

产品代理合同(通用10篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？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：

乙方：

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的__地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条：定义

一、产品本协议中所称“产品”，系指_____系列产品。

二、地区本协议中所称“地区”，系指_____经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指_____(商标的全称和专名的全称)。指定产品的中文名称：_____(暂定名，乙方将可能在此产品的整体策划中，给予其名称全新策划)

第二条：经销权甲方兹给予乙方以“商标”和“专名”向“地区”内客户总经销“产品”的权利。

第三条：专管权一、交易甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

二、委托甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

三、询购甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、再进口甲方应采取适当措施防止他人“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

第四条：价格、条件一、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于__的折扣。

二、单独合同在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条：甲方的责任甲方同意在下列方面承担义务：

- 1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。
- 2、自费提供样品和一切可以供应的广告资料。
- 3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。
- 4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。
- 5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。
- 6、甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。
- 7、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条：乙方的责任

- 1、为在“地区”内推销“产品”并为客户提供服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。
- 2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。
- 3、乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第八条：甲方名称等的使用

一、特许乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、注册如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条：期限、终止本协议自____年__月__日起生效，有效期为__年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

2，如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时候以书面通知即终止本协议。

3，如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过__天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十条：解约的影响凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条：保证

一、标准甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条：一般条款

一、不可抗力本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满

后__内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第__个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款本协议的成立、效力、解释和履行，应以国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签

署。为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

产品代理合同篇二

甲方：

地址：

电话：

传真：

乙方：

地址：

电话：

传真：

丙方：

地址：

电话：

传真：

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。

在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到、店100%覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的、店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。

甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

使用其他运输方式的另行约定。

乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。

对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7、付款期限及欠款上限：

自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。

该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

甲方：_____

法定代表人：_____

_____年___月___日

乙方：_____

法定代表人：_____

_____年___月___日

产品代理合同篇三

甲方：珠海市立立令精细化*厂 编号：

乙方： 签约地点：珠海

为拓展市场，促进商品在市场的流通，提高产品知名度，甲乙双方本着互惠互利、真诚合作的原则，各尽权利、义务，严格执行下列协商的条款。

一、 甲方委托乙方作为甲方授权之“立立令”产品，在_____的总经销商，并负责该产品在上述地区范围内的经销。

二、 乙方须具备一定的清洁用品销售经验和网络，有专业人员促销，并承诺严格遵守国家法律。甲方根据乙方订货计划，保证为乙方按期按品种提供货源。产品质量和包装必须符合国家的法律、法规和规定。在保质期内，甲方对产品质量负责。若在保质期内因产品质量问题造成的损失，由甲方承担。因乙方运输或保管不善造成的货损，由乙方负责。

三、 甲方负责向乙方提供其产品在售过程中的一切有效证件。

四、 乙方须在本合同执行之日起二个月内，将甲方产品铺进乙方代理区域内80%的清洁保洁公司及清洁保洁用品商店。但不得以任何形式跨出规定区域经销甲方产品，损害甲方及其他经销商利益。否则按零售价两倍处以罚款。

五、 乙方在本协议年度内，需完成销售6万元的营业额。如果完成6万元销售额，可获 6%现金奖励，每超额1万元增加1%的现金奖励，完成 10万元以上按10%的现金奖励。

六、 乙方须在本协议执行之日起，前三个月进货量不低于2万元，并向甲方每周提供库存、发货等资料，并提供甲方所需之市场的铺市情况和相应的市场调查报告。首批进货额不低于1万元。

