

产品代理合同(模板10篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

产品代理合同篇一

甲方：_____ (以下称甲方)

乙方：_____ (以下称乙方)

为拓展销售市场，提高“_____”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“_____”牌运动手表(含所有表业公司注册“_____”商标的包装品、物)，特许给乙方在(省、市、县、区)辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

1. 甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“_____”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。
2. 以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“_____”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和_____年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。
3. 乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下

限，依据现有的月销售量____区域大小，现确定乙方销售甲方“_____”产品每月不低_____只，约价值_____万元。

4. 甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前____天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的____天内发货。

5. 运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6. 经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为_____年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7. 如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。

8. 此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

精选产品代理合同模板集锦九篇

精选产品代理合同模板集锦十篇

关于产品代理合同模板集锦五篇

有关产品代理合同模板集锦八篇

产品代理合同篇二

甲方：（以下简称甲方） 乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，就“**”产品在乙方区域经销一事达成如下协议：

一、代理条件

1.1、经营者须具有合法的经营场所，良好的经营理念和商业信誉，能与我公司达成共识。

1.2、具有优秀的专业销售服务团队、推广产品与塑造品牌的能力。

1.3、保证代理销售任务的全面完成。

二、代理区域

福建省

三、代理期限为1年，即自20xx年10月01日起至20xx年09月30日止。

合同期满前一个月如乙方能如期完成双方签定的销售任务年进货量26万元（含首批），双方另行续约。（特殊情况可双方协商解决！）

四、代理价格：

甲方采用全国统一零售价折供给乙方（不含税价）

五、首期进货与销售指标：

5.1、乙方首期进货额为人民币

付首批进货额%的定金。

5.2、乙方须在本协议签订之日起三个工作日内将全款汇至甲

方指定账户, 本合同正式生效。

5.3、导入期为本合同签定之日起二个月内, 第三月每月需有进货及返单。

六、结算及运输:

6.1、甲方采用款到发货的结算方式, 乙方将订单和汇款凭证一同传真到甲方; 甲方确认乙方货款到账后, 以乙方订货单为准三个工作日内货从广州发出。

6.2、甲方根据乙方的订货安排发货, 广州市以外的运费由乙方承担。

6.3乙方指定收货单位/个人/女士) 电话:

七、产品质量及换货

7.1、若产品出现质量或数量短缺问题, 乙方应在收货之日起2个工作日内向甲方说明, 经甲方查实后予以换补。

7.2、因运输或其他环节所造成的丢失、残缺或残损等问题, 应向相关部门索赔。

7.3、乙方自进货之日起90日内可调换20%的产品, 所要调换的产品必须包装完好、内容物完整, 不影响第二次销售, 否则甲方有权拒绝调货, 调换产品所产生的往返运费由乙方承担。(注: 参加活动产品、特价产品、特殊支持产品不设调换)

八、权利及义务

1、甲方需保证乙方在代理期间不得向乙方代理区域内的其它单位供货。如有发现违规行为甲方需向乙方赔偿乙方首批进货金额的全款作为违约金, 如情节严重乙方拥有终止合同的

权利，并要求甲方无条件接受乙方退还所有库存货品。

2、甲方有义务与乙方共同承担打击代理区域内市场窜货问题。如有发现外区窜货至乙方所代理的区域，甲方有义务出面进行解决。否则乙方将根据乙方当地加盟店的3个月的平均进货额及按照加盟店正常加盟折扣3.5折所得利润×甲方实际解决问题的时间所得金额要求甲方赔偿其损失。

3、乙方可以在其网络平台上销售甲方的护理项目，乙方可在甲方的允许下在其网络平台上销售甲方的产品，如甲方未同意的情况下乙方仍然销售，甲方可要求乙方承担其所有损失。同时甲方必须严格杜绝甲方产品在网络上的销售，如有发生乙方顾客持有甲方网络销售的产品及有顾客因甲方产品网络销售所产生的退款及退货责任，乙方有权向甲方要求其产品及项目的3倍赔偿！情节严重乙方有权利实时终止本合同，并要求甲方无条件接受乙方退还所有库存货品。

4、甲方有义务参加乙方举行的统一活动及教育培训。

5、甲方有义务遵守双方约定的价格体系，不得随意调价。

九、未尽事宜双方另行商议。

如有纠纷可在双方进行调解磋商，如不能解决可在双任一所在地法院提起诉讼。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

