

# 最新独家代理合同如何追违约责任 独家营销策划代理合同书补充协议(实用5篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 独家代理合同如何追违约责任篇一

协议双方：

甲方名称：

注册地址：

联系电话：

乙方名称：

注册地址：

联系电话：

本合同术语解释：

- 1) 该项目：（暂定名）。
- 2) 招商方案： 营销策划内容及整体实施方案(见附件一)。
- 3) 代理佣金： 甲方按合同约定支付给乙方营销及招商服务报酬。

甲、乙双方本着友好合作、相互协商、互惠互利之精神，就

该项目营销策划及招商达成如下协议：

## 第一条、项目名称、标的物地址及面积

1、项目名称：

2、地址：市路号

3、面积：该项目总建筑面积万平方米，招商面积万平方米(具体详见附件二)

## 第二条、委托要求

1、该项目的招商方案应具有高起点、高品质、高水准且有独特个性和可操作性。

2、招商方案的运作要建立在以该项目为基础的资源整合上，要求方法科学，创新实用。

3、通过招商方案的实施能够使甲方获得良好的经济效益和一定的社会效益。

## 第三条、委托内容

1、甲方委托乙方就该项目进行招商方案制订及独家代理招商工作，乙方所出具的招商方案及独家代理招商服务以本合同附件一所列内容为准。

2、在乙方提交甲方认可招商方案基础上，如甲方需要，乙方将应甲方要求方案请有关专家(主要为房地产资深人士、商业地产经营行家等)与甲方通过会议进行交流、讨论与确认，以使最终方案更科学、更切合实际。甲方须承担聘请专家所需之全部费用。

## 第四条、本合同期限

- 1、本合同之独家招商代理服务自年月日至年月日止，计月。
- 2、合作期限结束时，双方若另有所需，可根据具体情况另行签约。

## 第五条、甲方责任及权利

- 1、甲方须根据本合同规定支付有关服务报酬。
- 2、甲方应按乙方合理要求及时提供该项目之有关资料(见附件三)，并保证资料真实性，为乙方进行分析研究、制订并实施方案提供便利。
- 3、甲方指定专人作为协议的甲方代表负责本项目的招商方案确认及执行工作。乙方应当向甲方以及该代表进行密切联系，加强沟通。甲方以书面形式将该代表通知乙方，若有变更，应提前七日向乙方书面通知。
- 4、甲方代表以及其他甲方工作人员有权参加由乙方为该项目工作主持的会议，对乙方提供该项目的招商方案及租户进行交流、讨论和确认。
- 5、甲方负责办理该项目的租赁所需全部文件。
- 6、有关现场租赁中心、户外广告、效果图□dm□楼书、营销推广活动、报纸杂志广告及软性文章等制作费及发布费均由甲方负责，有关方案及合同谈判乙方配合甲方完成。
- 7、甲方及时确认物业管理公司及相关制度和费用。

## 独家代理合同如何追违约责任篇二

本采购合同由广州领向/靖鑫汽车用品有限公司（以下称“甲方”）和（以下称“乙方”）经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方对甲方“lxsun”品牌和“领向”品牌）产品在指定的零售市场进行代理并做市场推广的一系列合作事宜达成如下条款：

### 一、授权内容

1、广州领向汽车用品有限公司（以下简称甲方）授权（以下简称乙方）

2、太阳能空气净化器统一零售价1280元，省代和市代分两种情况：

（1）不铺货情况下，该产品给予省代1.6折优惠（205元），保证金；市代则1.8折优惠（230元），保证金；以上价格都不含税，含税加10个点。

（2）铺货情况下，该产品给予省代1.6折优惠（205元），保证金；市代则1.8折优惠（230元），保证金；铺货则按进货量的百分之五十给予铺底，每次要结清上次货款才可以再次铺货，以上价格都不含税，含税加10个点。

