

# 区域代理销售合同一(优质5篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 区域代理销售合同一篇一

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

### 一、代理产品、区域、期限：

1、乙方授权甲方为乙方产品在地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为年，从本协议签订之日起至\_\_年\_\_月\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。

### 二、双方责任、权利：

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

- 4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。
- 5、甲方保证按时支付货款。
- 6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。
- 7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。
- 8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

### 三、经销条件：

- 1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货\_\_\_元以上。
- 2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

### 四、产品质量及售后服务：

- 1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件月保换、年保修。
- 2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。
- 3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后小时内派员解决。

### 五、价格：

- 1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲

乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

六、交货方式、地点：

1、交货地点\_\_\_。货物数量规格由甲方提前日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于\_\_元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

七、售后服务八、违约责任：

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

九、通知

- 1、甲方确认为其送达地址，乙方确认为其送达地址。
- 2、任何一方送达地址发生变化时应提前日以方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

十、其它：

- 1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。
- 2、本协议从签字盖章之日起生效。
- 3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人或代理人： 代表人或代理人：

年月日年月日

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：

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： \_\_\_\_\_

## 区域代理销售合同一篇二

法定代表人： \_\_\_\_\_

住址： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

住址： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

甲、乙双方本着互惠互利，共同受益的原则，经过友好协商，

根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，就自行车区域销售代理合作事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条经甲、乙双方协商，甲方授乙方为\_\_\_\_地区\_\_\_\_弹力自行车销售代理。

第二条甲方授予乙方在该地区的进货及出库垄断权，甲方不得在该地区投入该产品。如甲方在该地区误投产品一经发现将由甲方全部买回，以确保乙方利益。

第三条产品实行全国统一价。返利计算方法：年销售量达到\_\_\_\_辆以上，按每辆车返利\_\_\_\_元。年销量达到\_\_\_\_辆以上，按每辆车返利\_\_\_\_元。

第四条甲方完全保证产品的质量，产品出现质量问题，由甲方负责。

第五条乙方不允许跨区域销售。周边县，市如需跨区域销售者，需经甲方同意，协调运作。乙方如有违反，甲方将根据串货数量予以每辆\_\_\_\_元的罚款，乙方并将剩余货物买回。

第六条根据市场距离远近，乙方每辆自行车的批发价格允许在出厂价基础上加价\_\_\_\_元以内，不允许乙方随意加价销售，否则将处以所加价格的\_\_\_\_倍罚款。

第七条乙方必须在\_\_\_\_个月以内建立本地区销售网络，并将零售商有关资料（地址、店名，联系电话）上报公司，以便共同协调管理市场。

第八条为了利于产品推广，乙方负责该地区市场开发，甲方予以支持。为尽快占领该市场共同努力。

第九条甲方负责向乙方提供产品的维修保养技术培训和咨询，

并协助乙方负责授权销售区域内产品售后服务工作，乙方应对售后服务结果进行负责。乙方须本着实事求是的原则，公正，合理，认真地为消费者服务，并妥善处理消费者的咨询，投诉事宜。

第十条甲方根据乙方所需的定单要求（款式、颜色、数量，时间）生产，发货，如有异议，甲方应及时通知乙方，以免发生误会。货物到达乙方后，乙方应该对货开箱检查外观是否完整。

第十一条双方以现款，电汇，银行汇票方式进行结算。结算全额货款到达甲方帐户后，甲方对乙方供货，办理运输有关事宜。

## 第十二条陈述和保证

甲方向乙方陈述和保证如下：

- （1）其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；
- （3）本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

乙方向甲方陈述和保证如下：

- （1）其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；
- （3）本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

## 第十三条保密

一方对因自行车代理销售而获知的另一方的商业机密负，有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

## 第十四条补充与变更

本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与协议具有相同法律效力。

## 第十五条不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本协议或迟延履行本协议，应自不可抗力事件发生之日起\_\_\_\_日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起\_\_\_\_日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

## 第十六条争议的解决

本协议适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律保护。

本协议各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

## 第十七条权利的保留

任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对对方任何其他权利或任何其他责任的追究。所有放弃应书面做出。

## 第十八条后继立法

除法律本身有明确规定外，后继立法（本协议生效后的立法）或法律变更对本协议不应构成影响。各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采取

书面形式。

## 第十九条通知

1. 本协议要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。
2. 前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人（在本协议中列明的住所）的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。
3. 一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

## 第二十条协议的解释

本协议各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

## 第二十一条生效条件

本协议自双方的法定代表人或其授权代理人在本协议上签字并加盖公章之日起生效。各方应在协议正本上加盖骑缝章。

本协议一式\_\_\_\_份，具有相同法律效力。各方当事人各执\_\_\_\_份，其他用于履行相关法律手续。

甲方：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 区域代理销售合同一篇三

乙方：\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就甲方\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

### 一、代理产品，区域，期限：

1. 甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_地区代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。

