

# 酒类经销合同协议(优秀5篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 酒类经销合同协议篇一

酒类经销合同

合同编号：\_\_\_\_\_

投诉电话：\_\_\_\_\_

签定地点：\_\_\_\_\_

根据《民法典》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\_\_\_\_\_产品。

2. 甲方授予乙方\_\_\_\_\_产品的销售区域仅

限\_\_\_\_\_。

### 三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（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账户，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十日内全额汇入甲方指定账户。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率计算。

### 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\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家（附终端明细目录），产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到\_\_\_\_\_%，第二个月以后保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

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），其中首批回款\_\_\_\_\_万元，月度销售比例及任务如下：

（单位：万元）

月份	合计	比例	任务
----	----	----	----

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。

## 酒类经销合同协议篇二

投诉电话：\_\_\_\_\_

签定地点：\_\_\_\_\_

依据《中华人民共和国合同法》有关划定，甲、乙双方经同等协商一致，达成如下协议，在实行协议的进程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致的经济损失。

## 一、合同期限

1. 本合同签订有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_个月为试销期。

2. 合同到期后，另断定新的经销条件，乙方在等同条件下享有优先权。

## 二、经销产品及区域

1. 甲方受权乙方经销甲方\_\_\_\_\_产品。

2. 甲方授予乙方\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限\_\_\_\_\_。

## 三、产品价格

1. 价格按全国统一价履行(价格表附合同)。

2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，北京品牌设计公司，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. 甲方保存同一调剂产品价钱的权利，调价提前\_\_\_\_\_天通知乙方。

## 四、结算方法

1. 经甲方财务部分确认，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告诉为准。

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职员或汇入其余账户，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旬日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。

2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方缴纳\_\_\_\_\_万元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照银行同期活期存款利率盘算。

## 六、市场操作请求

1. 乙方应树立起本区域完全的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货到达：商超\_\_\_\_\_家，酒店\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家(附终端明详目录)，产品进入所有终端网点铺货笼罩率第一个月应达到\_\_\_\_\_%，第二个月当前保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应坚持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

2. 乙方在经销期内必需实现销售任务\_\_\_\_\_万元人民币(按实际回款额计算)，营销策划，其中首批回款\_\_\_\_\_万元，月度销售比例及义务如下：

月份 共计 比例 任务

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踊跃保护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处置工作。

7. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、作风相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的协作。

## 七、甲方义务

1. 甲方负责监视并杜绝窜货现象的产生，以确保乙方在销售区域内的正当权利。

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，乙方应提出规划计划，经甲方审核批准后，乙方即可部署实行。

3. 甲方帮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，负责做好市场的治理、领导工作；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，运费由甲方承当。

## 八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日盘点核实种类、规格、数目，由乙方方式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、宣扬品、促销品等物品如涌现缺乏或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，呈现的所有丧失由乙方负责。

## 九、奖励政策

参加公司经销商级别评定，兑现嘉奖。

## 十、产品调解约定

本合同产品在发货三个月内如畅销可提出调剂，调剂产品的往返运费，运送损失及内外包装资料损失费均由乙方承担，乙方所有更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、双方配合前特殊商定

1. 乙方严厉遵照国度工商、税务等有关政策、法令、法规进行贸易运动，如有违背，属乙方个人行动，概与甲方无关，因而衍生的一切成果，由乙方负责。

2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情形及下期要货打算、市场信息，营销策划公司，乙方每次上货金额应在\_\_\_\_\_万元以上。

3. 甲方每月对乙方的考察截止日为当月的\_\_\_\_\_日。

4. 乙方必须向甲方供给完整、正确、实在的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报景象，经甲方核实后，乙方支付甲方\_\_\_\_\_元/家的违约金。

5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

## 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收。

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



提供的材料，乙方应无前提交回甲方。

4. 解约手续办理结束，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协定弥补，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