签约代表： 签约代表：

日期：年月

货款指定帐号

日期：年月日日

产品代理合同篇三

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

品名

规格

零售价（元）

代理价（元）

首次提货量（件）

- 1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
- 2、合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。
- 3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。
- 4、合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方

在约定区域内的代理权。

5、为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金_____元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用、

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货___件返___件，乙方全年任务量为___件，完成年任务量奖励5%的货物；所奖励货物，不计入任务量。

产品一律执行款到发货。

甲方在收到乙方货款三日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内（七日）发往乙方指定地点，甲方如果超出规定时间（非人力不可抗拒因素除外），甲方将为乙方补偿销售损失，乙方须在货到后三天内验收查实有关货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后三天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大（一次性提货100件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

甲方：

签字：（盖章）

地址：

电话：

邮编：

乙方：（身份证号码）

签字：（按食指手印）

地址：

电话：

产品代理合同篇四

乙方□xx

本着互惠互利、共同发展的原则，经双方充分协商，特订立本合同，以期共同遵守。

1、甲方委任乙方在___重庆___地区内独家经销甲方产品。甲方无权直接向该地区内的客户或其他买主销售甲方的产品；无权在该地区内指定其他代理商经销甲方产品。

2、乙方须交甲方10__万元作为保证金，保证金不得用于货款以及相关费用的抵扣。如乙方无违约行为，合同期满后30日内甲方将保证金不计利息全额退还给乙方。

3、乙方在合同期限内的每一年度必须完成___30___万元（按出厂价）销售额度。否则，甲方有权解除合同。乙方若完成销售额度，甲方按如下具体情况给予奖励：

- (1) 完成五十万元，奖励5%，以货物折算；
- (2) 完成六十万元，奖励6%，以货物折算；
- (3) 完成七十万元，奖励7%，以货物折算；
- (4) 完成八十万元，奖励8%，以货物折算；
- (5) 完成九十万元，奖励9%，以货物折算；
- (6) 最高奖励百分之十。

4、乙方必须以专柜或者专卖店的形式经营。乙方在其以及下属经销商的招牌门面上应标有醒目甲方商号标识。

5、乙方有权委任该地区的下属经销商，但在委任前，必须经过甲方的书面认可。乙方的下属经销商的地址以及相关资料应当交由甲方审批备案。

6、严禁乙方跨区域销售，对有跨区域销售以及低于拿货价格倾销的行为，甲方将没收乙方的保证金，同时有权立即解除本合同。

7、乙方不得实施任何损害甲方良好声誉和品牌形象的行为。

1、供货价格：按公司制订零售价格的_6_折供货（零售价人民币26元及26元以下的单杯和零售价人民币426元以及426元以下的套组另行商议）。

2、订货下单时乙方应填写好订货单或订货合同以传真形式发至甲方，并且以现金或者汇款的方式支付货款总价_50%_的定金。

3、订货方式：每月五日前由甲乙双方确定具体订货内容，。乙方每日销售情况须用email或传真给甲方销售部，以便甲方

做好备货工作。在预定出货日前的2个工作日内甲方不接受任何订单交货日期或定货数量的更改。对于每次修改订单或预定交货时间未提货，甲方可以收取附加费。

3、甲方账户信息如下：

户名：

开户行：

账号：

乙方以现金方式支付或乙方货款汇至上述甲方帐户后，甲方方可发货。

4、运输由甲方代办，费用由乙方自行承担。发货方式由甲方确定。

5、产品分类：

（1）常规产品：公司生产的未列入限量及特定产品范围内的所有手工高档茶具。

（2）限量产品：公司生产的收藏精品系列，附有公司专有收藏品鉴证书。

（3）特定产品：指器型或画面被乙方买断甲方不得提供给第三方的产品。特定产品的确认须签订器型或画面买断合同。

乙方在货到3天内完成验收。验收时如有质量问题应立即通知甲方，并保存有质量问题的产品，待双方认可后进行协商处理。逾期提出异议，视为产品合格，甲方不承担任何责任。如乙方未在3天内将收货凭据经签字盖章后传真给甲方视同收货认可。

