

# 最新渠道商战略合作推广方案(精选5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 渠道商战略合作推广方案篇一

乙方：\_\_\_\_\_

鉴于甲乙双方彼此长期友好的战略合作伙伴关系，现就双方进一步合作事宜，本着平等互利、共同发展的原则，经过甲、乙双方协商，达成如下协议。

1.1甲方是\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_等国际著名厂商认证考试培训中心及考点。

1.2乙方拥有具备签署本协议所需要的相应权利。

通过双方的资源共享、优势互补，现达成如下战略合作内容。

1.1\_\_\_\_\_授予首府人才市场为其授权“认证考试培训中心”。使之能够对待业者进行专业的计算机网络方向认证培训。并提供师资支持。

1.2首府人才市场授予\_\_\_\_\_为“首府it人才培训基地”。\_\_\_\_\_就教学、实训等方面与首府人才it培训进行深层次的合作。

1.1甲方拥有在乙方宣传、推广相关合作认证的权利。

1.2甲方要将认证体系、费用等详细信息及时通知乙方。

1.3甲方要及时与乙方进行沟通，就认证培训开课时间、上课方式等进行持续的沟通。及时确定好每期认证培训的授课日期以及考试安排。

1.4甲方要保证好乙方学员的上课质量以及试验设备配备齐全。

1.5甲方派一名老师协助乙方培训一门自有网络方向课程。

1.1乙方要及时在首府人才市场宣传栏，对合作的认证培训进行宣传。对甲方的宣传工作予以配合。

1.2乙方根据宣传及学员响应情况，合理的制定培训及考试日期，并及时通知甲方。安排好授课地点。及准备好上课资源。

1.3乙方负责完成学员全部报名手续，并负责收取学员学费。

5.1详细甲方认证培训体系及费用体系见(附件一)。

5.2乙方负责相关费用的收取工作。

5.3乙方在收取完费用，开课16课时内将费用交与甲方财务人员。

5.4乙方负责甲方授课老师课时费(限于讲授乙方自有课程时)，每课时(45分钟)费\_\_\_\_\_元。

任何一方未履行本协议项下的任何一项条款均被视为违约。在此情形下,甲乙双方可就此问题进行协商,协商不成的,按本协议争议条款解决。

双方对彼此之间提供的信息、资料以及本协议的具体内容负有保密责任。

因不可抗力导致甲乙双方或一方不能履行或不能完全履行本协议项下有关义务时，双方相互不承担违约责任。但遇有不可抗力的一方或双方应于不可抗力发生后15日内将情况告知对方，并提供有关部门的证明。在不可抗力影响消除后的合理时间内，一方或双方应当继续履行协议。不可抗力事件包括严重自然灾害、政府行为、第三方服务故障等不可抗拒的事件。