七、 甲方在收到乙方货款起五天内，由甲方负责将货物办理托运，运输费由乙方承担。有关货物破损等事宜，必须在收货之日起十日内以书面形式提出异议，过期甲方不予受理。

八、 乙方享受甲方最优惠供货价格，产品价格按出厂价65%折为结算价。如产品调整价格，甲方必须提前30天以书面形

式通知乙方方可生效。

九、 甲乙双方属购销方式，乙方将货款电汇至甲方银行账户内或将现金直接交到甲方财务部。款到发货。

十、 在没有甲方公司盖章专函承诺下，乙方有责任拒绝甲方任何人员以任何形式向甲方支取现金，代垫费用和调货，否则产生一切后果甲方概不负责。

十一、 在乙方严格履行本协议以上各条之前提下，甲方不得在乙方区域再发展经销商。

十二、 本协议执行之日起，违约方负责因违约而产生的一切后果，如遇合同纠纷，双方友好协商。否则，向珠海市经济仲裁机构申请仲裁。

十三、 本协议有效期暂定为_____年__月__日至_____年__月__日。期满后如须续约，须经双方同意。

十四、 本协议一式两份，同具法律效力，甲乙双方各执一份，签字盖章生效。

十五、 自本合同签订之日起十五日内乙方无进货，则本合同自动取消。

甲方：珠海市立立令精细化*厂 乙方：

地址：珠海市香洲如意街23号 地址：

邮编：519000 邮编：

电话： 电话：

传真： 传真：

开户行：珠海*行凤-凰支营 开户行：

账户： 帐号：

签约代表： 签约代表：

签约日期 年 月 日

备注：

1、100万以上人口城市的代理商要求年销售额6万元以上，其它中、小城市可以适当减少。

2、乙方需要在瓶上打上经销商名称、地址、电话等，需另付包装押金□500 ml塑料瓶，每款5000个，金额5000元□400ml气雾剂，每款10000个，金额15000元。供货时间为收到款后20天内。

产品代理合同篇四

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，和一年内具体时间、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和区域大小，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一年，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。

甲方代表：_____

签章：_____

日期：_____

乙方代表：_____

签章：_____

日期：_____

产品代理合同篇五

乙方：_____

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代理销售“_____”牌_____签订如下协议：

1、产品：本协议所称产品，由甲方生产的_____。

2、商标：_____

3、区域：_____

1、经销：_____乙方代理销售甲方_____。

2、乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市_____元、
市级城市_____元、县级城市_____元整。合同期
满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3、甲方向乙方提供的售后服务人员技术培训和培训资料，乙
方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲
方提供。

4、甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用
以旧换新的方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费

用。

5、甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自非代理区域销售甲方产品。

6、乙方不得经营销售其它品牌_____，并维护好“_____”品牌的良好声誉。

7、乙方年销售量不可低于_____台，首批进货量不低于_____台。

1、甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。

2、甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按_____元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。

3、展览：在_____境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

1、价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

2、甲方提供给乙方的_____价格为_____元、_____价格为_____元、_____价格为_____元。

1、每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2、甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3、倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

1、甲方提供给乙方的产品保证质量。

2、甲方的产品，保修_____年。

3、乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

1、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

2、乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

本协议有效期为_____月，自_____至_____止。

在合作期限内必须完成台的基本销售量。方可签署正式合作代理销售合同。

甲方：_____乙方：_____

日期：_____日期：_____

产品代理合同篇六

甲方：

乙方：

甲乙双方根据各自的优势，为共同拓展行业市场，经友好协商，同意乙方作为甲方品牌“奋达音响”在广东茂名市区域代理，并承诺共同遵守协议中各项条款：

一、甲、乙双方的权利和义务

- 1、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在所属区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。
- 2、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。
- 3、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。
- 4、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。
- 5、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

3、对乙方的优惠：乙方作为经销商，可以享受甲方代理最优惠政策。若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、定货、供货及验收

产品的名称、规格型号、数量都按照甲方传真过来的经过乙方确认后的订单为准，单价与金额按当时的市场行情双方协商。（注：以后所有甲方订单都按此合同执行）。

1、产品的质量标准：

按甲方产品出厂检验标准执行。

2、供货方式：

一次性或分批供货，乙方每批订货应提前一周以书面订单形式将所需货物的名称、规格型号、数量通知甲方，按甲方确认后的数量和交货日期履行。

3、包装要求：按照甲方公司产品包装规范予以包装。

4、验收方式：乙方向甲方说明产品的品牌、型号和编号，开箱检验，正确调试，保证商品符合产品使用说明明示的配置和产品的质量状况，经乙方确认，当面向乙方交验商品，并

介绍产品的使用、维护和保养方法以及三包方式，明示三包有效期，提供三包凭证、有效发货票、产品(选配件)合格证和使用说明。

四、 违约责任

1、除不可抗力外，甲方未按时交货，则每日按合同总价款的向乙方支付违约金。

2、除不可抗力外，乙方付款逾期，则每日按合同总价款的向甲方支付违约金。

3、甲方未在约定时间内修理、更换或退货，应付违约责任。

4、双方确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时通知对方，并说明相关理由。

5、本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更、修改或解除，如一方单独变更、修改或解除，对方有权拒绝，并可要求变更、修改或解除合同的一方承担由此造成的一切损失。

