方提供导购员和服务技工服装以及部分助销品和一定的广告支持。

## 九、乙方权利和义务：

1、乙方享有甲方提供经营指导、培训及其相关技术支持的权利。

2、乙方享有甲方定额提供的宣传画册□pop□整体vi形象内的市场推广用品。

3、乙方享有获得相关销售奖励的权利，详见下款12条。

4、乙方必须向甲方提供法定代表人身份证、营业执照、税务登记证等相关证书复印件。

5、乙方必须遵守甲方制定的指定产品终端市场销售价格体系，原则上乙方有权在甲方制定的指定产品价格基础上进行上

下10%的浮动，未指定产品打折销售或提价销售必须提前经甲方同意才能实施，以维护甲方的市场价格体系。

6、乙方必须完善售后服务，甲乙双方共同处理乙方授权经营区域内消费者的产品投诉。

7、乙方应定期向甲方汇报专卖店和分销客户情况、销售情况、库存状况、竞争对手动态情报(月报：内容包括新产品、价格、市场政策与推广策略等)，按甲方要求完成营销管理汇报。

#### 十、产品运输：

1. 乙方可自行提货。

2. 运输单位如乙方指定、则甲方可代为托运、甲方负责托运前的货物质量、运输费用由乙方承担。

3. 如乙方无指定运输单位，则由甲方代办运输、乙方承担运费，乙方及时对货物进行验收、并将确认单返回或者在收到货物后电告甲方、如有误差、须于当日之内电话通知甲方核查、否则视为无效。 十一、产品售后：

1. 乙方收到货物后如有质量问题(建议在运输公司进行全面检查)、属于运输原因的必须与运输公司交涉、不属于运输公司的、乙方及时向甲方提出书面报告及照片、甲方在两个工作日内回复处理意见、产品一经安装、甲方不负人为的质量责任。

2. 须修复的产品、甲方在十日内修复完毕、(以上时间以收到返厂货物之日起计算)返修费用由责任人承担。

3. 质量保证产品出售之日起保修一年(特定因素除外)

4. 因甲方产品质量问题并经甲方确认而需要重做的，而甲方



已开具增值税发票给乙方的，在办理重做时，甲方不再另行开具增值税发票。

## 十二、销售奖励：

1、为鼓励经销商做好区域市场和售后服务工作，对签约经销商实施奖励政策。对未签订本合同的经销商，甲方不给予奖励政策支持。

3、特价门、工程门可计销售额但不算返利。

4、返利奖励在本经销合同期内完成年度经销任务提走全部库存门后发放，由甲方以样品门或产品形式奖励等值产品，样品门为公司提供的新款门(款式、颜色、尺寸)统一。

## 十三、违约责任：

1、如乙方违规操作、串货砸价、扰乱市场等行为，将取消经销商任何返利和奖励；情节严重向乙方处以一定数额的处罚，并有权立即解除经销合同。

2、甲、乙双方任何一方违约，对方均有权解除本合同。

## 十四、其它约定：

1、甲乙双方任何一方应对履行本合同及相关附件而知悉的商业秘密承担保密义务，即使本合同期满或因任何原因而解除，保密义务应继续承担两年。

2、依照甲方公司管理制度，甲方不允许甲方任何人员以公司名义向乙方以任何形式借款借物，若乙方借款借物给甲方人员，应纯属个人行为，所有责任及损失与甲方无关。

3、未经甲方同意，乙方不得向第三者转让其在本合同内容的任何权利和义务。

4、乙方在经营期间已建专卖店的,但未能达成公司销售目标而中止合同的,甲方有权从乙方经营保证金内扣除相关的样品及其它补贴。

5、乙方经营期未满足单方面中止合同的,甲方有权扣除乙方20%的经营保证金,并且甲方有权不给乙方任何销售返利。

6、甲乙双方在解除本合同后,甲方立即收回授权牌,乙方应在三个月内拆除有关“祥庭”商标的相关标识,否则将追究乙方的法律责任并予以赔偿。

#### 十五、争议解决:

因合同履行发生争议的,双方应协商解决,协商不成时,双方可以同意申请仲裁或提起诉讼,由甲方总公司所在地仲裁委员会或人民法院管辖。

#### 十六、合同生效:

本合同经甲乙双方签字,且乙方在本合同签订十五日内足额交纳经营保证金后自动生效。

本合同一式两份,双方各执一份,具同等法律效力。未尽事宜,双方另行协商补充合同,补充合同与正式合同具同等法律效力。

甲方(公章): \_\_\_\_\_ 乙方(公章): \_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日 \_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