因履行本协议所产生的争议，任何一方有权选择将争议提交当地仲裁委员会仲裁或向当地有管辖权的法院提起诉讼。

除正在仲裁或诉讼的争议事项外，双方应继续行使其本协议项中的其余权利，并履行本协议项中的其它义务。

一方向另一方发出的书面信息，应按本协议列明的地址以邮件或图文传真的方式发送。任何一方对其联系方式的变更应及时书面通知对方。

本协议有效期为\_\_\_\_\_年，自双方签字盖章之日起生效。

13.1如遇国家调整有关资费标准，或双方主管部门下达有关政策文件，双方本着真诚合作、友好协商的原则另行商定收费方法。

13.3未经甲乙双方书面确认，任何一方不得自行变更或修改本协议。

13.4本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

13.5本协议所有附件作为协议不可分割的组成部分，与协议正文具有同等法律效

## 渠道商战略合作推广方案篇二

地址：大厦

邮编：

法定代表人：

电话：

传真：

乙方： 限公司

地址金融大厦

邮编

法定代表人

电话

传真

为加强投资理财领域的合作，推动甲乙双方各项业务发展，甲乙双方本着平等互利、资源共享、优势互补的原则，经友好协商，就结成全面战略合作关系，达成如下协议。

第一条双方的合作应在遵守国家相关法律法规的前提下，遵循“互

惠互利、平等诚信”原则，以建立长期、战略性的业务合作关系和促进双方业务的共同发展为目的。

第二条双方达成合作关系后，应积极为合作创造各种有利条

件，落实本协议内容。

### 第三条 理财服务

1、甲乙双方发挥各自优势，建立理财平台，共同为客户提供理财服务。

乙方聘请甲方为投资理财顾问。

2、双方理财合作的主要形式为：乙方向甲方的客户发行信托计划，募集资金进行投资运用；乙方发行信托计划，可聘请甲方担任信托计划的投资理财顾问，乙方参考甲方的建议投资运用信托资金。

3、双方共同研发理财产品，拓展理财领域，协商确定理财方案和选择投资顾问，为投资者提供完善的理财服务。

### 第四条 投资基金

在符合法律、政策规定的前提下，双方可合作开展私募股权信托投资和房地产信托投资，以及共同发起设立包括私募股权基金和房地产信托基金在内的各类投资基金。

### 第五条 信托产品业务合作

甲方可接受乙方委托，向客户介绍乙方发行的信托产品，并提供咨询和顾问等服务。

### 第六条 金融产品研发

1、甲乙双方应在金融产品创新方面加强合作，结合各自的业务优势，共同开发适应市场需求的金融创新产品。

2、甲乙双方协商一致同意，充分发挥各自业务优势，为双方的重要客户提供资产重组、财务管理、债券发行、企业改制、

年金信托、股权信托等方面的咨询和方案设计等金融服务。

## 第七条资产管理

- 1、乙方将信托工具运用在资产处置和优化、融资租赁方面时，有权选择甲方作为合作伙伴。
- 2、甲方利用自己的研发团队，为乙方开展资产管理业务提供产品设计及创新服务。

## 第八条网络、客户、技术等资源的共享

- 1、甲乙双方同意加强信息技术与电子商务等方向的交流与合作。
- 2、甲乙双方同意在条件允许的情况下，实现双方客户资源共享。

包括：甲乙双方发挥各自的资源优势，相互推荐优质项目及客户，甲方积极向乙方推荐具有投资理财需求的优质机构客户，配合乙方拓展信托业务；甲方将根据乙方风险管理要求，提供金融投资组合的个性化理财产品。

## 第九条费用

甲乙双方有权要求对方为己方在合作中提供的资金、技术、人员等服务支付费用，但要求的费用不应高于同等条件下对其他客户收取的费用，具体以双方代表所签订的确认书和其他协议为准。

甲方单位户名：

开户银行：

银行账号：

## 第十条定期沟通与交流

- 1、为加强双方合作的力度和深度，并共同研究、开发新的业务合作渠道和品种，乙方委托甲方进行金融信托业务的创新研究与拓展。
- 2、甲乙双方可定期举行例会对市场变化、客户需求和产品开发进行交流沟通，以增进相互了解，提高合作效率。

## 第十一条保密条款

甲乙双方及其代表提供给对方的所有文件(包括纸质和其他介质文件)和客户资料都属机密信息，应妥善保管，在未征得对方同意前，不得用作任何与双方合作内容无关的用途，也不得向第三方透露或许可第三方使用。

任何一方违反保密条款造成损失的，均应承担法律责任并进行赔偿。

## 第十二条协议的修改

- 1、协议生效后，甲乙双方不得因单位名称的变更或者法定代表人、负责人、承办人等事项的变动而不履行协议所规定的内容。
- 2、本协议由甲乙双方共同制定，对双方具有同等约束力，未经另一方书面同意，任何一方不得擅自修改、终止本协议。