3、授权期限为\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日止。

### 二、甲方的权利和义务

1、甲方负责对乙方相关甲方汽车专用系列产品提供技术指导。

2、甲方按本合同及按乙方向甲方下的订单提供产品和服务。

3、甲方负责把有关产品的相关资讯及时通报给乙方；甲方如

有新产品面市应立即反馈给乙方。

4、甲方负责对乙方的市场推广进行方案支持，并对市场推广活动的具体实施保留监督权。

5、甲方颁发统一的地区总代理商授权书，并提供全国性广告支持。

6、在市场推广初期，公司可为销售商提供出x展架等。若乙方需要更大量的宣传资料，则乙方有权根据甲方提供的原文件模版自行修改（需经甲方同意、确认），并印刷。

7、甲方有权根据市场情况和代理商的业绩调整代理制度、代理结构、代理价格，并通过电子邮件、传真等方式通知乙方变更后的代理制度和代理价格信息。

### 三、乙方的权利和义务

1、乙方在经营甲方系列产品的业务中，只能销售甲方汽车专用系列产品，不得再经营另外品牌、另外厂家的系列产品，否则甲方有权取消乙方代理商资格，立即停止供货并不退保证金。

2、乙方应该努力提高培训能力，并根据当地的市场情况，定期组织各种太阳能空气净化器技术培训和宣传活动，以便促进甲方技术与观念的推广。

3、乙方可以设立下级经销商（档案在甲方公司备案），下级经销商的经销政策原则上应与广州领向汽车用品有限公司经销商政策保持一致，利于各经销商之间的公平竞争与业务交流，促进竞争，促进发展；特殊情况，可适度调整，但必须得到甲方公司同意，并在甲方公司备案。

4、展的大前提，并能积极促进当地市场健康、良性发展，必

须避免因小利而影响行业发展，必须考虑整体市场的保护与未来长久持续发展，避免采取价格恶性竞争等各种不利于行业发展的不良竞争手段，以达到共同赢利、共同发展的目的。

5、各级销售商应按其级别所属逐级进货，不得跨级进货，如有特殊原因跨级进货或直接到公司进货，则享受相关政策不变，其销售额归属其上级经销商（扣除公司代为发货的包装、运输费用）。

6、乙方在代理业务中保证向客户提供广州领向汽车用品有限公司“零烦恼”服务，不得欺诈、胁迫等不正当手段损害客户利益，以树立广州领向汽车用品有限公司良好企业形象，使用户满意最大化。

7、不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不得泄露甲方的商业秘密。否则，甲方保留取消乙方地区总代理资格的权利。

8、乙方应对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。

9、乙方有义务接受用户对产品的意见和申诉，及时通知甲方并关注甲方的切身利益。

10、乙方必须于月初3号前如实提供上月“月销售报表”、“库存明细表”等当地市场相关信息报表。

11、乙方及时反馈市场信息及信息反馈卡（说明书最后一联剪切下来的保修卡）给甲方。

12、合同终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料，否则乙方应承担造成的一切后果。

13、乙方可以享受甲方组织的定期或不定期的经销商交流会、培训等相关支持。

14、乙方不得侵犯有关甲方产品的知识产权（包括：专有技术、商标权等），同是应负有保护甲方知识产权的义务。

15、乙方零售价格必须到甲方外备案，以便防止当地客户直接询价时出现报价不一致情况。大型客户的报价，乙方可根据实际情况跟甲方协商决定，以免影响本地区乃至全国的市场。

#### 四、价格及价格保护

1、附产品价格表一份。但在市场有变化时，乙方可根据市场变化向甲方申请调整价格。

2、若因新产品上市、产品更新换代而进行价格调整时甲方应提前10天通知乙方。

3、甲方进行价格调整时，对乙方尚未销售的产品实行价格保护，即甲方价格下调时，对乙方库存产品执行新价格，并向乙方补偿相应的差价（按原进货价计算），差价在下一次订货时从货款中补还。保护量以乙方库存量为限（不包括以销售未发货的），甲方在必要时可对乙方库存进行清点：价格保护期限为30天。以乙方订货日开始计算。