6、本合同在执行中如发生争议，甲、乙双方应协商解决，协商不成时，依法向当地人民法院起诉。

7、本合同自双方签字之日起生效，本合同在执行期间如有未尽事宜，由甲、乙双方协商，另订附则附于本合同之内，其在法律上与本合同享有同等效力。

8、本合同系双方真实意思的表示，双方均应自觉遵守，若一方违约，应向非违约方赔偿损失。

五、其它约定事项：

1、若本合同附有技术协议的，该技术协议作为本合同的附件，

是合同的组成部分，以及双方在履行本合同过程中的传真(对帐单、订单、往来信函)，均为本合同的补充，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同有效期1年，自月日起至年

3、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方代表签字盖章之日起生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

产品代理合同篇七

乙方：_____

为使甲方_____产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1. 代理产品名称：_____

2. 代理区域：_____辖区范围内。

3. 代理期限：_____年，自本协议签订之日起至_____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。

二、双方责任、权利(一)甲方

1. 自本协议签订之日起，乙方成为甲方在_____市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。
2. 甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。
3. 甲方保证乙方货款到账12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. 甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利

1. 乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。
2. 乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。
3. 乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。
4. 乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，

有针对性地开展一系列的促销宣传活动。

5. 协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6. 乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、总代理商从事的业务范围

1. 区域内二级代理商的建立。

2. 区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3. 密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

4. 经常进行宣传促销活动。

四、代理条件

1. 乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场营销网络。

2. 乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3. 乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4. 签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。

5. 乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6. 乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的20__年全国统一零售价，最低可以下浮_____%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。

但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7. 乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1) 安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3) 市场网络建设、规划及销售队伍建设。

(4) 通过多渠道开拓终端销售业务。

8. 不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、代理数量及价格

1. 乙方首先支付_____万元货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成_____万元的进货额，全年必须完成_____万元进货额。

(具体产品价格及品种见附件)。

2. 乙方承诺本协议签字之日起_____日内，向甲方支付首批货物订金_____万元，(甲方按4个月完成供货，每月为_____元)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3. 甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按

时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的___%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按_____%给予返利。

4. 乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、其它

1. 乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的_____折销售。

否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2. 乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、付款、运输方式

1. 乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2. 运费由乙方负责。

八、宣传、技术支持

1. 宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2. 甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3. 甲方免费提供传喷画和培训手册。
4. 乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。

交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5. 提供工程设计方案和技术指导。

九、违约与仲裁

1. 未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币_____万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。
2. 自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币___万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。
3. 在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《民法典》处理。

十、附则

1. 在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。
2. 在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。
3. 签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委托书，企业有关资质证明。
4. 未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

乙方：_____

签于_____

产品代理合同篇八

甲方(供方)：

乙方(需方)：

甲乙双方根据各自的优势，为共同拓展行业市场，经友好协商，同意乙方作为甲方 品牌 区域代理，并承诺共同遵守协议中各项条款：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在所属区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

2、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

3、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

4、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视

乙方为全部签收正确。

5、销售任务：乙方应完成总的销售额为： 贰佰万(人民币) / 季。如连续不能达成相应销售任务，将重新评估代理商等级。

6、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

3、对乙方的优惠：乙方作为

销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、合同的变更及终止

1、乙方如连续三个季度不能达到甲方所定下的最低销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

2、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

四、定货、交货及验收

产品的名称、规格型号、数量都按照甲方传真过来的经过乙方确认后的订单为准，单价与金额按当时的市场行情双方协商。(注：以后所有甲方订单都按此合同执行)。

1、产品的质量标准的：

按甲方产品出厂检验标准执行。

2、供货方式：

一次性或分批供货，乙方每批订货应提前一周以书面订单形式将所需货物的名称、规格型号、数量通知甲方，按甲方确认后的数量和交货日期履行。

3、交货地点、方式及运费承担：

1) 交货地点：乙方公司地址「 」若乙方指定地点有变更请及时通知甲方。

2) 运费由方承担。

4、包装要求：按照甲方公司产品包装规范予以包装。

5、验收方式：乙方向甲方说明产品的品牌、型号和编号，开箱检验，正确调试，保证商品符合产品使用说明明示的配置和产品的质量状况，经乙方确认，当面向乙方交验商品，并介绍产品的使用、维护和保养方法以及三包方式，明示三包有效期，提供三包凭证、有效发货票、产品(选配件)合格证和使用说明。

