

2023年品牌代理授权合同协议书(大全5篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

品牌代理授权合同协议书篇一

制造商：_____公司（以下简称甲方）

代理商：_____公司（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，甲方与乙方却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：

品牌代理授权合同协议书篇二

乙方：_____

_____公司（以下简称甲方）

与_____公司（以下简称乙方）经友好协商，在平等、自愿、信任、互利的基础上，根据中华人民共和国有关法律和《中国直投品牌授权管理办法实施细则》，就乙方获得甲方“中国直投授权使用”事宜，达成如下协议：

甲、乙双方各自_____承担民事责任，相互之间无归属关系。

甲方按《中国直投品牌授权管理办法实施细则》向乙方提供相关直投相关资料与培训。

甲方同意乙方使用“_____”、“_____”、“_____”品牌。

乙方在开展中国直投网的电子商务收入归乙方所有。

甲方在为乙方提供相关培训管理[iso9001投递资料、品牌使用后要占有乙方赢利后的_____%股份。

甲方有权参与乙方的`投递管理工作指导。

乙方在每年_____月向甲方提供财务报表，并结算利润分配。

甲、乙双方如有争议时，应以协商形式予以解决。协商不成时，双方可以在对甲方有管辖权的人民法院提起诉讼。

本品牌授权使用协议期限为_____年，自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日终止。本协议终止后，乙方不得以任何形式继续使用“中国直投”品牌，否则应承担侵权责任。协议期满后，甲、乙双方如愿继续合作，可延长合作期，由甲、乙双方另签协议确定。

本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，由双方签字、盖章后生效。《中国直投品牌授权管理办法实施细则》作为本协议附件，是本协议不可分割的组成部分，具有同等约束力和法律效力。

品牌代理授权合同协议书篇三

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，甲方与乙方却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：_____

品牌授权委托书合同协议书篇四

制造商： 公司（以下简称甲方）

代理商： 公司（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，甲方与乙方却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：

品牌代理授权合同协议书篇五

授权方：_____（以下简称甲方）

被授权方：_____（以下简称乙方）

乙方经调查市场明确定位并熟悉了解《瑞草堂健康服务中心管理及加盟方案》的内容后，向甲方提出设立瑞草堂健康服务中心的申请，经甲、乙双方友好协商、本着平等互利、共同发展的原则，根据《中华人民共和国合同法》，按照《瑞草堂健康服务中心管理及加盟方案》的条件及规定，甲方授权乙方在_____省_____市(县)_____区设立瑞草堂健康服务中心(下称健康中心)，为了明确双方的权利和义务，特约定以下条款，共同遵守。

一、乙方对甲方的“瑞草堂”系列产品、经营理念和经营模式充分认同，充满信心。

二、在本合同执行期间，乙方有权使用“瑞草堂健康服务中心”商号、品牌、服务标志等有关标志、标签和招牌。

三、乙方使用甲方标识和经营产品时，不得有损瑞草堂品牌形象和经营其它产品的行为。

一、健康中心设立后，乙方应自行向当地工商行政管理部门申办营业执照，办理税务登记证、卫生许可证，经营范围必须包括：食品、保健食品，还可附加化妆品、保健器械、健康咨询服务、信息传播、品牌推广等。

四、乙方经营时必须明码实价，执行甲方所制定的全国统一零售价格，并应向消费者提供有关收款票据。

一、乙方向甲方出具本人身份证，向甲方提出申请加盟_____省_____市(县)_____区设立瑞草堂健康服务中心。

五、当月销售达到18,000元及以上，可以再返利3%(产品标价)。

一、甲方权利

1、甲方有权根据市场发展变化情况对乙方的货物品种配备方案提出建设性、参考性意见；

2、对乙方的经营状况、货品销售、库存、执行价格等情况随时进行检查核对；

4、乙方如果违反本合同约定，造成甲方企业形象严重受损，甲方有权单方面提出终止合同，并有权要求乙方赔偿相关经济及名誉损失。

二、甲方义务

- 1、按合同规定，及时向乙方提供货源。
- 2、为乙方提供店面装修设计方案和中心区域划分方案。
- 3、向乙方提供定期或不定期的专业培训及相关信息。

一、乙方权利

- 1、依照本合同约定在合同约定地开展瑞草堂系列产品经营；
- 2、有权拥有甲方所授权特许经营健康中心对外经营过程中所产生的一切合法权益；
- 3、负责健康中心的人员招聘、业务管理及对外销售等；
- 4、有权参加甲方组织的培训、交流等活动。

二、乙方义务

- 1、维护“瑞草堂”的品牌形象，实事求是地介绍甲方公司和产品，不做夸大虚假宣传或其他有损甲方形象的宣传广告活动。
- 3、遵纪守法，规范经营，自主承担经营期间的一切民事、经济、法律责任；
- 4、不得损害甲方及其他瑞草堂健康服务中心声誉，不攻击贬低其他公司及其产品，广告内容不得与国家现行法规冲突。
- 5、不得利用甲方业务关系销售或推广其他公司产品。不得诱导、强制利用业务员推销非甲方公司产品。

一、购货

- 1、按甲方公司的产品订货单选购产品；

- 2、按订货单的金额向甲方公司汇出足额的货款；
- 3、汇款后把汇款回执及订货单传真到甲方公司确认(在汇款前务必与甲方确认汇款账号)。

二、换货

- 1、为充分保障顾客的权益、维护正常生产与经营秩序，甲方在营销过程中遵循自愿、互惠、互利原则，制定换货制度。
- 2、甲方竭诚为健康中心提供优质产品。若发现发货错误或确属产品质量问题，健康中心可以及时与甲方物流部联系并按有关规定换货。
- 3、健康中心办理换货手续应填写《换货申请表》，连同该批货物的随货清单，由负责人签连同需更换的产品返回甲方公司。经审核无误即可更换。

备注：

1. 换货的产品从发货日起3个月内，可按同等价值的产品换货，6个月以内，按50%等值的产品换货。
2. 申请换货之商品必须是属于正品而非赠品或折扣商品，并交纳10%理货费用。
3. 所有宣传资料不予退换。
4. 健康中心应按照“先进先出”的原则售货。应保持最低安全库存，库存不足时应及时订货补足。

三、甲乙双方任何一方因不可抗拒的非人因素影响合同执行，须向另一方提交合同无法履行的书面报告。相关事宜双方可协商解决。

一、合同期限为一年，从____年____月____日起至____年____月____日止，合同期满，乙方在该区域拥有优先续签权。

二、合同期满，如乙方不再继续经营并无续签合同，就失去了经营的特许经营授权，双方应在合同期满后10天内办理结算手续。乙方应将《授权书》和带有甲方商标标识等的招牌和材料退还甲方。

三、本合同双方代表签即可生效，如有争议可协商解决，无法协商解决的情况下，任何一方可向签约地仲裁机构申请仲裁。

四、甲乙双方任何一方在合同履行期间违反国家法律、法规，或有严重影响对方声誉的行为，守法一方有权终止合约，并追诉违法方责任。

五、本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：

乙方：

____年____月____日