4、若乙方未能按时准确向甲方递交“月销售报表”及“库存量报表”，将无权享受甲方提供的价格保护。

#### 五、支付/结算条款

1、乙方向甲方订货必须填写《订货单》，并以传真或email形式通知甲方。

2、甲方实行款到发货原则。

3、甲方所报代理报价为不含税价格，增值税发票增加10%。

## 六、包装

除非乙方指定特殊的包装方式外，包装物应由甲方提供并自负费用，运输包装、小包装及封装形式必须符合乙方要求（如乙方未作要求，包装物应保证符合运输、产品安全及中华人民共和国国家安全的要求）。

## 七、运输

1、乙方指定运输承运人的，甲方可代乙方发货至运输人处，甲方至运输人费用（经甲方同意的市区内运输费用）可由甲方代为承担；但不承担其它运输费用，运输所需费用乙方自行承担，并与货款一同支付。

2、由甲方指定承运人的，运输途中风险由甲方承担。

3、乙方指定运输承运人的，甲方至乙方指定承运人处之间的运输风险由甲方承担，其余风险由乙方承担。

4、由甲方指定运输人的，甲方负责把货物送到乙方所在地最近的货运场或是乙方指定的货运场，甲方至乙方货运场之间的一切运输风险由甲方承担，其它运输风险由乙方承担。货物从甲方到乙方手中所有运输费用由乙方承担。

## 八、交货

### 1、交货服务：

（1）甲方自收到乙方货款之日起，按经甲方确认的乙方《订货单》的交货期按期发货。

（2）甲方交货前1天内通知乙方，该通知包括交货日期、交货产品、交货数量等内容。

（3）甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。发货时间

以货运单据上标明的时间为准。

## 九、收货及验收

1、乙方收货后，应立即核对货物数量，若发现收到的货物与订单不一致，应在货到之日起1日内通知甲方，由双方核对解决，逾期由乙方自行承担 responsibility。

2、甲方对由于其自身或产品固有的缺陷造成的损坏或灭失承担全部责任。

## 十、售后服务及技术支持

1、甲方对所售产品实行保修，终身维修只收维修成本的售后服务政策；因操作不当、人为损坏、磨损、不可抗力等因素造成的产品问题不在保换保修范围，售后服务起始日以产品出货日期为准。

2、乙方对所售产品有售后服务的义务，按甲方售后服务政策给用户进行售后服务工作，具体货物的维修工作由甲方负责，坏货由乙方定期寄到甲方客户服务中心，甲方在收到坏货后，会在7个工作日内分析坏货原因，并即时把修好后的货物随同坏货分析报告一起发给乙方，甲方与乙方之间的维修等费用在月末定期结算。

3、符合包换、保修条件的产品，运输费用由甲方承担，否则由乙方承担。产品保修期之外的运输费用由乙方承担。

4、甲方向乙方提供必要的技术支持，包括：

免费集中培训（往返交通、食宿费乙方自理）；

派员进行现场技术指导、技术培训等活动（费用由甲乙双方按属地原则执行）；

免费提供（装机、故障、维修）工程解决方案和技术咨询。

## 十一、合同解除

本合同在下述情形下解除，提出解除合同的一方应提前30天以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行，双方均可要求解除合同。合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

## 十二、甲乙双方协议的其他合同条款

## 十三、免责条款

由于不可抗力或意外事件而影响甲方正常的供货时，不视作甲方违约，乙方对此表示认同。“不可抗力”是指：不能预见、不能克服且无法避免的客观事件，如战争、自然灾害、政府禁令等。

## 十四、违约责任

1、乙方与甲方是相互独立的缔约人，在合作期间，必须严格的遵守本合同的条款，除了本合同中已表达的之外，每一方都有独立的权利和义务，任何一方均不得将其债务强加于另一方或影响赋予另一方的权利，若因任何一方的行为引起第

三方诉讼、索赔，均由该方独立承担责任。

2、由于一方原因违反本合同条款而给另一方造成损失的，违约方应承担由此给另一方造成的一切损失。

## 十五、一般条款

1、修订；本合同的修订仅能以双方授权代表签署/盖章的书面文件进行，该类文件是本合同的有效组成部份。

2、合同份数及附件；本合同一式两份，双方各执一份；有效附件如订单、价格表有同等的法律效力。

3、部份失效；如果本合同的任何条款被合格的司法机关裁定在某些方面不可执行，且这种不可执行性不会对双方在本合同中的权利造成实质性的影响，则本合同的其他条款继续有效。

