

# 最新区域代理合同免费(优秀10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。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。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。

## 区域代理合同免费篇一

联系方式：\_\_\_\_\_联系方式：\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等、互利为原则，根据《\_\_\_\_\_》的相关规定，就乙方在指定区域内代理销售甲方品牌系列产品达成如下协议：

### 一、总则

1、甲方承诺经公司许可，授权乙方在\_\_\_\_\_地区销售\_\_\_\_\_品牌系列产品，且为该区域内唯一授权经销商。

2、合同有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

3、在授权期内，甲方不得在本合同所约定区域内授权其他任何第三方为经销商。

### 二、双方的权利和义务

#### 1、甲方的权利和义务

(1) 甲方应向乙方提供质量合格（符合国家质量标准）的产品。

(2) 甲方应于收到乙方货款当天向乙方指定地点组织发货，若甲方代办托运，相关费用由乙方承担。

(3) 甲方不得在本合同有效期内在本合同载明的授权区域内向乙方以外的任何第三方供货。

(4) 因制造商或甲方的责任造成的产品质量及包装问题，甲方无条件更换产品，且自乙方退回货物后三日内调换，所产生的费用由甲方承担。

(5) 乙方超出授权区域销售产品三次以上且经查实的，甲方有权单方面解除乙方的代理权。

(6) 甲方承诺根据乙方经营需要为乙方随时换货，且允许跨季节换货，所产生费用由乙方自行承担。

(7) 甲方应根据乙方要求于乙方所在卖场向甲方转账货款后三日内向乙方所在销售卖场开具正规发票。

(8) 甲方应于收到乙方所在卖场转账货款后三日内按乙方指定账户转入乙方应得销售款。

(9) 甲方应随时向乙方提供授权代理区域内的市场销售信息和其他授权区域内的整体销售状况。

## 2、乙方的权利和义务

(1) 乙方应在本合同所约定区域内销售授权代理的. 系列产品，不得跨区域销售。

(2) 乙方收到货物后，应认真组织验货，如有质量和包装问题，应于三日内向甲方采取电话或书面方式予以说明，经甲方确认后更换。

(3) 由于乙方保管不慎而导致的产品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) 乙方必须按照甲方的要求对所经营店面进行统一装修和装饰，以确保甲方所经营品牌的整体商业形象。店面装修所产生的费用由乙方自行承担，装修材料的选择及装修人员的选择可由乙方自行决定。若甲方向乙方提供店面装饰品，所需费用由乙方承担，但不得明显高于市场参考价。

(5) 乙方应根据甲方要求对产品销售情况及时向甲方予以反馈。

(6) 乙方在授权代理区域内，若发现有其他区域代理商提供的产品，应在查明货物型号后及时向甲方反映情况，经甲方查实后，甲方应予以相应的赔偿，赔偿额以该批货物销售利润为限。

(7) 乙方在授权代理区域内，若发现有假冒仿制的产品在市场上销售，乙方应在查明货物来源后及时向甲方反映情况。

### 三、货款结算

1、货款结算采取先款后货的方式予以结算。

2、甲方承诺乙方货款进入甲方指定账户后\_\_\_\_\_日内货到乙方指定收货地点，每逾期一日到货的，甲方支付货款总额\_\_\_\_\_%的违约金。

3、甲方可为乙方代开普通发票。

### 四、提货价及销售价

1、乙方可按照本合同所授权产品生产商制定的全国统一零售价的\_\_\_\_\_折从甲方处提货。

2、乙方应当按照生产商制定的全国统一零售价进行市场销售，不得随意提价或打折。

3、乙方可在不随意提价和打折的基础上自行制定促销活动方案，活动内容需经甲方同意。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

## 五、授权区域内二级代理商的拓展

### 1、二级代理商的授权

(1) 甲方许可乙方在本合同授权区域内自行拓展二级代理商。

(2) 乙方拓展二级代理商，所签订的合同文本需经甲方确认后生效，且该要求应明确告知二级代理商。

### 2、二级代理商的供货及价格控制

(1) 二级代理商的货物应通过乙方提供，甲方应提供便利。

(2) 乙方若发现甲方直接向二级代理商提供货物，乙方有权单方面解除该二级代理商的销售代理权，且乙方有权根据乙方提货价对甲方所供货物产生的利润额进行核算，并有权要求甲方按照该利润额向乙方赔偿。