- 1、所有产品销售必须严格执行甲方制定的全国统一零售价格。
- 2、乙方不得进行不正当的价格竞争，不得擅自调整规定的产品销售价格，乙方需调整销售价格时，应当向甲方书面告知，但零售不得低于统一零售价的七折，批发不得低于统一零售价的六折。甲方将派巡查人员暗中查访、交易。若查实违规低价销售，第一次甲方将扣除乙方保证金一半作为违约金；乙方应立即补足保证金给甲方。第二次甲方以扣除乙方全部保证金作为违约金，并追究乙方法律责任，同时甲方有权终止本合同。
- 3、乙方购买甲方产品并保持充足的库存，在 重庆 地区内满足对甲方产品的需求。尽全力在指定的市场中促进甲方产品的销售。乙方必须保持充足的人员提供适当的服务。
- 4、根据销售需求，乙方在相关媒体发布广告。乙方必须将任何使用甲方名称的广告性或公关性的资料在制作前至少提前5日提交甲方批准。
- 5、严禁乙方将甲方产品（含本合同约定的画面、器型）交由第三方生产，并不得将画面制成画纸进行贴花生产。如有违反，甲方将没收乙方的保证金并同时有权立即终止合同。

1、甲方的权利

(1) 对乙方的经营和推广活动有咨询、知情权。

(2) 对乙方雇佣的人员有提出建议或要求替换的权利，可以对乙方雇佣的人员进行培训。但是乙方雇佣人员的工资与福利由乙方负责，与甲方无关。

2、甲方的义务

(1) 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务，并提供商标

使用授权证明。

(2) 有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

(3) 产品出现质量问题并经双方确认后，有义务无偿退换、并承担运费。

(4) 非质量问题换货，在不影响再次销售的前提下。按其单订货金额20%提供换货，相关费用由乙方承担。

(5) 对于首次合作的代理商第一个月可以接受其订货金额30%的换货，第二个月可以接受其订货金额25%的换货。

3、乙方的权利

(1) 对甲方违反本合同的行为，可以追究甲方责任。

4、乙方的义务

(1) 乙方有维护和提高产品声誉的义务。

(2) 乙方有拓展市场、建立健全有效的销售网络的责任。

(3) 乙方有对甲方的产品技术、经营情况、市场拓展策略、价格体系等信息保密义务。

(4) 乙方有义务代表甲方妥善处理当地消费者对产品的质量、功效咨询等相关事宜。

(5) 乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时书面通知甲方。

(6) 乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每____2____个月需向甲方寄送工作报告。

(7) 乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月____20____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

1、乙方在一年内未达到约定的销售额时，甲方有权终止本合同。

2、当不可抗因素产生导致一方无法正常经营时，本合同自动终止。

3、本合同一旦终止，乙方应立即将所有专有和保密资料还给甲方，并且停止使用甲方所有的商标、财产权、文件和数据。

4、一旦本合同终止，任何乙方的付款义务应立即到期应付。

1、乙方应将资质材料（营业执照、法人证书复印件等加盖公章）在合同签订时交一份由甲方备案存档。

3、未经甲方授权，乙方不得在互联网上发布与本产品有关的信息，并严禁进行网上销售。

4、双方指定联系人。指定的联系人的行为代表各自一方。甲方指定_____为合同的联系人，联系电话：_____，电子邮箱：_____。乙方提交的一切文件均应以此人为收件人。

乙方指定____杨虎_____为本项目的联系人，联系电话：_____，电子邮箱：_____。甲方提供的一切文件均应以此人为收件人。

1、本合同有效期为____1__年（自20xx年1月1日至20xx年1月1日），经甲乙双方签字、盖章后生效。合同期满后，在同等条件下，乙方有优先续约权。

2、本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，共同遵守。本合同

涂改处无双方盖章为无效条款。

3、本合同未尽事宜，双方可另行协商签订补充协议，与本合同具有同等法律效力。

因本合同发生的纠纷，甲、乙双方协商解决，甲、乙双方协商不成，应向甲方住所地人民法院提起诉讼。

甲方：景德镇x陶x瓷有限公司 乙方：杨虎

法人代表：法人代表：

地址：地址：

产品代理合同篇五

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为_____省_____市_____区_____县

合同期自_____年_____月_____日开始至_____年_____月_____日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为

双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格品种规格单位零售价结算底价/盒装箱量

四、甲方的权利与义务

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜；

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况，

合同范本

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货；

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；

八、退货政策

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

九、市场保护

1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗力除外)按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

十一、其他

1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲方： 乙方：(身份证号码或单位盖章)