4、弃权；本合同的有效弃权须经弃权方书面签署；一方对另一方不履行本合同的义务和责任的某些事件放弃追究并表示对以后发生的事件也放弃追究。

5、合同终止后的有效条款；本合同以下条款在本合同终止以后仍然有效：违约责任条款、免责条款、法律适用条款、纠纷解决条款、售后服务条款。

6、信息传递；当一方的有关基本信息发生变化（如地址、帐号、法定代表人等），可能对双方的合作产生影响时，应将变化信息立即书面通知另一方。任何一方的通知都应以书面形式包括传真或电子邮件的形式传递。

## 十六、法律适用

本合同适用中华人民共和国的法律

## 十七、纠纷解决

有关此合同的争议应通过双方友好协商解决。如果通过友好协商不能得到解决，双方可将争议提交合同签订地有管辖权的人民法院依法判决。

## 十八、合同期限

本合同有效期为3年，从双方签字（盖章）之日生效。本合同到期前一个月，若双方协商后可以续签；若本合同到期未续签的，本合同到期将自动失效。

甲方：\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_

## 独家代理合同如何追违约责任篇三

甲方：

乙方：（身份证：）

甲乙双方于年月日，就乙方承接甲方区域销售总代理事宜，在互利互惠，优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的菠萝酶/木瓜酶/木瓜粉具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方菠萝酶/木瓜酶/木瓜粉区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务：

(一)、甲方

- 1、甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。
- 2、甲方发货到市，此范围外的运输费由乙方承担。
- 3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
- 4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

## (二)、乙方

- 1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。
- 2、乙方尽力维护甲方在当地的形象及产品的品牌形象。
- 3、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

## 三、代理保证：

- 1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币

元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

- 2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

- 3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代

理商，退还乙方保证金。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

#### 四、退换货：

1、为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

2、代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担。

#### 五、销售定额：

1、菠萝酶/木瓜酶/木瓜粉供货价为元/公斤，乙方的首批订货量最低为50公斤，甲方给予乙方3个月的试销期，试销期内至少应达到元的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果10天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续2个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方：

乙方签字：

签约日期：

甲方签约代表：

签约日期：

签约日期：

## 独家代理合同如何追违约责任篇四

产品制造方：嵊州市x瑞来电器有限公司（以下简称甲方）

区域销售方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方就嵊州市x瑞来电器有限公司生产的产品市场区域销售的相关事项签订如下合同书，共同遵守。