(3) 二级代理商的提货价格由乙方同二级代理商自行协商，甲方不得干预，且甲方应对乙方在甲方处提货价格予以保密。

## 六、产品宣传展示

1、甲方应不定期向乙方提\_\_\_\_\_品的宣传材料。

2、乙方应随时根据甲方要求在销售店面内进行产品的展示和摆放宣传材料。

3、乙方有权根据销售需要在授权区域内进行产品的广告宣传，甲方应在乙方广告投入的基础上对乙方进行广告费用补贴，以有效地推广甲方产品，补贴标准双方另行协商。

## 七、合同生效

1、本合同自双方签订之日起生效。

2、本合同未尽事项，由甲、乙双方另行议定，并签订补充协议。补充协议与本合同不一致的，以补充协议为准。

3、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各存\_\_\_\_\_份，均具有同等法律效力。

## 八、合同变更及终止

1、本合同到期后自动终止。

2、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

3、本合同有效期内，乙方如需提前终止合同，应提前三天书面通知甲方，本合同自甲方收到乙方通知后三日内自行终止。

4、本合同有效期内，任何一方若出现违反本合同约定的行为，另一方有权单方面解除本合同，违约方应赔偿守约方相关损失。

5、本合同有效期内，若甲方无故终止合同，造成依本合同第五条所产生的二级代理商经济损失的，应予赔偿。

## 九、其他约定

1、乙方在经营过程中应遵纪守法，诚实守信。努力维护好甲方授权代理品牌的商业形象和信誉。

2、甲方应在乙方诚实履约的前提下，努力为乙方提供便利，以促进本合同授权品牌的市场推广和乙方的经营销售。

3、本合同终止后，乙方在本合同所约定的授权区域内有优先签约权。

## 十、争议解决

1、甲乙双方因本合同相关事宜发生争执，首先应协商解决，如协商不成，提交\_\_\_\_\_人民法院起诉。

2、如双方在履行本合同中产生纠纷无法协商一致解决的，则违约方应承担守约方为维护自己权益支出的包括但不限于差旅费、诉讼费、取证费、\_\_\_\_\_等相关费用。

签约地点：\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_

## 区域代理合同免费篇二

乙方：\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等、互利为原则，根据《中华人民共和国合同法》的相关规定，就乙方在指定区域内代理销售甲方品牌系列产品达成如下协议：

### 一、总则

1、甲方承诺经公司许\_\_\_\_\_，授权乙方在\_\_\_\_\_地区销售\_\_\_\_\_品牌系列产品，且为该区域内唯一授权经销商。

2、合同有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

3、在授权期内，甲方不得在本合同所约定区域内授权其他任

何第三方为经销商。

## 二、双方的权利和义务

### 1、甲方的权利和义务

(1) 甲方应向乙方提供质量合格(符合国家质量标准)的产品。

(2) 甲方应于收到乙方货款当天向乙方指定地点组织发货，若甲方代办托运，相关费用由乙方承担。

(3) 甲方不得在本合同有效期内在本合同载明的授权区域内向乙方以外的任何第三方供货。

(4) 因制造商或甲方的责任造成的产品质量及包装问题，甲方无条件更换产品，且自乙方退回货物后\_\_\_\_日内调换，所产生的费用由甲方承担。

(5) 乙方超出授权区域销售产品三次以上且经查实的，甲方有权单方面解除乙方的代理权。

(6) 甲方承诺根据乙方经营需要为乙方随时换货，且允许跨季节换货，所产生费用由乙方自行承担。

(7) 甲方应根据乙方要求于乙方所在卖场向甲方转账货款后\_\_\_\_日内向乙方所在销售卖场开具正规发票。

(8) 甲方应于收到乙方所在卖场转账货款后\_\_\_\_日内按乙方指定账户转入乙方应得销售款。

(9) 甲方应随时向乙方提供授权代\_\_\_\_区域内的市场销售信息和其他授权区域内的整体销售状况。

### 2、乙方的权利和义务

(1) 乙方应在本合同所约定区域内销售授权代理的系列产品，不得跨区域销售。

(2) 乙方收到货物后，应认真组织验货，如有质量和包装问题，应于\_\_\_\_日内向甲方采取电话或书面方式予以说明，经甲方确认后更换。

(3) 由于乙方保管不慎而导致的产品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) 乙方必须按照甲方的要求对所经营店面进行统一装修和装饰，以确保甲方所经营品牌的整体商业形象。店面装修所产生的费用由乙方自行承担，装修材料的选择及装修人员的选择可由乙方自行决定。若甲方向乙方提供店面装饰品，所需费用由乙方承担，但不得明显高于市场参考价。

