

2023年代理品牌销售合同(大全6篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

代理品牌销售合同篇一

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)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

代理品牌销售合同篇二

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，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惠的统一代理价格。甲方提供给乙方的产品，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：

代理费用=合同额×a

b)合同额高于公司____%以内(含____%)

代理费用=×a+(合同额-) \times b

c)合同额高于公司____%以上部分

代理费用=×a+(合同额-) \times 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____%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____%。

b)用户付款进度达到合同额的____%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____%。

c)用户付款进度达到合同额的____%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____%。

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(投标价获得甲方书面同意)，甲方按合同中专用产品总价的____%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)：_____

法定代表人(签字)：_____ 法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

代理品牌销售合同篇三

乙方：_____

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1. 甲乙双方共同认定确定的代理期，自___年___月到___年___月止，代理区域在___省___市所属区域内。
2. 甲方认定乙方为___代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额___万元付给甲方。
3. 甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以___倍的代理权金赔偿乙方。乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出___倍代理权金的赔偿。
4. 传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的___%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人所得税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。
5. 乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛岚国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。
6. 甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。
7. 奖励：乙方a全年获税后净利___万rmb□甲方奖励___%□b全年获税后净利___万rmb□甲方奖励___%□c全年获税后净利___万rmb□甲方奖励___%□d全年获税后净利___万rmb□甲方奖励___%。
8. 本代理合同一式___份，双方各执___份，以甲乙双方法定代表人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。甲乙双方互相提供以下

证件复印件并加盖公章备存：营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

甲方：_____乙方：_____

代表：_____代表：_____

地址：_____地址：_____

账号：_____账号：_____

开户行：_____开户行：_____

电话/传真：_____电话/传真：_____

邮编：_____邮编：_____

email□_____email□_____

网址：_____网址：_____

日期：_____日期：_____

手机：_____手机：_____

代理品牌销售合同篇四

涉及代理行为的当事人，都需要准备一份代理相关的合同。签订代理合同时，最好对合同进行公证或律师见证，从而由其他机构来共同承担代理风险。你是否在找正准备撰写“品牌代理合同范本”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

甲方：_____

乙方：_____

乙方经对甲方之经营理念、产品情形、营销模式、管理能力等多方考核并表示认同接受，同时结合自身条件、可发展空间、当地市场资源等多方面的商业环境，提出_____品牌产品区域总代理申请，经甲、乙双方本着友好协商、平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守：

第一条：总则

3、甲、乙双方必须遵守中华人民共和国法律所规定的各项法规，守法经营；

4、本合同受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条：代理经营区域、代理经营期限

2、本合同期限为_____年，自_____年_____月_____日到_____年_____月_____日止。

第三条：公司经营技术资产

a□品牌字号形象标识；

b□营运和促销方案；

c□形象识别cts系统；

d□统一的广告资源和广告效应；

以上经营技术资产乙方只能分享使用。

第四条：甲方的权利和义务

- 1、负责国内市场的开发、推广及广告宣传；
- 2、同意乙方无偿使用提供的经营技术资产；
- 3、负责产品按时、按量的供应；按进货比例免费提供相关海报、展架等宣传资料；
- 5、甲方有权对乙方的经营状况、货品销售、库存、商品价格等情况随时进行检查和指导；
- 6、甲方对乙方实施代理价供货原则，以统一的《供货价格表》为准。

第五条：乙方的权利与义务

1、区域垄断经营权

代理商正式确立后，未经乙方同意甲方不在其区域发展代理商、直营专卖店；

2、返利权

3、价格自治权

4、区域招商自治权

5、商品配送权

8、甲方对乙方返利以签约之日起按季度，年终结算，优惠让利部分每次兑现。

第六条：其它补充规定

1、乙方招商时可收取代理商的代理费，但不得以收取此费用为目的；

2、乙方只能在其区域内从事代理业务和经营销售，不得以任何形式跨区域经营销售；

第七条：购货、换货、退货原则

4、代理商也可提供详细地址要求总部直接代发货至零售商客户。

第八条：合同的违约责任和其它

1、在合同期内每月完成_____万元的代理定额，前期开拓市场可放宽至三个月完成_____万元，以后隔月未完成合同定额，按放弃代理资格处理；(注：当月超额进货部分可以向后月分摊，后月超出部分不能向前月分摊)

2、在合同履行过程中任何一方违约应按合同约定向对方赔偿违约金；

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。

甲方：_____

乙方：_____

_____年_____月_____日

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。

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。

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

(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。

(2) 乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

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。

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。

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，甲方与乙方却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

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。

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)：

(1)竞争对手的资料，其产品和价格。

- (2) 实际用户和潜在用户对产品的意见。
- (3) 用户需求信息。
- (4) 未来市场发展机会。
- (5) 投标信息(包括报价的和未报价的)。
- (6) 市场调研。
- (7) 新产品或改进型新产品能否令用户满意。
- (8) 有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

九、知识产权

- 1、乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。
- 2、乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。
- 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。
- 4、甲方应提供代理产品的设计和和生产有关说明。

十、协议期限

- 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。
- 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。