甲方附：

1. 《经销商级别评定尺度》

2. 《经销商考察表》

乙方附：

1. 酒类营业执照、税务登记证、卫生允许证复印件。（乙方签章）

2. 法人授权委托书

3. 终端明细目录

（单位：\_\_\_\_\_万元）

甲方：\_\_\_\_\_（盖章）乙方：\_\_\_\_\_（盖章）

### 酒类经销合同协议篇三

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_

投诉电话：\_\_\_\_\_

签定地点：\_\_\_\_\_

依据《中华人民共和国民法典》有关划定，甲、乙双方经同等协商一致，达成如下协议，在实行协议的进程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致的经济损失。

## 一、合同期限

1、本合同签订有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_\_个月为试销期。

2、合同到期后，另断定新的经销条件，乙方在等同条件下享有优先权。

## 二、经销产品及区域

1、甲方受权乙方经销甲方\_\_\_\_\_产品。

2、甲方授予乙方\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限\_\_\_\_\_。

## 三、产品价格

1、价格按全国统一价履行(价格表附合同)。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，北京品牌设计公司，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、甲方保存同一调剂产品价钱的权利励志网[http](http://)\_\_\_\_\_//\_\_\_\_\_调价提前\_\_\_\_\_天通知乙方。

#### 四、结算方法

- 1、经甲方财务部分确认，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告诉为准。
- 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职员或汇入其余账户，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旬日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。
- 2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方缴纳\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照同期活期存款利率盘算。

#### 六、市场操作请求

- 1、乙方应树立起本区域完全的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货到达：\_\_\_\_\_商超\_\_\_\_\_家，酒店\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家(附终端明详目录)，产品进入所有终端网点铺货笼罩率第一个月应达到\_\_\_\_\_%，第二个月当前保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应坚持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。
- 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踊跃保护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处置工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、作风相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的协作。

## 七、甲方义务

1、甲方负责监视并杜绝窜货现象的产生，以确保乙方在销售区域内的正当权利。

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，乙方应提出规划计划，经甲方审核批准后，乙方即可部署实行。

3、甲方帮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，负责做好市场的治理、领导工作；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撑。

6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承当。

## 八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日盘点核实种类、规格、数目，由乙方方式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、宣扬品、促销品等物品如涌现缺乏或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，呈现的所有丧失由乙方负责。

## 九、奖励政策

参加公司经销商级别评定，兑现嘉奖。

## 十、产品调解约定

本合同产品在发货三个月内如畅销可提出调剂，调剂产品的往返运费，运送损失及内外包装资料损失费均由乙方承担，乙方所有更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、双方配合前特殊商定

1、乙方严厉遵照国度工商、税务等有关政策、法令、法规进行贸易运动，如有违背，属乙方个人行动，概与甲方无关，因而衍生的一切成果，由乙方负责。

2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情形及下期要货打算、市场信息，营销策划公司，乙方每次上货金额应在\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_元以上。

3、甲方每月对乙方的考察截止日为当月的\_\_\_\_\_日。

4、乙方必须向甲方供给完整、正确、实在的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报景象，经甲方核实后，乙方支付甲方\_\_\_\_\_元/家的违约金。

5、属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

## 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收。

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

由甲方提供的材料，乙方应无前提提交回甲方。

4、解约手续办理结束，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协定弥补，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

甲方附：\_\_\_\_\_

1、《经销商级别评定尺度》

2、《经销商考察表》

乙方附：\_\_\_\_\_

1、酒类营业执照、税务登记证、卫生允许证复印件。（乙方签章）

2、法人授权委托书

3、终端明细目录

（单位：\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_元）

甲方：\_\_\_\_\_（盖章）乙方：\_\_\_\_\_（盖章）

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

## 酒类经销合同协议篇四

投诉电话：\_\_\_\_\_

签定地点：\_\_\_\_\_

根据《民法典》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\_\_\_\_\_产品。

2. 甲方授予乙方\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限\_\_\_\_\_。

## 三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行(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利，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账户，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十日内全额汇入甲方指定账户。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率计算。