未尽事宜，以补充协议为准并具有同等法律效力。

- 3、本协议执行中如与有关政策、法律、法规和相关制度不相符，甲乙双方应按规定修订本协议。

第十三条甲乙双方的战略合作不具有排他性，双方在合作的同时，都可以和其他相应的合作伙伴进行合作。

第十四条本协议为甲乙双方进行全面业务合作的框架性协议，合作项目中具体事宜需双方业务部门在具体合同中进一步予以明确。

框架协议与具体业务合作合同构成不可分割的整体，作为甲乙双方合作的法律文件。

双方合作的范围亦不局限与协议内容，可随双方业务发展作相应修改。

第十五条本协议有效期两年，自甲乙双方法定代表人或授权代理人签字或盖章并加盖公章后生效，到期经双方书面同意，可延期一年。

第十六条本协议正本一式贰份，具有同等法律效力，甲乙双方各执壹份。

甲方(公章) 乙方(公章)

法定代表人 法定代表人

(或授权代理人)：(或授权代理人)：

20年月日 20年月日

## 渠道商战略合作推广方案篇三

甲方：

乙方：

在已经来临的知识经济时代，70%以上的信息和科学创新成果均是以英语为载体进行传播的，并且随着互联网技术的发展和  
中国加入世界贸易组织，英语在人们生活、学习、工作中

交流频率也将会越来越高。

为此，东山区人民政府决定以政府行为强化中小学英语教学，实施英语教育工程，通过培训英语师资、聘请外籍教师和优秀大学生参与中小学英语教学活动等方式，提高东山区中小学生的英语听说能力，全面促进中小学生学习英语学科素质的发展，使英语课程成为全区性的优势学科，为建设“文化发达，经济繁荣，服务一流，现代文明”的东山区注入新的活力，为教育基础厚实的东山区增加新的现代文化积淀。

为了实现以上目标，甲方(东山区人民政府)和乙方(广东外语外贸大学)经过充分酝酿和协商，达成如下协议：

一、甲方为了落实《中共广州市东山区委、广州市东山区人民政府关于加速发展教育事业的决定》《广州市东山区人民政府教育事业发展“十五”计划》中关于“把英语学科建设成为我区的优势学科”的战略目标，诚恳邀请乙方给予甲方全区英语教学、科研、师资培训、聘请外籍教师等方面以多方面的指导和支

二、作为广东省属涉外型重点大学的乙方本着服务地方的宗旨，积极响应省委领导加强广东省英语教学工作的指示精神，接受甲方的邀请，并积极发挥乙方外语教学、培训、科研和师资等方面的优势，给予甲方力所能及的支持。

测评系统；创造条件开设委托培养性质的英语本科学历文凭班；协助聘请外籍教师；允许外国留学生和优秀大学生在自愿的前提下，以文化交流、勤工助学、教学实习等形式参与东山区中小学生学习英语口语和听力课的教学活动；合作举办英语夏令营活动。

四、甲方为乙方的在校学生提供社会实践和校外实习基地，为乙方的毕业生优先就业提供机会。

五、具体合作项目以附件形式附后，附件由双方职能部门共同商定，另择时间签订。

六、本协议未涉及的项目及未尽操作性事宜另行协商解决。

甲方：

甲方代表：

乙方：

乙方代表：

年月日

## 渠道商战略合作推广方案篇四

甲方：

住址：法定代表人：联系电话：传真：

乙方：

住址：法定代表人：联系电话：传真：

风险提示：合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。

实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。

甲、乙双方经友好协商，在自愿、平等互利的原则下，达成

如下协议条款，供双方共同遵守执行。

1、甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_系列产品工程项目在区域战略渠道合作伙伴，原则上战略渠道合作伙伴不是省级独家代理，但是可以在乙方能力范围内的区域给予保护，对于乙方跟进的工程项目，甲方根据需要可委托乙方作为甲方代表，实施项目跟进或销售产品安装施工等业务。