(5) 乙方应根据甲方要求对产品销售情况及时向甲方予以反馈。

(6) 乙方在授权代\_\_\_\_区域内，若发现有\_\_\_\_区域代理商提供的产品，应在查明货物型号后及时向甲方反映情况，经甲方查实后，甲方应予以相应的赔偿，赔偿额以该批货物销售利润为限。

(7) 乙方在授权代\_\_\_\_区域内，若发现有假冒仿制的产品在市场上销售，乙方应在查明货物来源后及时向甲方反映情况。

### 三、货款结算

1、货款结算采取先款后货的方式予以结算。

2、甲方承诺乙方货款进入甲方指定账户后\_\_\_\_日内货到乙方指定收货地点，每逾期\_\_\_\_日到货的，甲方支付货款总额\_\_\_\_\_%的违约金。



3、甲方可为乙方代开普通发票。

#### 四、提货价及销售价

1、乙方可按照本合同所授权产品生产商制定的全国统一零售价的\_\_\_\_\_折从甲方处提货。

2、乙方应当按照生产商制定的全国统一零售价进行市场销售，不得随意提价或打折。

3、乙方可在不随意提价和打折的基础上自行制定促销活动方案，活动内容需经甲方同意。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

#### 五、授权区域内二级代理商的拓展

##### 1、二级代理商的授权

(1)甲方许乙方在本合同授权区域内自行拓展二级代理商。

(2)乙方拓展二级代理商，所签订的合同文本需经甲方确认后生效，且该要求应明确告知二级代理商。

##### 2、二级代理商的供货及价格控制

(1)二级代理商的货物应通过乙方提供，甲方应提供便利。

(2)乙方若发现甲方直接向二级代理商提供货物，乙方有权单方面解除该二级代理商的销售代理权，且乙方有权根据乙方提货价对甲方所供货物产生的利润额进行核算，并有权要求甲方按照该利润额向乙方赔偿。

(3)二级代理商的提货价格由乙方同二级代理商自行协商，甲方不得干预，且甲方应对乙方在甲方处提货价格予以保密。

## 六、产品宣传展示

- 1、甲方应不定期向乙方提供产品的宣传材料。
- 2、乙方应随时根据甲方要求在销售店面内进行产品的展示和摆放宣传材料。
- 3、乙方有权根据销售需要在授权区域内进行产品的广告宣传，甲方应在乙方广告投入的基础上对乙方进行广告费用补贴，以有效地推广甲方产品，补贴标准双方另行协商。

## 七、合同生效

- 1、本合同自双方签订之日起生效。
- 2、本合同未尽事项，由甲、乙双方另行议定，并签订补充协议。补充协议与本合同不一致的，以补充协议为准。
- 3、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各存\_\_\_\_\_份，均具有同等法律效力。风险提示：建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

## 八、合同变更及终止

- 1、本合同到期后自动终止。
- 2、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。
- 3、本合同有效期内，乙方如需提前终止合同，应提前三天书面通知甲方，本合同自甲方收到乙方通知后\_\_\_\_日内自行终止。

4、本合同有效期内，任何一方若出现违反本合同约定的行为，另一方有权单方面解除本合同，违约方应赔偿守约方相关损失。

5、本合同有效期内，若甲方无故终止合同，造成依本合同第五条所产生的二级代理商经济损失的，应予赔偿。

## 九、其他约定

1、乙方在经营过程中应遵纪守法，诚实守信。努力维护好甲方授权代理品牌的商业形象和信誉。

2、甲方应在乙方诚实履约的前提下，努力为乙方提供便利，以促进本合同授权品牌的市场推广和乙方的经营销售。

3、本合同终止后，乙方在本合同所约定的授权区域内有优先签约权。

## 十、争议解决

1、甲乙双方因本合同相关事宜发生争执，首先应协商解决，如协商不成，提交\_\_\_\_\_人民法院起诉。

2、如双方在履行本合同中产生纠纷无法协商一致解决的，则违约方应承担守约方为维护自己权益支出的包括但不限于差旅费、诉讼费、取证费、律师费等相关费用。

## 区域代理合同免费篇三

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、甲方授权乙方在地区成为甲方\_\_独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名规格零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