# 羽绒服经销合同篇五

甲方：(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

第一条 本合同相关术语解释：

第三人：指合同当事人之外的，可能与甲，乙一方或双方有利害关系的其它人。

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，本着坦诚合作、利益共享、风险共担的原则、就双方共同开拓市场，推动双方事业的繁荣和发展，甲乙双方达成如下协议：代理商应当具备的条件：

- 1、具有独立法人资格的合法企业。
- 2、接受并认同甲方的经营理念，销售、价格政策及本合同的相关规定。愿意接受甲方的专业知识培训。
- 3、具备水家电产品销售经验以及具有客户资源、渠道资源等相关行业的专业背景，且在本区域有成功运作市场的经验。
- 4、具有一定的资金实力。
- 5、配备专人负责甲方产品的销售及技术支持。
- 6、在本区域应具备基本成熟的营销网络，或在所负责区域有良好的人脉资源。

第二条、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(区)\_\_\_\_\_县代理商，销售“绿磁”品牌系列产品，授权日期在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_

月\_\_\_\_\_日止。授权期满后，双方可商定续约本合同。

### 第三条甲方的责任和义务

- 1、甲方提供产品进入市场的合法手续及相关的认证检测文件
- 2、甲方长期为乙方提供技术培训和技术指导。
- 3、甲方有义务将相关市场信息与乙方进行沟通、分享。甲方推出同类型以及其他类型新产品时，应及时通知乙方。
- 4、甲方的营销策略有调整以及有促销活动时，应及时通知乙方。

### 第四条、乙方的责任和义务

- 1、乙方保证严格尊重甲方的产品版权及商标权，未经允许不得以任何方式组装、复制所代理的产品。保证在甲方的销售政策的指导下对所代理的产品进行市场活动，不得泄露、传播所代理产品的商业机密。经此造成的一切后果由乙方自行承担，且甲方保留追究乙方法律责任的权利。
- 2、乙方有权要求甲方提供足够的技术和售后服务支持，对乙方的销售人员和售后服务人员进行产品知识培训。
- 3、乙方有义务保守甲方有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订产品的行销计划。
- 4、乙方在取得甲方委任的代理资格后，首次需要达到\_\_\_\_\_万元的定货量，用于保证产品代理合同的履行。首次\_\_\_\_\_万元的货款在签署合同生效一周内汇到甲方指定的帐户上，如逾期不汇款，此产品代理合同将自动失效。
- 5、乙方的终端零售价可根据当地市场实际情况进行调整，但上下浮动不得偏离甲方所制定的市场指导价的15%。具体执行

价格需经甲方负责当地市场的负责人批准后方可实施。(市场指导价见产品价格目表)

6、乙方应积极在当地利用各种资源开发空白市场，在市场开拓前期有权要求甲方协助指导工作。

7、在合作期内，乙方有责任严格遵守甲方产品销售代理相关条款进行市场操作，享有相应的权利和责任。

8、乙方应对甲方产品的技术予以保密，在合同期限内应当做好区域内的售后维护工作。

9、不向其它有”绿磁”经销商代理的地区推销产品，不得以优惠条件与其它经销商竞争，不可诋毁“绿磁”经销商的声誉。

10、按章纳税，合法经营，不可破坏公司整体形象。

11、未经允许，不准私自转让经销商资格

## 第五条、产品价格及货款支付

1、甲方以本协议附件所列价格将商品销售给乙方。甲方因各种原因需变动价格时，应于正式调整前一个月通知乙方。

2、乙方每次订购甲方产品必须是现款结算，结算方式可通过甲方指定的银行帐号进行转帐或汇款，甲方收到乙方当次订货之全部货款后，甲方将在七天之内以普通汽运的方式发出当次订货产品，(因自然灾害天气，不可抗拒因素除外)产品运费由乙方承担。