2、乙方不得在未经甲方允许或授权的情况下，擅自将自己的经营区域扩大到未经授权的区域。

否则，一经发现，甲方有权终止乙方合作资格。

3、乙方不得在同一区域经营第三方与甲方同一档次，同一类型的产品。

否则，甲方有权终止与乙方的合作资格。

4、本协议有效期限为\_\_\_\_\_个月，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

5、本协议签订后，乙方必须在签订之日起计算，\_\_\_\_\_个月内保证在区域做出第一个样板工程。

否则，甲方有权终止乙方的伙伴关系。

1、甲方生产的各类e产品。

2、在本合同期限内乙方须销售甲方各类产品的任务。

总任务(销售任务额按甲方结算价计算)为人民币\_\_\_\_\_元，(大

写：\_\_\_\_\_ )，具体每月任务由双方协商制定。

3、乙方从签订协议半年度，没有完成本年度合同任务的\_\_\_\_\_ %甲方有权终止合同。

若乙方全年完成本年度合同任务\_\_\_\_\_ %以上，则甲方无权单方面终止乙方下年度合作权，下年度合同的任务根据甲方公司实际情况而定。

1、甲方可为乙方半价提供ed灯具作营销样品，乙方应支付样品的货款。

甲方在收到乙方货款时，向乙方发货，甲方为乙方半价提供样品原则上总额不超过\_\_\_\_\_元，乙方在每年的\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前完成当年的额定任务甲方则提供价值\_\_\_\_\_元的样品。

2、特殊样品试样时间为\_\_\_\_\_个月，\_\_\_\_\_个月内如果业主未选中，乙方把样品退回甲方，在甲方收到退回的样品后，经检验无人为破坏，包装完好，不影响第二次销售后，甲方在\_\_\_\_\_日内把样品款退还给乙方。

乙方应承担退回样品的费用。

3、如甲方为乙方提供灯具样品的，乙方不能将甲方的样品提供给甲方的竞争对手，否则乙方需承担相应的法律责任同时本合同自行失效，甲方不再另行书面通知。

1、甲方实行款到发货，但根据工程项目大小和实际回款情况，甲方可以灵活协商付款方式。

2、甲方若修改产品报价，特别是提高产品报价，必须至少提前\_\_\_\_\_个工作日书面通报乙方。

如乙方在提价期内有投标文件处于有效期内的，在乙方中标后，甲方应予以乙方提价前出货价供货。

3、甲方产品按出厂最低价格供给乙方，乙方必须严格执行甲方价格体系。

4、甲方不断推出新品，乙方享受甲方的新品以最低优惠价购买的权利。

5、乙方按照甲方要求在每年的\_\_\_\_月\_\_\_\_日前完成额定任务后，甲方按照销售额2%进行返点，返点可按照现金或者产品进行(特价产品。

ec项目。

b项目不算返点)。

6、乙方享有甲方产品在乙方区域内最优惠价格，价格请查阅附件。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