2. 代理期限为\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失甲方不承担责任。

### 二、双方责任，权利：

甲方：

1. 甲方保证乙方所需产品货源的供应。
  2. 甲方负责给乙方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。
- 区域代理合同3. 甲方负责技术支持，免费对乙方进行技术咨询，培训，指导。乙方：

1. 乙方保证按时支付货款，按期完成销售额。
2. 乙方销售\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3. 乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。

4. 乙方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利商标，单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

## 六、运输方式，交货地点，付款方式：

1. 交货地点\_\_\_\_\_。货物数量规格由乙方提前两周书面向甲方下订单，该订单为乙方订货确认单，发货数量、金额以该确认单为准。

2. 乙方将货款存入甲方帐户后甲方将货发送给乙方。如若出现乙方拖欠货款的情况，以乙方订货确认单时间为准，一个月内将该批货款打入甲方账户，逾期按天承担本货款总额千分之五的违约金。

3. 如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_元，甲方不承担运输费用。

## 七、违约责任：

若甲乙双方任何一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的，自合同签订之日起，甲乙双方实际交易金额的10%进行赔偿。

## 八、其它：

1. 因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应提交甲方所在地人民法院进行诉讼。

2. 本协议从签字盖章之日起生效。

3. 本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 区域代理销售合同一篇四

合同编号：合同签署地：甲方：

法定代表人（或负责人）：

联系电话：手机：传真：邮编：乙方：

法定代表人（或负责人）：地址：联系电话：手机：传真：邮编：

甲、乙双方就区域销售总代理相关事宜，在互利共赢、利国利民的基

础上，经友好协商，达成共识，特签定本合同，具体条款如下：

一、地区总代理的确认条件：

(1) 乙方在签订本合同之前须向甲方递交其本年度通过年检

的营业

执照、税务登记证、法定代表人身份证明（或负责人居民身份证）

等与经营有关的证书。乙方承诺所递交的上述证书真实、合法、有

效，如有虚假，甲方有权解除本合同。

（2）乙方须具备较强的社会（政府）关系，商业信用度良好，拥有

丰富的照明项目工程操作经验和工程项目拓展运营团队。

（3）乙方在本地区须有比较成熟的销售网络和专业的管理团队。没有经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。。（4）签订合同时乙方必须完成人力和资金等相关的储备工作：乙方在所辖区域内专职的业务员数量必须不少于人，工程技术和售后人员必须不少于人，履行本合同专项资金必须达到万元，仓储面积必须达到平米。

## 二、地区总代理的确认

1甲方授予乙方为甲方品牌产品在省区域的销售总代理，由其全权负责该地区的销售和售后等相关服务。代理产品范围：

2代理区域的扩大与缩小。如乙方销售状况良好，有很好的发展势头。可向甲方提出扩大代理区域的请求，反之也可提出缩小代理区域的请求。如乙方连续个月未完成销售回款任务，甲方保留调整其代理区域的权利。

3所代理产品类别的调整。如乙方销售状况良好，可申请增加产品的代理品类。如某品类产品销售滞后达不到甲方的要求，

甲方保留调整其所代理产品品类的权利。

4甲方开发的新产品乙方拥有优先选择的权利。对乙方未选择的新产品或其它产品系列。甲方有在本区域寻求其它代理商经销的权利，乙方不得反悔。

5乙方全年销售回款任务总额为万。月销售回款任务分解如  
据项目的差异双方另行商议确定。

三、甲方承诺：

在合同期内甲方应向乙方提供以下支持：

1专卖店、店中店、分销网点基础建设的支持：门头及装修方案由乙方提出书面申请经甲方核准后方可实施，费用乙方先行垫付。合同年度期满后甲方按核准时商定的比例给予报销。

2广告推广支持：各种广告宣传方案须由乙方提出书面申请经甲方核准后方可实施，检查属实后费用由甲方按季度回款总额的%比例给予支持。另外甲方将陆续在全国、国际范围内参加大型展会，并在各大媒体上以强势的品牌宣传和广告给予支持。以强力拉动市场促进乙方的销售势头。

3照明产品研发与供应服务，照明规划设计服务：乙方可以拿出适合本地区市场特点的产品方案，由双方评估后，甲方组织研发生产供应，以保障乙方建立起差异化的竞争优势和能力。

4重大项目标书指导及支持，工程项目指导及支持：对于工程项目的投标参与，乙方实力不足的，甲方全方位地给予帮助和支持，以使乙方利益实现最大化。

3照明节能方案设计与实施，城市综合照明系统高端服务：甲

方提供行业最前沿的技术来帮助乙方完成节能方案和城市综合照明系统的设计和实施，以提升乙方在当地行业的知名度和品牌效应。

4全面的照明产品培训及营销队伍的业务知识培训：甲方将对乙方管理人员用最前卫的经营理念进行系统的培训，以提升乙方团队的市场竞争能力，来保证长远战略合作关系的稳定，以完成共同发展壮大的目标。