## 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\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家(附终端明细目录)，产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到\_\_\_\_\_%，第二个月以后保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

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)，其中首批回款\_\_\_\_\_万元，月度销售比例及任务如下：

(单位：万元)

月份

合计

比例

任务



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。
5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

## 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。

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

签约时间： 签约时间：

## 酒类经销合同协议篇五

甲方： \_\_\_\_\_ 乙方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_ 地址： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_ 电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_ 传真： \_\_\_\_\_

投诉电话： \_\_\_\_\_

签定地点： \_\_\_\_\_

依据《中华人民共和国民法典》有关划定，甲、乙双方经同等协商一致，达成如下协议，在实行协议的进程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致

的经济损失。

## 一、合同期限

1、本合同签订有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_\_个月为试销期。

2、合同到期后，另断定新的经销条件，乙方在等同条件下享有优先权。

## 二、经销产品及区域

1、甲方授权乙方经销甲方\_\_\_\_\_产品。

2、甲方授予乙方\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限\_\_\_\_\_。

## 三、产品价格

1、价格按全国统一价履行(价格表附合同)。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，北京品牌设计公司，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、甲方保存同一调剂产品价钱的权利励志网<http://>\_\_\_\_\_//<http://>调价提前\_\_\_\_\_天通知乙方。

## 四、结算方法

1、经甲方财务部分确认，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告诉为准。

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职员或汇入其余账户，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旬日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方缴纳\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照同期活期存款利率盘算。

## 六、市场操作请求

1、乙方应树立起本区域完全的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货到达：\_\_\_\_\_商超\_\_\_\_\_家，酒店\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家(附终端明详目录)，产品进入所有终端网点铺货笼罩率第一个月应达到\_\_\_\_\_%，第二个月当前保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应坚持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

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踊跃保护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处置工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、作风相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的协作。

## 七、甲方义务

- 1、甲方负责监视并杜绝窜货现象的产生，以确保乙方在销售区域内的正当权利。
- 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，乙方应提出规划计划，经甲方审核批准后，乙方即可部署实行。
- 3、甲方帮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，负责做好市场的治理、领导工作；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撑。
- 6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承当。

## 八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日盘点核实种类、规格、数目，由乙方方式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、宣扬品、促销品等物品如涌现缺乏或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，呈现的所有丧失由乙方负责。

## 九、奖励政策

参加公司经销商级别评定，兑现嘉奖。

## 十、产品调解约定

本合同产品在发货三个月内如畅销可提出调剂，调剂产品的往返运费，运送损失及内外包装资料损失费均由乙方承担，乙方所有更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、双方配合前特殊商定

- 1、乙方严厉遵照国度工商、税务等有关政策、法令、法规进行贸易运动，如有违背，属乙方个人行动，概与甲方无关，因而衍生的一切成果，由乙方负责。
- 2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情形及下期要货打算、市场信息，营销策划公司，乙方每次上货金额应在\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_元以上。
- 3、甲方每月对乙方的考察截止日为当月的\_\_\_\_\_日。
- 4、乙方必须向甲方供给完整、正确、实在的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报景象，经甲方核实后，乙方支付甲方\_\_\_\_\_元/家的违约金。
- 5、属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

## 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收。
- 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材料，乙方应无前提交回甲方。
- 4、解约手续办理结束，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协定弥补，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

甲方附：\_\_\_\_\_

1、《经销商级别评定尺度》

2、《经销商考察表》

乙方附：\_\_\_\_\_

1、酒类营业执照、税务登记证、卫生允许证复印件。（乙方签章）

2、法人授权委托书

3、终端明细目录

（单位：\_\_\_\_\_元）

甲方：\_\_\_\_\_（盖章）乙方：\_\_\_\_\_（盖章）

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日