1、乙方应在指定的`区域内开展工程业务，具体负责e产品在当地的开拓。

2、甲方有义务向乙方颁发战略客户授牌，并提供经营所需资质、资料及相关产品检测报告。

3、甲方有义务派专业技术人员对乙方技术和业务人员进行产品、技术及维修的培训，所产生费用由甲方承担。

4、合作期间，甲方有义务向乙方提供技术方面的支持与配合(比如方案，标书制作，效果图设计，大型重点项目甲方技术人员到现场配合乙方工作等)。

5、若有乙方授权区域的用户向甲方咨询乙方跟进的工程的产

品价格或签订工程项目，甲方应全权转交乙方处理。

6、如果在乙方授权区域内发生与甲方\_\_\_\_区域内业务发生冲突的时候，甲方完全支持乙方在区域内的业务开展。

7、乙方定期向甲方报备项目信息以及项目进展情况，以便甲方更好的了解市场行情并做出对乙方有利的市场策略(对于乙方报备的项目甲方不但要给予支持还要做好保护工作)。

8、甲方不定期为乙方技术。

市场人员做一次行业知识、市场策略方面的培训，具体时间、内容由双方协商决定。

1、甲方有义务向乙方反馈产品在\_\_\_\_区域的市场情况，以便乙方有目的地调整产品结构和销售策略，制定新的推广计划。

2、甲方定期或不定期策划产品的促销活动，包括邀请乙方参加国内行业知名展览会，并无偿向乙方提供宣传资料(包括文字、图片、影像等)供乙方拓展业务使用。

3、甲方将会不断推出新产品，以适\_\_\_\_市场销售，增加竞争力，同时为配合新品上市，将会有选择性的召开新产品发布会。

4、甲方将选择国内照明行业具有权威性、发行量大的杂志和刊物进行品牌宣传、产品介绍、刊登广告。

5、乙方应根据当地市场制订切实可行的销售策略和经营方案，建立客户档案，及时反馈当地市场信息动态，并向甲方传达客户资料和意见。

6、乙方应积极提供当地相关媒体信息给甲方，配合甲方组织全国性或针对当地的产品宣传及促销活动，乙方在当地应积

极贯彻执行。

经甲方同意，甲方可分摊乙方在当地的市场推广费用及广告费用。

1、工程竞标及跟踪。

如有需要，乙方可要求甲方委派业务人员和技术人员作为甲方全权代表，协助乙方技术及业务方面的工作。

对于单项合同额大于20万元的工程，乙方必须及时向甲方公司进行备案。

2、甲方可根据乙方要求，针对具体工程项目出具工程授权书。

并提供所需各种认证、检测报告等资料。

3、如有需要，乙方可要求甲方组建工程攻关项目组，协助乙方重点攻关、管理大中型工程，甲方须尽全力协调、配合。

4对于单个项目超过\_\_\_\_\_ (单指照明产品) 以上的项目给予样品支持，并派驻业务员协助跟进项目(如未中标样品应完好返回甲方)。

风险提示：应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。

1、乙方有义务在本地做好甲方产品的知识产权保护工作，如发现侵犯甲方知识产权的，应及时知会甲方，并协助甲方进行打假维权工作。

2、乙方不得对甲方商标、标签等标识遮挡、涂改或破坏，更不得从事对甲方产品的假冒或仿制等违法行为。

一经发现，甲方将立即停止供货，并追究乙方经济及法律责任。

3、若乙方单独进行e产品有关宣传、广告活动时，应事先知会甲方，经甲方同意后方可进行。

4、未经甲方许可，乙方不得将产品合作权以任何形式转让。

5、除法律规定必须公开的资料信息以外，甲方不得向任何第三方透露乙方的经营状况、工程信息资料、客户跟踪状况等包括但不限于以上的其他有关乙方的情报资料。

乙方也不得向第三方泄露甲方按本合同规定提供的经营技术、营销策略、商业秘密等情报。

6、乙方若出现采用假汇票、假支票等方式骗取货物的情况，甲方除追究乙方的违约责任外，将依法移交司法机关追究相关单位、人员的刑事责任。

1、单项工程内，乙方订货总金额在人民币拾万元及以上(按结算价计)的，甲方负责办理汽运或者火车运输，并承担全部运费，特殊情况可按乙方要求调整运输方式，费用甲乙双方均担。

乙方订货总金额不足拾万元者，全部运费由乙方承担，甲方仅负责代办发货。

2、如按乙方要求的其他运输方式(如：、等)的运费全部由乙方承担，甲方负责代办发货。

3、乙方收货时应与货运公司当面点清收货数量、规格型号，外包装破损的应当场开箱检验，确认产品质量后才能签收。

如发生货差、货损，须在货运公司的《货物托运单》上注明

缺损货物的型号、数量，拒绝签收缺损货物，作为收货依据与公司核对，对于经确认的因运输造成货差、货损，公司将补发同等数量的同型号产品。

4、乙方对所收到的产品的规格型号、数量、质量，验收期限为一天(货运公司要求当场验货，乙方应给予配合)。

如有异议，应在验收当天内向甲方提出相关的书面投诉反馈资料和依据，否则可视为乙方对所收产品验收合格，其产品所有权随之由甲方转移至乙方，其后由物流因素产生的经济责任，甲方不予负责。

由于地震、台风、水灾、火灾、战争等不可抗力，双方可以根据不可抗力事件对本合同履行影响程度，协商决定是否终止本合同、全部或部分免除履行本合同的责任，或者延期履行本合同。