## 3 退、换货保障

(1)一次性开箱不合格的产品自售出之日起在20日以内完整地返回甲方，甲方无偿给予更换。

(2) 乙方在销售中确因甲方产品存在批次问题依程序判定后可向甲方退调换，运费由甲方支付。(外包装要完整，机器包装箱内配件齐全，说明书等机型与外包装一致相符)。

(3) 退货中如外包装破损不全，如配件缺少、如外壳属外力所致破残，甲方按配件费折算扣除乙方的相应退货金额。

(4) 在合同期内，乙方享有换货保障权利，机器外包装完好未拆封三个月以内按15%折旧返回，六个月以内按25%折旧返回，六个月以上按35%返回，以上返回货物在下次订购新产品时以货物返还，(折旧机器不含往返运费)。

(5) 在合同期内，经销商管辖区域内发生窜货行为给公司造成影响的，除取消经销商资格外，不予执行退换货政策。

## 第六条、 订货规定

1、乙方向甲方订货时，须填写产品订货单，由法人代表或授权人签字盖章，连同汇款凭证一起传真给甲方，并电话告知甲方，甲方在收到产品订货单后一个工作日内，将根据自己的库存情况，向乙方通报订单是否有效并实施发货。

2、乙方在收到所订货物后，应当场确认所收货物的数量和质量，若与订单有异，应在2天以内及时告知甲方;若确认无误，应认真填写收货回执单，由法人代表或授权人签字并加盖公章后，在两个工作日之内传真给甲方，甲方收到乙方的回执单后，将视同乙方所收货物无数量和质量问题。

3、乙方保证首次进货量不得低于\_\_\_\_\_万元的产品;第二次以及以后每次的进货量不得低于首批提货数量的1/2。

4、根据乙方的定货数量，甲方负责向乙方提供1%的产品宣传资料费用。若超出预算的宣传资料，费用由乙方承担。

## 第七条、甲、乙双方责任界定

- 1、甲方保证产品质量符合出厂标准，甲方向乙方提供产品所有文件和资质证明。
- 2、乙方在约定的经销地区内销售甲方的产品，应积极配合甲方各项推广计划的实施。
- 3、乙方不得以任何形式的传销行为销售甲方的产品，若发现甲方有权终止合同。
- 4、在甲方的指导下，保持合理的库存和及时的货物配送。若乙方无法在分销地区内按照指标全面发展业务或配送能力不足时，乙方应同意甲方调整分销地区。
- 5、按甲方要求，乙方应定期向甲方提供产品销售网点状况，库存情况，对帐明细及客户资料等销售与市场信息，以供甲方制定推广策略。
- 6、甲乙双方均不得在本协议期内或期满后将对方商业机密泄露给第三人。

## 第八条、广告支持

- 1、乙方就我公司产品进行广告宣传与推广活动时，其宣传推广方案事先报甲方批准同意后，甲方视其产品销售状况及当地市场的实际情况，就乙方对我公司的产品宣传推广活动给予相应的支持。未报甲方批准同意的任何宣传推广活动，甲方一律不承担任何责任与费用。
- 2、甲方将免费向乙方提供一定数量的产品宣传册、资料、易拉宝、展架等广告宣传品。

## 第九条、经销商的义务

- 1、乙方应按年度销售任务保证每月的销售任务，甲方给予乙方三个月的试销期，若三个月内乙方无一定的销售额，甲方可按实际情况收回乙方的经销权。
- 2、在本合同期间，乙方有责任如实汇报单月的库存状况，市场销售状况等。
- 3、维护甲方产品品牌形象，积极配合甲方的产品宣传推广工作。
- 4、严格按照甲方规定的价格体系，在辖区内销售甲方产品
- 5、在规定的区域市场内销售，不得跨区域经营，更不能冲货，窜货。
- 6、乙方要单独或与其它公司推广甲方形象、产品宣传、广告、展销会等促销活动必须征得甲方同意后方可实施。
- 7、乙方样品陈列展示应摆放在最为显眼的地方，并且尽可能地将产品集中展示，以利于产品的推广。
- 8、乙方在展示厅，推广产品时应保持产品的清洁，完整性。
- 9、乙方在销售推广过程中的任何时候，不得说有损于“绿磁;品牌或绿磁科技公司的言辞。
- 10、乙方有以下情况之一，甲方有权收回乙方的经销权：
  - a.乙方出现恶意冲货，窜货现象。
  - b.乙方在经营过程中，严重违反甲方的价格体系出现随意升、降价等现象。
  - c.乙方在经营过程中出现严重滞销现象，而又不愿接受甲方