### 一、合同基础

#### 1、甲方法人注册登记及相关情况：

地址：嵊州市x瑞来电器有限公司

邮编：312400

法定代表人：邢黎

开户银行：\_\_\_\_\_

帐号： \_\_\_\_\_

税务登记号： \_\_\_\_\_

2、乙方法人注册登记及相关情况：

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

开户银行： \_\_\_\_\_

开户行帐号： \_\_\_\_\_

税务登记号： \_\_\_\_\_

3、产品认知认同：甲乙双方均对产品的技术含量与实用性能有共同的认知认同度。

4、市场认知认同：甲乙双方对产品市场推广价值与市场营销的潜力有相同的认知认同度。

5、诚信互助、竭力同心：甲乙双方均同意在诚信基础上，扬长避短、优势互补，共同做大做强产品大规模市场营销，使产品更好地发挥出巨大的经济效益与社会效益。

## 二、区域和任务

1、经销区域： \_\_\_\_\_，甲方同意乙方在上述

区域内经销甲方产品，乙方在此区域的经销权是独家总经销（还是非独家总经销）。

2、任务：各级经销商的任务参考表序号经销级别年任务金额（\_\_\_\_\_万元）首次提货金额（\_\_\_\_\_万元）合同保证金（\_\_\_\_\_万元）

1、市级：\_\_\_\_\_

2、县级：\_\_\_\_\_

3、专营店级：\_\_\_\_\_

说明：

1、考核销售均以销售金额为主，销售的数量为辅。

2、此表仅为参考，根据各个行政区划的经济发展水平与车辆保有量，双方商定的年销售任务与金额为准。

经甲乙双方商议最终确定的乙方在经销区域内的`年销售任务为\_\_\_\_\_，该任务是第一年的销售任务。考虑到第一年市场培育周期等因素的影响，甲方同意乙方第一个年度的销售任务有30%的降幅，从第二经营年度开始，乙方每年完成\_\_\_\_\_的产品销售任务。乙方，首月提货不低于\_\_\_\_\_件；首年首季度的提货不得低于\_\_\_\_\_件。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 独家代理合同如何追违约责任篇五

甲方：

办公地址：

法人代表：

电话：

邮政编码：

乙方：

办公地址：

法人代表：

电话：

邮政编码：

甲乙双方经协商，根据相关法律、法规之规定，在平等、自愿、互利、诚信的基础上，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发的项目(以下简称「本项目」)事宜达成如下协议，以兹共同遵守。

由甲乙双方协商确定，形成书面文字，双方确认盖章，作为本合同补充协议，具备与本合同相同的法律效力。

3、代理销售期限结束前一个月，双方应就是否续约进行协商，

如双方同意续约，应于期满前1个月签订一份补充协议，确认延续期限及有关合作条款。

第四条：代理范围内房屋销售价格：「本项目」销售均价为元，双方签订价格确认单。

价格确认单作为合同附件，具备与本合同相同的法律效力。

第五条：客户款项收取约定：客户购房定金、购房首付款、一次性付款等款项由甲方收取，开具甲方公司的合法财务票据。

第六条：代理费结算及支付1、代理费比例计算标准为甲乙双方确定销售均价的

$*(实际销售均价 - 甲乙双方确定的均价) * 总建筑面积 * 15\%$ 2、乙方代理费须于甲方与客户签署正式销售合同或其它具法律约束力的文件后，获取首期房款且办理相关手续后，乙方对本套房屋的代理销售即告完成，乙方可按照《商品房买卖合同》规定的成交价格提取代理费用。

具体代理费用依据本合同第六条第一款的约定执行。

3、以上之代理服务费根据当月实际合同额将于次月10日前结清，由乙方开立请款单后7天内全额支付。

如7日内不支付代理服务费，则乙方将有权向甲方追缴欠款金额0.05%/天的滞纳金。

4、因非乙方原因造成已签署《商品房买卖合同》的客户退房事宜，甲方按照《商品房买卖合同》的规定收取客户(买方)相关费用，但不影响乙方对本套房屋销售代理费用的结算。

第七条：推广费用所有有关「本项目」之一切推广费用如售楼处装修、办公家具、广告、印刷及制作、设计等费用，均由甲方支付。

乙方将根据实际需要制定合理的推广费用计划，推广费用计

划经甲方批准后执行，但甲乙双方可根据市场变化及实际需求予以适当调整。

具体程序为乙方提请详细方案，甲方审批后执行。

第八条：「本项目」功能配套及环境设计完善费用为了更好地进行销售，乙方将根据销售的实际需要，本着节约、实效的原则制定「本项目」功能配套及环境设计完善方案，由甲方负责实施并支付费用，乙方将全力配合协作。

第九条：双方责任与义务1、甲乙双方在「本项目」合作过程中应精诚合作，以保障工作之顺利高效进行。

2、甲方责任：2.1甲方负责办理销售商品房的必须证件及资料，并向乙方提供复印件。

2.1.1国有土地使用权证(复印件)2.1.2建设用地规划许可证(复印件)2.1.3工程规划许可证(复印件)2.1.4开工证(复印件)2.1.5售房许可证(复印件)2.1.6物业整体规划平面图(包括物业内及周边主要配套公建及其它公建说明)2.1.7各楼层单体平面图及各单元销售面积2.1.8甲方营业执照及资质证明(复印件)2.1.9天津市物价局对该物业的销售价格的批复文件(复印件)2.2甲方应按本合同约定按月支付销售代理费。