风险提示：合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。

因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。

1、本合同生效后，任何一方无正当理由拒不履行本合同的，应向守约方支付本合同总金额3%的违约金，若守约方实际损失大于此违约金数额的，超过部分违约方亦应全额赔偿。

2、甲方自行在给予乙方的授权区域内进行工程项目的跟踪或产品销售时，应该提前知会乙方。

若乙方跨地区窜货，或在终端不遵守甲方价格政策，一经查实甲方除当期进行罚款处理以外，情节严重者将取消乙方合作资格。

3、任何一方不履行或不完全履行本协议条款中规定的义务，

即构成违约，经守约方提出书面整改意见\_\_\_\_\_天后仍未改正，守约方有权终止协议，并有权要求对方承担包括赔偿损失的责任。

本合同因在履行过程中引起的争议，双方应友好协商解决。

如果协商不成，双方同意向深圳仲裁委员会申请仲裁解决。

1、甲乙双方须相互提供营业执照等有效证件之影印件，以表明双方都具有独立承担民事责任的资格。

双方明白：甲方与乙方为ed项目经销伙伴关系，乙方未经甲方书面同意不得以甲方名义从事业务活动。

除本协议约定外，双方不为对方的经营活动承担任何的法律责任。

2、本协议一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各持\_\_\_\_\_份，具同等法律效力。

自双方签字盖日起生效。

甲方：

法定代表人签字： 签约时间： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

法定代表人签字： 签约时间： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 渠道商战略合作推广方案篇五

在社会一步步向前发展的今天，各种协议频频出现，签订协议能够保证双方合作愉快。到底应如何拟定协议呢？下面是

小编为大家收集的渠道商战略合作协议范本，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

甲方：

住址：

法定代表人：

联系电话：

传真：

乙方：

住址：

法定代表人：

联系电话：

传真：

甲、乙双方经友好协商，在自愿、平等互利的原则下，达成如下协议条款，供双方共同遵守执行。

## 一、合作范围、时间

1、甲方授权乙方作为“\_\_\_\_\_”led照明系列产品工程项目在区域战略渠道合作伙伴，原则上战略渠道合作伙伴不是省级独家代理，但是可以在乙方能力范围内的区域给予保护，对于乙方跟进的工程项目，甲方根据需要可委托乙方作为甲方代表，实施项目跟进或销售产品安装施工等业务。

2、乙方不得在未经甲方允许或授权的情况下，擅自将自己的

经营区域扩大到未经授权的区域。否则，一经发现，甲方有权终止乙方合作资格。

3、乙方不得在同一区域经营第三方与甲方同一档次，同一类型的产品。否则，甲方有权终止与乙方的合作资格。

4、本协议有效期限为\_\_\_\_\_个月，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

5、本协议签订后，乙方必须在签订之日起计算，\_\_\_\_\_个月内保证在区域做出第一个样板工程。否则，甲方有权终止乙方的伙伴关系。

## 二、销售任务

1、甲方生产的各类led照明产品。

2、在本合同期限内乙方须销售甲方各类产品的任务。总任务（销售任务额按甲方结算价计算）为人民币\_\_\_\_\_元，（大写：\_\_\_\_\_），具体每月任务由双方协商制定。

3、乙方从签订协议半年度，没有完成本年度合同任务的\_\_\_\_\_ %甲方有权终止合同。若乙方全年完成本年度合同任务\_\_\_\_\_ %以上，则甲方无权单方面终止乙方下年度合作权，下年度合同的任务根据甲方公司实际情况而定。

## 三、样品管理

1、甲方可为乙方半价提供led灯具作营销样品，乙方应支付样品的货款。甲方在收到乙方货款时，向乙方发货，甲方为乙方半价提供样品原则上总额不超过\_\_\_\_\_元，乙方在

每年的12月31日前完成当年的额定任务甲方则免费提供价值\_\_\_\_\_元的样品。

2、特殊样品试样时间为\_\_\_\_\_个月，\_\_\_\_\_个月内如果业主未选中，乙方把样品退回甲方，在甲方收到退回的样品后，经检验无人为破坏，包装完好，不影响第二次销售后，甲方在\_\_\_\_\_日内把样品款退还给乙方。乙方应承担退回样品的费用。