5因乙方无力参与而提供给甲方的重大工程项目信息，甲方中标后将给予丰厚奖励，具体数额届时再议。

6照明产品售前、售中、售后零配件及技术支持：甲方将提供完善周

到的整个流通环节的全面服务和毫不吝啬的将自己所掌握的最新技术与乙方共享。

#### 四、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将集中力量，迅速地在所代理的区域内建立起有效的销售网络。月内乙方在负责的区域自营或加盟的专卖店数量不得少于家，店中店不得少于家，其它分销网点不得少于家。

(2)为提升市场覆盖率，提高品牌知名度，乙方应将销售渠道延伸至本区域连锁专业卖场、市场，如乙方因故拒绝进驻的，甲方有权自营或授权其他经销商进入。

(3)乙方负责在所辖领域积极开发工程客户，数量应达到家。隐性渠道（设计类、装修公司）客户数量应达到家。乙方应积极广泛地搜集工程项目信息，积极地参与工程项目的投标工作，甲方将全力给予支持，并额外给予奖励。乙方以甲方的产品跨区进行工程项目的投标，必须第一时间向甲方报备，

否则公司将不给予任何支持，造成不良后果的，乙方必须接受跨区扰乱市场的处罚。具体细则以甲方《渠道经销商工程项目管理制度》为准。

区域销售代理协议书

## 区域代理销售合同一篇五

甲方（卖方）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

乙方（买方）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

双方根据《\_\_\_\_\_》、《民法通则》等有关法律，经充分协商，现就甲方向乙方销售事宜达成以下协议，以资共同遵守：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、。乙方不得独自或与任何第三方对软件系统进行翻制、复制、解密、反编译、反汇编和其他反向工程，否则甲方有权追究乙方法律责任和要求经济损失赔偿（赔偿金不少于人民币十万）。

4、乙方可以免费得到甲方软件的宣传资料、销售及技术服务资料。

5、乙方在销售及推广甲方产品过程中，应严格遵守知识产权的法律规定，维护甲方的利益和形象。乙方负责软件的销售推广、软件安装和调试工作，以诚恳热情的态度对待客户，注意维护甲乙双方的利益和形象，及时处理客户提出的产品使用问题和意见，其中属于技术程序原因的应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

6、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得低于甲方规定的底价，即元/套。如确需变动，必须取得甲方的同意。

7、乙方需向甲方提交完整的最终客户资料（包括最终客户的名称、联系方式、联系人、使用日期等内容），否则，甲方不负责其售后服务、系统升级或技术支持工作。

8、乙方应诚信守法经营，对自己的经营活动独立承担法律责任。

产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

1、乙方应在订单中明确货物的收货人信息，至少应包括：收货人详细地址、公司全称、指定货物签收人姓名（一人或多人均可）、联系电话、身份证号等信息。

2、甲方的货物到达乙方指定的地址的，乙方应在\_\_\_日内进行货物签收和验收。

3、甲方及其供应商有权要求指定的货物签收人提供身份证明以供查实身份，并要求其在签收时在货物签收单上签上清晰可辨的`姓名。若乙方指定的货物签收人违反本条规定的，甲方有权拒绝其签收，并追究乙方逾期收货的违约责任。

4、甲方可委托甲方的供应商直接向乙方发货，乙方在甲方供应商的货物签收单上签收，视同签收了甲方的货物。

5、乙方接收货物时，应及时进行验收，如有数量短缺、品名、规格错误、产品质量等问题，应在当日内通知甲方，并提供相关书面证明材料，甲方将根据具体情况予以处理。若乙方超过期限未提出异议的，则视为甲方提供的产品完全符合乙方质量要求。

1、乙方向甲方订货时，须填写订货单，负责人签字或盖章后，加盖公司公章，传真给甲方市场部。

2、乙方提货价：按市场参考价的折（5.5折，如售前及售后服务由甲方提供）。甲方收到订货单后，在款到后日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付二十倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以二十倍于所销售或分发的软件市场零售价的金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于五十万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

在履行本合同中出现的争议，双方应通过友好协商的方式解决。如未能协商解决，任何一方均可向合同签订地人民法院提起诉讼。

乙方若委托第三方收货，则应提前三天向甲方提交书面的委托第三方收货说明（说明至少包括第三方收货人详细地址、公司全称、指定货物签收人姓名、电话、手机号码、身份证号等信息，并加盖乙方公章）。货物交由乙方委托的第三方签收后，视同甲方已将货物交付给乙方。

1、甲方指定联系方式：

电话：

传真：\_\_\_\_\_

邮箱：\_\_\_\_\_

2、乙方指定联系方式：

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

邮箱： \_\_\_\_\_

3、上述联系方式是甲乙双方履行本合同的法定方式，双方均认同上述联系方式所传递的信息。

4、订单及其他资料的传真件、电子邮件与原件具同等法律效力。

5、除经双方确认的订单外，在合同履行过程中产生的其他资料（如出/送货单、运输单、提货单、报价单等）内容与本合同条款有冲突的，以本合同条款为准。

6、本合同一式两份，双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：

乙方：

银行账号：

银行账号：

账户名：

账户名：

开户银行：

开户银行：

签约时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签约时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日