五、 质保规定

1、甲方对其所提供的产品，按生产商提供的质保期为准，向乙方提供质保服务。

3、自售出之日起7天内，售出的产品出现性能故障时，乙方可选择退货、换货或修理，乙方要求退货时，甲方负责免费为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

4、自售出之日起第8日至第15日内，售出的产品出现性能故障时，乙方可选择换货或修理。乙方要求换货时，甲方负责日内为乙方调换新的同型号同规格商品；同型号同规格商品停产时，负责调换新的不低于原产品性能的同品牌商品，部件差价由乙方负担。

5、三包有效期内，产品出现性能故障，经两次维修，仍不能正常使用的，凭修理记录，甲方负责在 日内免费为乙方调换新的同型号同规格商品；同型号同规格商品停产的，调换新的不低于原产品性能的同品牌商品。若甲方既无同型号同规格商品，又无不低于原产品性能的同品牌商品的，乙方要求退货时，甲方负责免费为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

6、三包有效期内，产品出现性能故障，符合上述换货条件的，乙方若不愿意换货而要求退货的，甲方负责退货，并按日折旧率0.25%的标准收取折旧费。

7、三包有效期内，选购件出现性能故障，甲方负责在件。选购件更好两次后仍不能正常使用的，甲方负责免费为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

8、三包有效期内，乙方凭发货票和三包凭证办理修理、换货、退货。如乙方丢失发货票和三包凭证，但能够证明该产品在三包有效期内，甲方负责修理、更换。

9、属下列情况之一的，甲方不实行三包：

1) 超过三包有效期的；

- 2) 未按三包使用说明的要求使用、维护、保管而造成损坏的;
- 3) 非承担三包的一方拆动造成损坏的;
- 4) 无有效三包凭证及有效发货票的(能够证明该产品在三包有效期内的除外);
- 5) 擅自涂改三包凭证的;
- 6) 三包凭证上的产品型号或编号与商品实物不相符合的;
- 7) 使用盗版软件造成损坏的;
- 8) 使用过程中感染病毒造成损坏的;
- 9) 无厂名、厂址、生产日期、产品合格证的;
- 10) 因不可抗力造成损坏的。

六、 违约责任

- 1、除不可抗力外，甲方未按时交货，则每日按合同总价款的向乙方支付违约金。
- 2、除不可抗力外，乙方付款逾期，则每日按合同总价款的向甲方支付违约金。
- 3、甲方未在约定时间内修理、更换或退货，应付违约责任。
- 4、双方确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时通知对方，并说明相关理由。
- 5、本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更、修改或解除，如一方单独变更、修改或解除，对方有权拒绝，

并可要求变更、修改或解除合同的一方承担由此造成的一切损失。

6、本合同在执行中如发生争议，甲、乙双方应协商解决，协商不成时，依法向当地人民法院起诉。

7、本合同自双方签字之日起生效，本合同在执行期间如有未尽事宜，由甲、乙双方协商，另订附则附于本合同之内，其在法律上与本合同享有同等效力。

8、本合同系双方真实意思的表示，双方均应自觉遵守，若一方违约，应向非违约方赔偿损失。

七、其它约定事项：

1、若本合同附有技术协议的，该技术协议作为本合同的附件，是合同的组成部分，以及双方在履行本合同过程中的传真(对帐单、订单、往来信函)，均为本合同的补充，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同有效期1年，自月日起至年

3、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方代表签字盖章之日起生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

产品代理合同篇九

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方为甲方连锁加盟店，级代理商，在省市包括内经营轻美项目。