签字：(盖章)

签字：(并按食指手印)

签约时间： 年月日

签约时间： 年月日

产品代理合同篇六

乙方： _____

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方 _____ 系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条：代理及授权范围

1.1 乙方代理销售甲方的系列汽车包括： _____

1.2 乙方的代____区域为_____地区。甲方授权乙方为以上_____个区域总经销的权限，全面负责_____个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为_____元，同时，甲方应明令禁止____区域的授权经销商在上述_____个区域销售(该市场_____年____月____日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3 乙方承诺每月向甲方的订货量不低于_____辆，乙方负责保证年销售量不低于_____辆(_____辆)，否则

甲方有权取消乙方代理资格。

1.4 乙方的总代理权期限为_____年(自_____年____月____日至_____年____月____日)

1.5 对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1.6 “商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条：订货及付款

2.1 甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.2 乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月____日以前向甲方下达下____月度订单，并在提货前全额支付所提车款。

2.3 _____产品的销售在授权区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4 乙方为销售_____产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5 本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条：运输方式乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条：投标特别约定乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵

守甲方在价格上的规定。

第五条：商标、工业产权和保密

5.1 合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2 乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3 乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业秘密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条：违约责任

6.1 如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以_____违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2 如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以_____元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3 如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4 原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条：售后服务

7.1 甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国

家的相关规定进行质保服务。

7.2 乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3 当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7.4 因人为原因造成的汽车配件损坏，不在保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5 对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条：合同的终止本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条：不可抗力因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条：合同争议及解决方式因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地_____人民法院起诉。

第十一条：合同效力本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的_____与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双

方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章):

乙方(盖章)

法定代表人或委托代理人(签字)

法定代表人或委托代理人(签字)

_____年____月____日 _____年____月____日

产品代理合同篇七

甲方:

乙方:

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在_____成为甲方产品_____的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策 and 规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品名

规格

零售价（元）

代理价（元）

首次提货量（件）

三、甲方的责权：

1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

区域向乙方区域内的冲货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

—供货价) × 2倍冲货量

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

物；所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

一次性提货100件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

关规定处理。

九、合同壹式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。

合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

有效期自_____年___月___日至_____年___月___日。

甲方：

签字：（盖章）

地址：

电话：

邮编：

乙方：（身份证号码）

签字：（按食指手印）

地址：

电话：

邮编：

产品代理合同篇八

乙方：_____

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1. 甲方授权乙方作为_____年度甲方产品在_____在_____地区的授权经销商。
2. 甲方授权期限为本协议签署日起至_____年_____月_____日止。
3. 乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。
4. 乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告；对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格；对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。
5. 甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。
6. 甲方拥有_____产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。
7. 代理价格：

一次进货量不低于_____套。

一次进货_____套以下，代理价格_____元/套；

一次进货_____套以上，代理价格_____元/套。

8. 市场零售价：每套_____元。

9. 结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10. 甲方在收到乙方货款后，将在_____个工作日内将货发出。

11. 退货：

乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款；

甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

12. 甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费；若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担；退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

13. 乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

14. 在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

15. 如有争议，双方协商解决；协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

16. 本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前_____个工作日内签署

书面续约协议。

17. 本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18. 本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

授权代表(签字)：_____ 授权代表(签字)：_____

地址：_____ 地址：_____

邮编：_____ 邮编：_____

电话：_____ 电话：_____

传真：_____ 传真：_____

开户行：_____ 开户行：_____

帐号：_____ 帐号：_____

产品代理合同篇九

乙方：_____

经双方友好协商，甲乙双方达成如下协议：

一、经乙方审核，批准授权，甲方一次性交纳加盟费_____元，成为_____软件产品_____区域加盟经销商。

二、在联盟期内加盟经销商可以根据当地情况在指定地区自

由决定产品价格，充分发挥该公司的优势不限产品数量开发当地市场，无限量增加该公司的经济效益。

三、合同生效后，乙方7个工作日内派资深工程师进行_____软件的技术及其市场培训，甲方负责乙方工程师差旅食宿费用。或甲方派技术人员到乙方进行技术培训，乙方不收任何培训费用。