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。

4、关于协议终止

(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

(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。

(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：_____

_____年_____月_____日

甲方：_____

乙方：_____

一、总则

1、甲方授权乙方为“_____产品_____地区特约代理商/地区总代理商”，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》,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》。

二、甲、乙方责任和义务

(一)甲方的责任和义务:

1、甲方为乙方提供产品销售和市场开发所需技术资料 and 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为乙方提供市场保护;(仅限于地区总代理商)

(二)乙方责任和义务:

2、乙方有义务收集当地市场及相关竞争产品的有关信息,并按甲方的要求及时反馈甲方;

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_____的一定定货量,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。根据甲方市场销售计划,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：

(1) 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。

(2) 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。

(3) 广告宣传支持

乙方如举办与甲方_____产品有关的大型市场开发或公关活动，需甲方对其提供技术支持和谈判支持时，应提前通知甲方，甲方应予积极配合。

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。

甲方: _____

乙方: _____

_____年_____月_____日

代理品牌销售合同篇五

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_____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。
- 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。
- 7) 乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。
- 8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货(该批货取消换货率)。

五、结算方式：

- 1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要

求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的_____%(以上价格为不含税价格)。

3) 乙方配货换货率为_____%，追加商品换货率_____%。

4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式(订单加配货制)：

1) 订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2) 配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配法基数为：_____。

3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为_____。(同上第二条)

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

七、退换货方式：

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权

不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

八、违约条款：

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

九、合同终止：

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。

2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。

3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。

4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。

5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

十、代理优先权：

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方

享有优先续约权利。

十一、争议解决：

1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。

2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，有效期为_____年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

十三、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

委托代理人(签字)：_____委托代理人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

签订地点：_____签订地点：_____

代理品牌销售合同篇六

企业名称（以下称“甲方”）：

统一社会信用代码：

通讯地址：

企业名称（以下称“乙方”）：

统一社会信用代码：

通讯地址：

根据《_合同法》及其他有关法律、法规之规定，买卖双方经过协商，确认根据下列条款订立合同，以资共同遵照执行。

产品名称

合计人民币金额（大写）：

1、质量标准：

乙方所需瓜菜的品种、等级和质量由双方按照_____所提供的_____农产品等级标准确定，没有标准的则由双方看样协商确定。

甲方确定每次瓜菜的采收时间，确保所收购的瓜菜干净、新鲜，不掺杂土泥沙，没有农药和化肥等污染，符合绿色食品的标准，适合储藏和长途运输，完全满足乙方对瓜菜的时间和品质要求。

2、产品包装：

瓜菜包装费用标准由双方根据不同的瓜菜品种和运输要求确定，包装物可由甲方负责提供，包装费用由乙方承担。需回收的包装物由乙方负责回收交还甲方。

1、本合同产品的到货日期为：合同生效起_____个工作日内。

2、本合同实际支付金额为人民币（大写）_____。

3、本合同经双方签订后正式生效，付款方式：_____。

4、甲方未付齐货款全款（100%）之前，货物所有权归乙方所有。

5、定金：_____

1、产品的交付地点为。

2、甲方应在规定的时间和地点按时、按质、按量交货，并及时通知乙方，由乙方经办人根据双方确定的等级质量标准的包装要求验收。

3、甲方负责组织人员根据承运人的要求及时装车并承担相应的责任和费用。甲方有义务协调因收购、装车等因素所引发的民事、交通纠纷、保证承运人、运输车辆及所装载农产品的安全和通行无阻。

4、运输车辆一般由乙方负责调派。甲方可向乙方推荐本地承运人但须保所荐承运人的商业信誉和承运车辆的车况良好，适合承运乙方本次所订购的农产品。

5、甲方发现收到的货物与规定的不符，应在货物到达之后_____个工作日内向乙方提出书面异议，乙方在收到异议后应在合理期间内根据产品的具体情况协助甲方解决，直至验收合格。甲方怠慢行使该该项权利，视为产品验收合格。

1、双方约定由于水灾、火灾、地震、台风、战争、海关检查、进口手续及厂商供货延迟，等不可抗拒的原因，导致合同不能全部或部分履行（或适当履行）的，免除相应的违约责任。

2、受到上述免责事项影响的一方，应在_____天内通知另

一方。

3、如果受上述免责事项的影响，使本合同主要义务之履行延迟的时间超过_____天，则任何一方均有权接触合同而不承担任何后果，也可有双方协议采取其他补救措施。

1、甲方逾期付款的，应每日向乙方支付合同标的金额_____的违约金。

2、乙方逾期交货的，应每日向甲方支付合同标的金额_____的违约金。

本合同项下发生的争议，由双方协商解决，协商不成的，双方同意交由法院管辖，由败诉方承担律师费，交通费等相关合理费用。

1、甲、乙双方应保守通过签订和履行本合同而获取的对方之商业及技术秘密，包括本合同文本，相关技术文件、相关数据，以及其他有关信息。

2、就本合同订立及履行过程中的问题或与本合同有关的问题，一方作出有法律效力的意思表示，应以书面形式作出，加盖本方公章，且向对方送达，对方应_____个工作日内回函，否则视为无效。

3、本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

（以下无正文）

甲方：（盖章）

法定代表人：

签约日期：

乙方：（盖章）

法定代表人：

签约日期：