

品牌授权委托书 公司品牌授权委托书委托 书标准版(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

品牌授权委托书篇一

本授权委托书声明：我宋占桥(姓名)系__集团有限公司的代表人，现授权委托青岛即建集团东青保温装饰有限公司的成存雷为我公司唯一代理人，以本分公司的名义办理本分公司施工总承包合同初审、工程投标、投标保证金办理、商务资料领取的相关事宜。委托代理人在办理施工总承包合同初审、工程投标、投标保证金办理、商务资料领取相关手续的过程中所签署的一切文件和处理与之有关的一切事物，我均予以承认，因此引发的任何经济纠纷和相关法律责任由我个人承担。

代理人无转委托权，特此委托。

本授权书期限自：20__年__月__日至20__年__月__日止。

代理人(签字)：

性别：男

代理人身份证号码：

授权人(签章)：

授权人身份证号码：

20__年__月__日

品牌授权委托书篇二

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：

1. 1甲方授予乙方在陕西省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。

1. 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。

1. 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。

1. 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。

1. 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。

1. 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。

1. 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。

1. 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。

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。

3. 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）。

3. 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。

4. 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

4.1.1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。

4.1.乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4.2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。

4. 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。

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。

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：

6. 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。

6. 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）。

6. 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。

6. 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。

7. 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，甲方与乙方约定每年乙方应完成的销售业绩。

7. 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。

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。

9.1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。

10.1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：_____乙方：_____

法人代表：_____法人代表：_____

日期：_____日期：_____

品牌授权委托书篇三

住址：_____

电话：_____

受委托人姓名：_____身份证号：_____

住址：_____

电话：_____

现委托在我与_____一案中，作为我参加诉讼、执行的委托代理人。委托权限如下：

特别授权：代为承认、变更、放弃诉讼(含执行)请求、进行和解、提起上诉、反诉、代收法律文书(含调解书)履行款(物)、执行款(物)等。

委托人：_____

_____年_____月_____日

品牌授权委托书篇四

致__通信集团终端有限公司广东分公司：

本授权委托书申明：__，现授权委托此处填写分支机构及下属单位__参加本次20__年社会渠道销售人员工衣制作项目的报名及参选工作。

本授权自本公司盖章之日起生效，有效期限为120个日历天。

特此授权！

授权委托人(盖章)：

法定代表人(签字或盖章)：

20__年__月__日

品牌授权委托书篇五

负责人：_____负责人：_____

电话：_____电话：_____

日期：_____日期：_____

为开拓市场，尽早占据市场份额，追求共赢，经甲乙双方友好协商，本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本授权书，以资双方信守。

1、代理产品名称：

2、代理区域：（明确到区县）

3、代理期限：一年。

_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

(一)甲方：

- 1、乙方做为甲方授权代理商期间，甲方不得在乙方代理区域内另设代理商。
- 2、甲方明确区域负责人指导、协助乙方做好区域内营销服务工作。
- 3、甲方保证乙方货款到账24小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。
- 4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。
- 5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。
- 6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
- 7、甲方营销服务中心根据乙方的需求提供必要的市场支持。

(二)乙方责任、权利：

- 1、填写并提交授权代理商申请书。
- 2、调查、了解辖区内相关用户的产品需求信息。
- 3、制订年度、月度销售计划，明确区县、产品和预计时间，并组织实施销售服务活动。

- 4、明确具体用户的具体产品要求和期望，包括隐含的要求，将用户的要求准确及时地传递给辖区营销经理。
- 5、建立用户产品服务档案，保持相关产品的追溯能力。
- 6、向辖区营销经理和营销服务中心提供有效市场信息。
- 7、调查分析市场竞争和用户潜在需求信息，向辖区营销经理和营销服务中心提出服务改进的需求。
- 8、规范管理，培育合格的营销人员，保持与营销服务中心的沟通。
- 9、评价辖区营销经理和营销服务中心的服务质量，参与公司营销运营管理。

营销服务中心协助各大区营销经理对辖区和代理商实施动态考评。不能提供销售计划且3个月内无业绩的代理商，给予降级且重新授权。

甲方：_____

公司盖章：_____

甲方授权代表：_____

盖章：_____

乙方授权代表：_____

签约日期：____年__月__日