2.3甲方保证「本项目」的各项手续的合法化及项目配套设施的完备化，严格遵守工程进度。

2.4甲乙双方共同制定「本项目」针对消费者的书面承诺，以便保证乙方销售人员对外销售口径的一致性。

2.5甲方提供销售场地并负责销售场地的相关费用，包括水、电费、销售现场的固定电话费及商品房买卖合同等费用。

2.6购房客户(买方)在办理签署《商品房买卖合同》时甲方应

提供及时的合法文本及票据的配合。

2.7甲方负责审核乙方以甲方名义与购房者(买方)签订房屋买卖的一切合同文件。

2.8对于购房客户(买方)换房事宜,甲方制定相应的政策,乙方负责实施。

2.9在本合同有效代理期限内,若乙方无违约现象,甲方不得再指定其他的代理销售商。

2.10甲方同意在「本项目」所有的媒体推广宣传制作品上加注乙方公司的代理标志。

3、乙方责任: 3.1乙方有责任严守甲方的商业秘密,此处所述之商业秘密仅限于甲方提供有关「本项目」项目运营之书面资料和尚未公开的方案及计划包括实施之前乙方针对「本项目」的销售策划方案。

乙方针对「本项目」的销售策划代理工作内容详见附件二。

3.2乙方负责支付销售人员的工资、奖金、工装费用以及交通、文具等日常开支。

3.3乙方派驻专业销售人员负责「本项目」的销售工作。

专案组人数如下: 开盘筹备期: 不少于

人现场销售中心: 不少于

人大型促销活动及展会期间, 根据需要另行增派人员。

3.4乙方向甲方提供市场反馈信息, 提供市场决策依据, 内容包括销售报告、客户统计分析、媒体广告分析等。

3.5乙方应信守双方所规定的销售价格，非经甲方授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。

在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。

若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告知甲方，做个案协商处理。

3.6乙方在销售过程中，应根据甲方提供的「本项目」的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3.7乙方提供各种宣传计划及费用预算，经甲方同意后协助执行。

3.8就「本项目」的工地现场包装、售楼处包装及示范单位(样板房)的布置安排等提供专业意见并协助甲方执行。

3.9就「本项目」的售楼书、宣传单张、模型、效果图、展板、展销影像资料、电视广告宣传片、户外广告、报刊、电视及电台广告及有关销售资料的设计、编辑、制作及发布工作提供专业意见并协助甲方执行。

3.10经甲方同意后，筹备有关「本项目」的展销会，协助设计并安排展销场地的布置。

第十条：合同终止事宜本合同可在下列情况下终止[]a)若甲方或乙方之公司解散，停止经营，转让或因重组或合并以外任何原因而清盘，惟当事方须于事前给予对方书面通知。

b)若甲方未能按时及全额支付销售代理服务费时，乙方有权

利在提出通知7天后，实施终止合同，并保留追索的权利。

c)若乙方未能帮助甲方取得土地的使用权，则终止本合同。

第十一条：违约责任1、甲方不能按照约定支付代理费，超过七天按应付款的0.05%/天加付给乙方违约金。

2、乙方在甲方没有任何违约的情况下，终止市场营销工作，给甲方造成经济损失的，乙方应负责赔付。

3、乙方如出现违约给甲方造成经济损失，使甲方在外界蒙受严重损失的，乙方承担赔偿责任。

第十二条：其他事项1、若本合同内有任何条文于任何法律下成为无效、非法或不能执行时，本合同其余条文之有效性、合法性及执行性并不因此而受损。

2、如遇不可抗力或国家对房地产政策发生重大变化等因素影响致使本合同不能完全履行，甲乙双方应根据实际情况协商具体解决办法，甲乙双方均不视为违约。

3、本合同适用于中华人民共和国法律。

4、本合同自签约之日起生效。

5、本合同共壹拾肆页，一式肆份，双方各执二份，具有同等法律效力。

6、本合同所有附件均为本合同的有效组成部分。

7、本合同及附件各项条款未尽事宜甲乙双方协商确定，另立补充条款。

甲方： 乙方： 授权人签署及公司盖章 授权人签署及公司盖章

日期： 日期：