的正确指导，不配合甲方工作人员的工作。

d.乙方严重损害甲方产品的品牌，公司形象。

e.合同到期后乙方不再经销甲方产品。

## 第十条 销售合作

1、甲方对乙方销售进行如下帮助：

a.提供各种促销合作支持。

b.提供产品使用技术支持。

c.乙方根据当地市场销售状况，可提出有利于甲乙双方共同推广企业形象和经销产品销售的建议和一些实施方案(如促销建议，展销会活动，技术交流会等)。经双方协商后，甲方可提供技术，销售人员及相关资料的支持，甲方派出的培训，市场推广人员的食宿及交通等相关费用由乙方承担。

2、乙方对甲方提供如下帮助

a.提供当地市场的销售建议，产品改良建议

b.乙方提供培训场地，供甲方销售顾问对乙方的销售人员进行销售培训。

c.乙方在合同期间，有义务维护甲方的商品形象和企业形象，并有责任做好售后服务

## 第十一条 限制竞争

1、甲方保证在与乙方的协议期内，不支持任何第三人在乙方销售区域内脱离乙方从事经销或直销活动。

2、乙方保证在合同期内，不得以任何方式限制或妨碍甲方与其他第三人在乙方经销区域之外订立并履行同类合同。

## 第十二条 盘点

1、乙方要定期进行库存盘点，并及时将销售月报表传递给甲方。

2、甲方若认为乙方的盘点和销售报表有错误及遗漏的地方，应及时通知乙方，并提出改正劝告。

3、如遇前项情况，甲方可与乙方一同进行盘点工作，以保证结果的准确性。

## 第十三条 契约(协议)的解除

1、甲方和乙方中任何一方违反本契约的某项条款，另一方有权直接解除本协议。

2、下列任何情况出现时，甲方可直接解除本协议，或依据本协议，暂时终止与乙方的代理关系：

a.乙方的收益水平，经营能力和资产状况明显恶化，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。

b.乙方就经销甲方产品的销售额持续下降的情况下，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。

c.乙方宣告破产或被查封时。

d.乙方违反本协议的经销范围而导致的冲货，窜货现象，甲方一经查实，可有权立即与乙方解除代理关系，并保留相关的诉讼权利。

e.代理关系解除后，本协议立即失效。

#### 第十四条、协议的变更

- 1、本协议如无甲方的许可，不得进行变更。
- 2、本合同附件和正本效率相同。

#### 第十五条 争议事项

本协议所列条款如有异议，或存在本协议未列事项，双方应本着积极坦诚的态度协商解决。

#### 第十六条 诉讼

如甲乙双方对争议事项无法友好的协商解决，可向广东省珠海市中级人民法院提出诉讼，寻求法律支持。

本协议一式两份，在双方盖章签字后生效，甲乙双方各保存一份

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

### 羽绒服经销合同篇六

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

1. 经销范围：包括红星系列灯具、灯饰□led灯等产品的批发

零售及其售后服务。

## 2. 经销地区：

## 3. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

## 4. 付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

## 5. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方10%的佣金。

## 6. 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、销售情况和广告资料。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

## 7. 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，则提交苏州仲裁委员会，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。

## 8. 其他条款

8.1 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，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方3%的佣金。

8.2 若乙方在3月内未能向甲方提供订货，甲方不承担本协议的义务。

8.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

8.4 本协议于20xx年5月1日签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章） 乙方（盖章）

法定代表人（签字）： 法定代表人（签字）：

委托代理人（签字）： 委托代理人（签字）：

签订地点：常州金龙大酒店 签订地点：常州金龙大酒店

年 月 日 年 月 日

## 羽绒服经销合同篇七

甲 方：（以下简称甲方）

乙 方：（以下简称乙方）

甲乙双方经过友好协商，在诚信平等、互惠互利、共同发展的基础上，整合双方的优势资源，现就双方共同开拓甲方“系列产品”的销售市场事宜达成协议如下：

## 第一章 总 则

1.1 甲方指定乙方为“系列产品”在下列区域的代理商，销售甲方指定的产品，甲方同意乙方在指定的区域内按照本协议的约定开展营销活动，不得擅自超出该区域进行销售(乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权)。

指定产品： 系列。

系列代理区域为： 。

1.2乙方销售代理期限为：年月日至年月日。

1.3乙方代理期限内进货任务为万元。

1.4乙方首批进货额为万元，保证金万元。协议经签字生效之日起10天内如乙方不能按时足额付款,则本协议自超期之日起自行失效。

1.5乙方在指定区域内可以“系列”的名义从事“系列”的销售及宣传活动。乙方在未经甲方书面授权的前提下，不得以甲方名义从事其他的商业活动，否则视为乙方的单方面行为，甲方不对该行为负责。