四、合同生效后，乙方对每套产品只收_____元加密的硬件费用。联盟期内如甲方需要技术支持，甲方需要负责乙方的差旅食宿费用。

五、在联盟期间乙方在全国主要教育媒体作宣传配合市场的推动。在时机成熟时乙方配合甲方在当地开产品推荐会。

六、在大型的招标活动中合作伙伴没有资质或没把握时，乙方出面支持。

七、甲方不得在指定地区以外销售，如非指定地区内销售须向甲方提交申请另行协商。

八、甲方交纳加盟费用后合同生效，合同有效期为一年，即联盟期为一年。逾期重新签订合同。

九、违约责任

1、双方签订合同后，如甲方不能如期付款给乙方，责任完全由甲方负责。

2、服务过程中如甲方没有交付服务费用，乙方将不负责日后的技术服务工作及维护工作，所涉及责任由甲方自付。

3、甲方擅自在合同指定地区以外销售本合同指定的_____软件，乙方将无条件取消联盟资格。

十、纠纷处理

如双方在合同执行过程中发生纠纷，可通过以下机关解决：
有关仲裁机构、人民法院。

十一、本合同未尽事宜，双方友好协商解决。

十二、补充说明：_____。

十三、本合同一式两份，双方各执一份，自双方正式签字盖章之日起生效。

甲方（公章）：_____

代表人（签字）：_____

电话：_____

传真：_____

_____年___月___日

乙方（公章）：_____

代表人（签字）：_____

电话：_____

传真：_____

_____年___月___日

产品代理合同篇十

合同编号：甲方：（以下简称甲方）乙方：（以下简称乙

方)甲乙双方根据《民法典》及有关规定,在自愿、平等、互利的基础上,经友好协商,就乙方代理销售甲方产品达成一致,特订立本合同,以便共同遵守。

一. 双方责任

1. 销售区域

1-1乙方于____月____日至年____月____日期间,有权在 省 市 行业 销售甲方指定产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品,任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品,否则一经查实,甲方有权对乙方进行严肃处理,甲方x根据情节严重程度,做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时,将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2. 销售配货

2-1乙方需现款提货,甲方收到乙方的货款后,将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的____市)。每批订货均需现款提货。

3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4. 送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方x执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。

4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。

5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方x执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方x根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照xx公司发布的市场价格表（附件一）。

6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7. 销售资料7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料（如：销售价格、客户名录、库存等），以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方x根据情节严重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给

予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

9-1甲方有义务配合乙方做好售后服务工作，协助乙方解决客户提出的有关产品功能、原理、安装方法及方案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二. 交易条件

1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币 贰 万元。注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件

二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责运至乙方指定的____市（一般为火车可以到达的____市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的____市后（一般为火车可以到达的____市），乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

三），并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3. 供货价格甲方向乙方供货的价格参照光电发布的代理商价格（附件

四）。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售

中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方x作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入xx公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入xx公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方x进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费；在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

三. 奖惩政策在乙方按照甲方相关规定合理操作市场的前提下，对于销售___市场维护的程度予以下列奖励，所有的奖励采用下次进货折让的方式（除年终总结大会评奖）：

1. 甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方可以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

4) 制造、销售假冒光电产品的；

5) 乙方连续180天内未与甲方发生正常业务往来的，被视为自动放弃其经营资格；

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的；

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3. 本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4. 凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六. 合同期限：从____月____日起至____月____日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。代理合同篇10甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代____区域

1、乙方的代____区域为：_____地区。

2、代____区域扩大或缩小的条件及方法：_____

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：_____

2、代理商品种类增减的条件及方法：_____

3、约定新产品(是否)包括在内：_____

三、代理权限

1、甲方授权乙方为_____地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代____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。

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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、对于乙方代理的销售区域，乙以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为，从本合同签订之日起至____月____日止。双方x根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前_____个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：（

1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

(4)同意向甲方支付_____元的续约费；

(5) _____□

五、最低代理销售额乙方承诺每月向甲方的订货量为_____，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于_____元。如果连续不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的_____%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及_____构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取_____费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：_____元按_____%收佣；_____元按_____%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，

甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每_____个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是_____市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代____区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙自行策划并实施针对代____区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指

导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月____日以前向甲方下达下____月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于_____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代____区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1) 仅限于销售代理经营的目的；

(2) 甲方许可的第三人在代____区域内以_____方式使用商业秘密；

(3) 《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或_____作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人或甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

5、乙方在本合同终止后的内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。十

三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1)乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在内不得进行转让。

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。十

四、合同变更

1、为适___市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定

的变更时间前_____天通知乙方。