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。
- 2、合同期内甲方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，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。
- 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，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。
- 2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。
- 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、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自20xx年月日至20xx年月日。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_（签名）

签字：\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_

产品购销合同

产品运输合同（铁路）

瓷砖产品购销合同

产品购销合同范文

产品采购合同模板

产品买卖合同

产品委托开发合同

产品订货合同范本

## 区域代理合同免费篇四

乙方：\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就乙方\_\_\_\_\_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、乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_地区代理，并保障甲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，因此造成的损失乙方不承担责任。

二、双方责任，权利：乙方：

1、乙方保证甲方所需产品货源的供应。

2、乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。

3、乙方负责技术支持，对甲方进行技术咨询，培训，指导。

甲方：

- 1、甲方保证按时支付货款，按期完成销售额。
- 2、甲方必须设立营销网点，销售\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。
- 3、甲方保证不向代\_\_\_\_区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。
- 4、甲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\_\_\_\_\_。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。
- 2、甲方将货款存入乙方帐户后乙方将货发送给甲方。
- 3、如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_元，乙方不承担运输费用。

七、违约责任：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。

#### 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，应以合同法为依据提交仲裁。
- 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）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月

## 区域代理合同免费篇五

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\_\_\_\_\_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质量，对直接用户产品及配件\_\_\_\_\_

月保换、\_\_\_\_\_年保修。

2、乙方产品及配件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低于其获得销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前价差。

乙方如需调整售价，需在日前通知甲方，如乙方未通知，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违约责任，给对方造成损失按国家

有关法规承担相应赔偿责任。

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不可抗力事件证明寄交对方。

3、违约金具体计算方式：

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，对方向原地址送达任何文件视为其已经收到。

十、其它：

1、因履行本协议所发生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：\_\_\_\_\_

代表人或代理人：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_

代表人或代理人：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 区域代理合同免费篇六

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“xx”产品在乙方区域经销一事达成如下协议：

### 一、代理条件

- 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。
- 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。
- 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，即自年月日起至年月日止。

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：

- 1、乙方首期进货额为人民币付首批进货额%的定金。

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。

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:

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。

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。

3、乙方指定收货单位/个人/女士) 电话:

## 七、产品质量及换货

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。

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。

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：日期：

## 区域代理合同免费篇七

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\_\_\_\_\_地区成为甲方\_\_\_\_\_产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名：\_\_\_\_\_

规格：\_\_\_\_\_

零售价：\_\_\_\_\_

代理价：\_\_\_\_\_

首次货量：\_\_\_\_\_

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。

2、合同期内甲方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\_\_\_\_\_天内不提货，或\_\_\_\_\_个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

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，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。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲销量零售价的\_\_\_\_\_倍）。

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、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款\_\_\_\_\_个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货\_\_\_\_\_件以上），应提前\_\_\_\_\_天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

产品购销合同



产品运输合同（铁路）

产品购销合同范文

产品采购合同模板

瓷砖产品购销合同

产品委托开发合同

产品买卖合同

## 区域代理合同免费篇八

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、甲方授权乙方在地区成为甲方xx独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名规格零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

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。
2. 合同期内甲方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，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

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，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。

2. 乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲销量零售价的三倍）。

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、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后

方可生效。有效期自2005年月日至2006年月日。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_（签名）

签字：\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_

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

## 区域代理合同免费篇九

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、甲方授权乙方在地区成为甲方\_\_\_\_\_独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名规格零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件，138.00元/盒元/盒件

### 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。
- 2、合同期内甲方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，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。
- 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，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。
- 2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。
- 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、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自200 5 年月日至200 6 年月日。

甲方： 乙方：（签名）

签字： 身份证号：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮编： 邮编：

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

## 区域代理合同免费篇十

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、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。

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。

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20年10月01日起至20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：

1、乙方首期进货额为人民币付首批进货额%的定金。

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。

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：

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。

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。

3、乙方指定收货单位/个人/女士) 电话:

## 七、产品质量及换货

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。

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。

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