1.6为保障良好的市场销售秩序，乙方在指定区域内允许开发二级代理商和终端网络直营商。乙方开发二级代理商前必须将目标客商的具体情况向甲方做出书面通报，在同二级代理商签订合同时必须是一式三份，甲方、乙方和二级代理商各执一份备档，便于市场管控。

1.7 代理产品

1.7.1 代理产品为甲方“系列”产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

1.7.2 甲方开发其它新产品，将另行通知乙方具体销售政策，乙方优先代理。经双方同意后可另行签约或以本协议为准。

## 1.8 销售目标

乙方需完成合同销售目标，如乙方逾期未能完成，甲方有权对乙方的销售资格提出质疑直至取消合同。

## 第二章 乙方的权利和义务

2.1 乙方必须对指定区域内的不同类型的终端网点进行开发、铺货，使甲方的产品在乙方区域内迅速实现较广泛的终端可见指标。

2.2 乙方不得以任何方式或手段向指定区域以外的地区和渠道销售甲方产品，否则，甲方有权追究乙方责任。

2.3 乙方在经甲方书面同意并授权的情况下，有依照甲方认可的条件(时间、地点、形式等)开展相应的市场推广、促销活动的权利。乙方在开展市场推广、促销活动中若需要甲方提供技术和谈判方面的支持时，甲方必须大力支持。

2.4 乙方有义务维护甲方及“系列”的市场形象。在未经甲方书面许可的情况下，乙方不得超出协议内容进行市场宣传及其他商务活动。

### 2.5 乙方的权利：

2.5.1 有权提出对市场推广有益的经营主张或建议。

2.5.2 甲方如有违反本协议约定之条款，经乙方查证属实并提出整改建议后甲方仍无改善，乙方可立即以书面形式解除本协议并追究甲方责任。

### 2.6 乙方的责任：

2.6.1 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，协议签订后30日内，组建不少于人的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高市场服务能力。

2.6.2 乙方应按照甲方规定的价格、在双方协议的代理区域内销售，不得擅自越区销售和低价或高价销售。

2.6.3 产品销售应严格执行双方议定的产品价格体系，如需调整价格应以甲方正式行文通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

2.6.4 严格执行双方确定的任务量，确保万元以上的产品库存，防止市场断货发生。

2.6.5 严格按照协议确定的渠道类型和目标进店数铺货。

2.6.6 严格按照协议确定的二级经销商开发要求进行开发。

2.7 乙方有权对甲方的销售、服务等工作进行监督，提出批评意见或投拆。

2.8 乙方应对在履行本协议时获得的任何甲方的资料予以保密。

### 第三章 甲方的权利和义务

3.1 为支持乙方的销售，甲方将配备一定的市场支持费用，由甲方指导监督使用。

3.1.1 市场支持政策：甲方给予乙方的市场费用必须用于市场实际所需，乙方市场所需费用由甲方代表确认后，乙方以书面形式连同费用支付证明向甲方申请报批。甲方对乙方的支持建立在乙方实际回款数额的基础上。

3.1.2 市场支持及返利，在合同期内，按营销政策办理。



3.1.3若乙方成渠道、成规模、有组织、有意识地向合同约定以外的区域及渠道销售产品;在无正当理由的情况下，乙方有意扰乱合同约定的价格体系并且拒不规范。为此甲方有权完全扣除返利。

3.2 甲方对乙方的经营状况、价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

3.3甲方与乙方共同管理市场，如发现乙方在市场运作中有不规范或执行不力的情况，有权向乙方提出合理建议并督促执行。

3.4兑现以书面形式所承诺的各种支持，口头承诺无效。

3.5 因乙方储运不当而造成对产品质量的影响，甲方不承担责任。

3.6 甲方向乙方明确：甲方派出的地区销售人员在未得到甲方书面确认的前提下，不能向乙方借货、调货、索要产品或借支现金，如由此造成乙方直接或间接之损失，甲方不承担责任。