3、如甲方为乙方提供灯具样品的，乙方不能将甲方的样品提供给甲方的竞争对手，否则乙方需承担相应的法律责任同时本合同自行失效，甲方不再另行书面通知。

#### 四、价格条款

1、甲方实行款到发货，但根据工程项目大小和实际回款情况，甲方可以灵活协商付款方式。

2、甲方若修改产品报价，特别是提高产品报价，必须至少提前\_\_\_\_\_个工作日书面通报乙方。如乙方在提价期内有投标文件处于有效期内的，在乙方中标后，甲方应予以乙方提价前出货价供货。

3、甲方产品按出厂最低价格供给乙方，乙方必须严格执行甲方价格体系。

4、甲方不断推出新品，乙方享受甲方的新品以最低优惠价购买的权利。

5、乙方按照甲方要求在每年的12月31日前完成额定任务后，甲方按照销售额2%进行返点，返点可按照现金或者产品进行（特价产品□emc项目□bt项目不算返点）。

6、乙方享有甲方产品在乙方区域内最优惠价格，价格请查阅

附件。

## 五、业务协作

- 1、乙方应在指定的区域内开展工程业务，具体负责led照明产品在当地的市场开拓。
- 2、甲方有义务向乙方颁发战略客户授牌，并提供经营所需资质、资料及相关产品检测报告。
- 3、甲方有义务派专业技术人员对乙方技术和业务人员进行产品、技术及维修的培训，所产生费用由甲方承担。
- 4、合作期间，甲方有义务向乙方提供技术方面的支持与配合（比如方案，标书制作，效果图设计，大型重点项目甲方技术人员到现场配合乙方工作等）。
- 5、若有乙方授权区域的用户向甲方咨询乙方跟进的工程的产品价格或签订工程项目，甲方应全权转交乙方处理。
- 6、如果在乙方授权区域内发生与甲方其他区域内业务发生冲突的时候，甲方完全支持乙方在区域内的业务开展。
- 7、乙方定期向甲方报备项目信息以及项目进展情况，以便甲方更好的了解市场行情并做出对乙方有利的市场策略（对于乙方报备的项目甲方不但要给予支持还要做好保护工作）。
- 8、甲方不定期免费为乙方技术。市场人员做一次行业知识、市场策略方面的培训，具体时间、内容由双方协商决定。

## 六、市场配合

- 1、甲方有义务向乙方反馈产品在其他区域的市场情况，以便乙方有目的地调整产品结构和销售策略，制定新的推广计划。

- 2、甲方定期或不定期策划产品的促销活动，包括邀请乙方参加国内行业知名展览会，并无偿向乙方提供宣传资料（包括文字、图片、影像等）供乙方拓展业务使用。
- 3、甲方将会不断推出新产品，以适应市场销售，增加竞争力，同时为配合新品上市，将会有选择性的召开新产品发布会。
- 4、甲方将选择国内照明行业具有权威性、发行量大的杂志和刊物进行品牌宣传、产品介绍、刊登广告。
- 5、乙方应根据当地市场制订切实可行的销售策略和经营方案，建立客户档案，及时反馈当地市场信息动态，并向甲方传达客户资料和意见。
- 6、乙方应积极提供当地相关媒体信息给甲方，配合甲方组织全国性或针对当地的产品宣传及促销活动，乙方在当地应积极贯彻执行。经甲方同意，甲方可分摊乙方在当地的市场推广费用及广告费用。

## 七、工程支持

- 1、工程竞标及跟踪。如有需要，乙方可要求甲方委派业务人员和技术人员作为甲方全权代表，协助乙方技术及业务方面的工作。对于单项合同额大于20万元的工程，乙方必须及时向甲方公司进行备案。
- 2、甲方可根据乙方要求，针对具体工程项目出具工程授权书。并提供所需各种认证、检测报告等资料。
- 3、如有需要，乙方可要求甲方组建工程攻关项目组，协助乙方重点攻关、管理大中型工程，甲方须尽全力协调、配合。
- 4、对于单个项目超过\_\_\_\_\_（单指照明产品）以上的项目给予样品支持，并派驻业务员协助跟进项目（如未中标样

