

2023年软件企业销售合同(模板5篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

软件企业销售合同篇一

乙方：_____

甲乙双方经友好协商，就甲方向乙方购买_____软件产品及相关服务的事项，达成以下协议。

一、甲方向乙方购买的_____软件产品及其服务项目如下：

标准版_____元/套

专业版_____元/套

_____软件标准版_____元/套

专业版_____元/套

合计金额

小写：人民币_____元整

大写：人民币_____万_____千_____佰_____拾_____元整

二、乙方为甲方提供的软件产品以及服务分三个阶段实施：

第一阶段：系统准备阶段

甲方工作

软件企业销售合同篇二

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系列安防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。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1) 总代理区域：甲方授权乙方为该区域总代理商，负责甲方的金麒麟品牌汽车防盗系列产品销售、售后服务等在该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：福州三富电子有限公司金麒麟品牌汽车防盗报警系列产品。

(3) 乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日起一年内，即20xx年x月x日起到20xx年x月x日止。

(4) 乙方总代理销售的区域：

b□销售甲方规定的安防产品系列及系统集成设备

(5) 乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 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，并取消乙方区域总代理权。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书（副本□□ce认证□3c认证证书复印件等作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(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，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方赔偿一切经济损失。

(3) 在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准。

(6) 负责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；

(8) 在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

(9) 如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

(10) 确保提供给乙方的产品质量合格，售出产品按该产品保修规定三个月包换，一年免费维修、终身维护（人为损坏及不按规定使用造成的人为损坏不在此列，维修仅收材料成本费），并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。

三、经营指标考核和扶持政策

(1) 代理考核：乙方获得区域总代理权的资格是首批备货量必须达到万，考核周期四个月：从年月日—一年月日，出货总金额不低于万元，并逐提高销售量，销售额是按双方签定的总代理价格计算的，而不是按乙方在市场上的零售价格计算的，计算时，以甲方在相应考核时间段内实际收到的乙方款项累积总金额为唯一依据。乙方四个月销售额如果低于甲方最低要求的80%则乙方自动失去该区域总代理资格。如果乙方完成经营指标万自动延续总代理，从第四个月起，代理商任意一个月定货总金额不得低于万元，否则自动失去该区域

总代理资格。另外作为特别扶持，乙方在月日至月日之间（前三个月）完成以上最低业绩总指标万元，可获得甲方市场首期特别扶持资金3000元；全年完成万元以上的部分可获得甲方市场特别扶持返利资金；中途代理资格被取消则不再计算返利。

（2）服务考核：初期成立不少于5名的销售人员、2名专业安装、1名维修人员的服务队伍，逐步扩大人员。（安装、维修人员的配备，以可支持所发展经销商为准。）合同签订之日起一个月内，建立以宽带为主的传输媒体，在合作期间逐步建立起完善的服务体系。（以及与整体市场销售与服务配套为准。）

（3）甲方以后推出新产品（以甲方公布为准）时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格（总代理价75—90%）一次性购买每款式不超过一台、总金额不超过一万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受此项待遇。

（4）甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

（5）甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

四、关于《区域总代理商授权书》

（1）本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙方开展工作。

（2）乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方

区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

(5) 乙方应常备货，当月销量超过50万元以上时应提前5天尽早通知甲方，甲方提前准备。

(6) 乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，乙方提前支付货款给甲方，并将汇款凭证传真到甲方，甲方收到货款后10天内（可根据乙方需求分批）按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由乙方负责。

(8) 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协

助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

六、售后服务条款

(1) 具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 甲方承诺对乙方接到客户关于产品或服务的投诉，而又在乙方解决能力之外时，按下面规定处理：设备出现质量问题一般（如信号不稳定，有干扰或出现异常情况）：2小时电话指导排除严重（如出现的问题直接影响系统的运作时或是硬件本身的技术缺乏问题）：4小时电话指导排除，否则列为十分严重。十分严重（硬件或软件自身的质量或技术缺陷而损坏不能修复，而直接影响使用时）：5—7日发回原厂维修、服务投诉、客户对产品质量的投诉或售后服务的质量投诉：4日公布原因或处理结果，并采取相应措施消除影响，严重时承担责任。

(4) 维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，运费甲方承担，甲方在接到乙方故障产品品种（5套以下），即安排立即发货（正品）给乙方，而不必等收到故障品。6套以上故障品处理程序根据：先解决用户的问题，我们内部再界定责任的原则，协商处理，但是无论数量多少，甲方收到退回的故障品后，当天必须发出正品。

(5) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的20%以内，外包装与产品外观不得严重损坏人为损坏不在更换与维修范围内。

七、市场支持及奖励

- 1、乙方在__市区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册，宣传光盘母盘、现场展示模型（每做10万元业绩甲方免费赠送1套车的模演示模型，不到定额乙方可以先打押金1000元取得）等宣传物料。乙方进首批8万元货物时，向甲方支付1000元押金，甲方发展示模型一套给乙方。乙方进货总量达到10万时，该1000元押金由甲方退还给乙方。以后也可以照这样比例办理。
- 2、乙方有根据当地的.实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利（用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子），该部分数量不超过每季度总销量的25%。乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定（一般不超过100套）。特价商品不计入总业绩，也不计入年终返利计算基数。
- 3、甲方应该尽最大努力，满足特殊顾客要求诸如在主机上丝印自己公司徽标、名称等要求，并尽量在数量较大时只收材料制作费。
- 4、乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计个性化软件、外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的20%（即20%以内全部由甲方承担）时，超出部分由乙方承担75%，甲方承担25%。
- 5、甲方取得乙方全部首批代理产品款8万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙方。
- 6、其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互

利的原则双方协商解决。

7、乙方取得甲方在该地区该品牌的独家总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、双方约定：只要乙方是甲方合格的市独家总代理商：

软件企业销售合同篇三

乙方：北京__ 有限公司

根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

一、定义：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销^v^产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权(著作权)、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题；应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务；

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

二、授权销售代理的产品

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为： 软件，软件版本： 。

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为20__年 月 日至 年 月 日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的独家总销售代理商，销售区域为全国。

四、关于甲方

甲方是独立法人，拥有 软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

五、关于乙方

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

软件企业销售合同篇四

乙方：____有限公司

根据《_合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

- 1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。
- 2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销_产品的权利，代理销售包括代销或经销。
- 3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权(著作权)、商标权、商业信誉和商业秘密权。
- 4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题；应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。
- 5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务；

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：软件_____，软件版本：_____。

1、本合同期限为____，____年____月____日至____年____月____日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的总销售代理商，销售区域为全国。

甲方是独立法人，拥有软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

软件企业销售合同篇五

地址：_____地址：_____

传真：_____传真：_____

甲乙双方经过友好、平等协商，根据《_合同法》的规定，达成如下协议，并由双方共同恪守，条款如下：

本合同属于软件销售合同。

甲方全额付款到帐后，乙方应在2个工作日内安排配送发货。