二、经营期从20xx年 月 日起到20xx年 月 日止，合同期满以后如无违合同自行延续一年。

三、甲乙双方在合同期限内各自承担民事责任，相互之间无产权及归属关系，但必须按国家相关法律法规经营，乙方在其加盟店中只能使用代理的甲方的产品。

四、甲方的权利和义务

1、甲方给乙方开业配送市场价人民币 元的产品，价值 元的设备，乙方按送货单签收。

2、甲方不得在代理商代理区域内设立别的代理商或加盟店。

3、甲方按商品统一零售价的向乙方供货（甲方保留因国承市场材料价格导致相应调整供货价的权利）

4、甲方有新的产品推出应优先由乙方在该区域代理。

5、乙方开业期间甲方可派员上门培训，差旅费和工资由乙方承担。

6、甲方承诺 技术包教包会，学会为止，乙方在开店后如有技术问题，可随时向甲方远程咨询。

五、乙方的权利和义务

- 1、获得区域经营甲方指定项目产品的权利。
- 2、乙方提供在当地工商部门核准经营的相关文件和本人身份证明。
- 3、如属代理商，合同签订一年内，乙方区域招商不足2家；或连续2个月无进货时，甲方将有权取消乙方代理资格。
- 4、乙方经营权仅限于第一项约定的地区范围内。若乙方有跨区域经营行为，一经证实，甲方将会取消代理资格，并处以罚款拾万圆100000.00元。

六、产品收发货及费用

- 1、甲方发货实行款到发货，按订货单和汇款单发货。
- 2、产品采用乙方委托甲方代办方式，托运费用由乙方负责。
- 3、乙方在收货后3天内对产品进行验收，验收以甲方发货单为准，如有少发或错发情况，附在发货单上传回甲方核查补发；如无误，乙方需签单收货，并将单据传回甲方。如甲方在货到乙方3天后仍未收到乙方验收单据，则视为该批货品乙方全部验收入库。
- 4、乙方需退换所购产品，如属甲方质量问题，甲方负责免费调换；如属乙方自行换货，如包装损坏影响再销售，乙方需承担产品折扣后30%的包装费用。

七、违约及其责任

任何违反以上条款的条为均视为违约；在合作方没有违约的情况下单方面终止合同的一方也视为违约，在合作单方违约的情况下，守约方可即时终止合同，违约方应向守约方支付

拾万圆违约金。出现不可抗力因素可另行协商处理。

八、未尽事宜

本合同经甲乙双方代理签字即生效。本合同一式两份，双方各执一份，如发生争议双方协商解决，协商不成，可提起仲裁。

甲方： 乙方：

法人： 法人：

身份证号码： 身份证号码：

地址： 地址：

电话： 电话：

年 月 日

产品代理合同篇十

甲方：

乙方：

经甲、乙双方友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代理销售“某某”牌家电产品签订如下协议：

第一条定义

1. 产品：本协议所称产品，系由浙江某某家电有限股份公司委托甲方在陕西省全境代为销售的“某某”牌冰箱及其他相关家电产品。

2. 商标：“某某”牌冰箱

3. 销售区域：

第二条合作方式及条件

1. 经销：乙方在制定区域内独家销售甲方代理的产品。

2. 甲方向乙方提供经营证件、产品证书以及免费的技术培训和培训资料。

3. 甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费用。

4. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。在未经甲方许可的前提下，乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。

第三条推广、广告、展览

1. 甲方向乙方提供特许代理授权书，根据实际需要需要提供合理数量的广告宣传图片及有关产品经销的辅助资料等。

2. 乙方在经营推广中印制的宣传品，费用由乙方自行承担。

3. 展览：在区域内组织产品出展，由乙方提供人员、租赁展位，甲方免费提供全套样品，乙方向甲方回馈展览照片。

第四条价格与奖励

1. 甲方代理销售的产品如有价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

2. 甲方提供给乙方的产品价格为(详见冰箱供价表)。

3. 乙方月完成销售额元后，甲方以%现金返回乙方作为奖励，乙方每月向甲方返回销售记录的次数不受时间限制。

第五条订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3. 倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内通知甲方补正，费用由甲方承担。

第六条品质/保险/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。

2. 甲方的产品，免费保修年。

3. 乙方必须按甲方规定的售后服务标准进行售后服务。

第七条违约责任/终止条款

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任和损失，同时另一方有权终止此合同。

第八条争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由有管辖权的人民法院处理。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签

字): _____

____年____月____日____年____月____日