品应完好返回甲方)。

## 八、维权打假

- 1、乙方有义务在本地做好甲方产品的知识产权保护工作，如发现侵犯甲方知识产权的，应及时知会甲方，并协助甲方进行打假维权工作。
- 2、乙方不得对甲方商标、标签等标识遮挡、涂改或破坏，更不得从事对甲方产品的假冒或仿制等违法行为。一经发现，甲方将立即停止供货，并追究乙方经济及法律责任。
- 3、若乙方单独进行led照明产品有关宣传、广告活动时，应事先知会甲方，经甲方同意后方可进行。
- 4、未经甲方许可，乙方不得将产品合作权以任何形式转让。
- 5、除法律规定必须公开的资料信息以外，甲方不得向任何第三方透露乙方的经营状况、工程信息资料、客户跟踪状况等包括但不限于以上的其他有关乙方的情报资料。乙方也不得向第三方泄露甲方按本合同规定提供的经营技术、营销策略、商业秘密等情报。
- 6、乙方若出现采用假汇票、假支票等方式骗取货物的情况，甲方除追究乙方的违约责任外，将依法移交司法机关追究相关单位、人员的刑事责任。

## 九、物流管理

- 1、单项工程内，乙方订货总金额在人民币拾万元及以上（按结算价计）的，甲方负责办理汽运或者火车运输，并承担全部运费，特殊情况可按乙方要求调整运输方式，费用甲乙双方均担。乙方订货总金额不足拾万元者，全部运费由乙方承担，甲方仅负责代办发货。

2、如按乙方要求的其他运输方式（如：铁快、航空等）的运费全部由乙方承担，甲方负责代办发货。

3、乙方收货时应与货运公司当面点清收货数量、规格型号，外包装破损的应当场开箱检验，确认产品质量后才能签收。如发生货差、货损，须在货运公司的《货物托运单》上注明缺损货物的型号、数量，拒绝签收缺损货物，作为收货依据与公司结账，对于经确认的因运输造成货差、货损，公司将补发同等数量的同型号产品。

4、乙方对所收到的产品的规格型号、数量、质量，验收期限为一天（货运公司要求当场验货，乙方应给予配合）。如有异议，应在验收当天内向甲方提出相关的书面投诉反馈资料和依据，否则可视为乙方对所收产品验收合格，其产品所有权随之由甲方转移至乙方，其后由物流因素产生的经济责任，甲方不予负责。

## 十、不可抗力

由于地震、台风、水灾、火灾、战争等不可抗力，双方可以根据不可抗力事件对本合同履行影响程度，协商决定是否终止本合同、全部或部分免除履行本合同的责任，或者延期履行本合同。

## 十一、违约责任

1、本合同生效后，任何一方无正当理由拒不履行本合同的，应向守约方支付本合同总金额3%的违约金，若守约方实际损失大于此违约金数额的，超过部分违约方亦应全额赔偿。

2、甲方自行在给予乙方的授权区域内进行工程项目的跟踪或产品销售时，应该提前知会乙方。若乙方跨地区窜货，或在终端不遵守甲方价格政策，一经查实甲方除当期进行罚款处理以外，情节严重者将取消乙方合作资格。

3、任何一方不履行或不完全履行本协议条款中规定的义务，即构成违约，经守约方提出书面整改意见\_\_\_\_\_天后仍未改正，守约方有权终止协议，并有权要求对方承担包括赔偿损失的责任。

十二、争议解决方式本合同因在履行过程中引起的争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意向深圳仲裁委员会申请仲裁解决。

### 十三、其他

1、甲乙双方须相互提供营业执照等有效证件之影印件，以表明双方都具有独立承担民事责任的资格。双方明白：甲方与乙方为led项目经销伙伴关系，乙方未经甲方书面同意不得以甲方名义从事业务活动。除本协议约定外，双方不为对方的经营活动承担任何的法律责任。

2、本协议一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各持\_\_\_\_\_份，具同等法律效力。自双方签字盖章之日起生效。

甲方：\_\_\_\_\_

法定代表人签字：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

法定代表人签字：\_\_\_\_\_