## 第四章 产品价格

4.1 系列产品价格：

4.2 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。

4.3 甲方调整产品价格时，须提前30日以上正式行文通知乙方。

4.4 乙方必须严格遵守和执行甲方制定的销售价格，否则，甲方有权停止向乙方供货。因此而影响乙方的销量，甲方将不承担责任。

## 第五章 订 货

5.1 乙方订货必须详细填写“系列”《产品订单》，并传真至甲方总部，乙方订单必须签字、盖章，双方认同订单与本协议具备同样的法律效力。

5.2 甲方在确认乙方全部货款到帐后，应及时发货。若因不可抗力(如地震、水灾等自然灾害或遇国家法定节假日而造成的客观延误)原因导致的甲方延误交货，甲方不承担责任，但应尽最大努力交货。

5.3 若遇缺货或断货无法执行订单，甲方应与乙方沟通，协商修改订单并重复以上的工作流程。

5.4 产品运输费用由甲方承担。甲方只承担到站费用，到站后短途运费乙方自行承担。

5.5 乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3%，应凭相关部门和保险公司有效证明文件3日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔或重新补发货，超过5日以上视为乙方无异议。

5.6 乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额，收货后三日内未通知甲方，视为乙方收货正确。

## 第六章 结算和付款方式

6.1 在本协议有效期内，甲、乙双方同意采用款到发货的结算方式，即乙方订货必须先付清全部货款，甲方在确认收到乙方的全部货款后方能发货。

6.2 乙方应用现金、电汇或银行汇票的方式，将货款付到甲方指定的银行帐户。

## 第七章 商标及其它知识产权

甲方的商标、版权、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本协议签订，但甲方并未授权乙方使用甲方商标、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除非甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，将承担因侵权而导致的一切法律后果。

## 第八章 签名及盖章

8.1 本协议或本协议的补充协议(或附件)及在履行本协议过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并由甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章，否则，该协议或文件无效。

8.2 所有甲方驻乙方区域业务人员或其它人员的行为必须以本协议为准，甲方不承担因任何个人行为所产生的一切后果，甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本协议约定事项的依据，若需要增加内容须加入协议附件并经过双方同意并签章。

8.3 乙方在未得到甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借款和借货行为均属乙方自身行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任。

8.4 乙方未提供公司名称、营业执照、法人身份证、税务登记证、卫生许可证等相关资料时，按此协议进行运作；将乙方提供以上资料后方可正式签订经销合同。

## 第九章 法律效力

9.1 本协议书有效期自 双方本着真诚合作的精神就续签本协议再行协商。

9.2 本协议经双方法定代表人或其授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本协议生效后，将取代协议生效前的所有洽谈协议和以前甲、乙双方签订各类协议和约定。

9.3 若有未尽事宜，甲、乙双方协商形成协议补充协议，具有同等法律效力。若甲、乙双方因履行本协议发生争议，双方应协商解决，协商不成，争议由甲方所在地人民法院管辖。

9.4 本协议共一式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

9.5 本协议签约地： 。

甲方： 乙方： 年月日：

## 羽绒服经销合同篇八

合同编号：

甲方： 联系方式： 地址：

乙方： 联系方式： 地址：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_地区成为甲方\_\_\_\_\_产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等

1、产品名称：\_\_\_\_\_。

2、产品规格：\_\_\_\_\_。

3、产品零售价：\_\_\_\_\_。

4、产品代理价：\_\_\_\_\_。

5、产品首次货量：\_\_\_\_\_。

### 三、甲方的责权

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的窜货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规\_\_\_市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_元（人民币），合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

### 四、乙方的责权

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被窜货方的所有损失。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式产品一律执行款到发货。

六、奖励政策根据甲乙双方协商结果，首批提货量为\_\_\_\_\_件，年任务量\_\_\_\_\_件；能完成年任务量者，再奖励\_\_\_\_\_ %货。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，双方都可向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

十、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。

十一、有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

甲方（签章）： 签订日期： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 签约地址：

乙方（签章）： 签订日期： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 签约地址：

## 羽绒服经销合同篇九

合同编号：

甲方：

地址：

电话： 传真：

乙方：

地址：

电话： 传真：

签定地点：

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白酒系列产品。

2、甲方授予乙方白酒系列产品的销售区域仅限 。

三、产品价格：

1、价格按甲方统一价执行（ 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 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息计算。

#### 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、酒楼 家。

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)，月度销售比例及任务如下：

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，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、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

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。

## 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。

十四、其它：

甲 方： 乙 方：

年 月 日