

区域代理合作协议书(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

区域代理合作协议书篇一

甲方：

乙方：

本着友好合作，诚信经营，合作共赢的合作理念，经甲乙双方友好协商，就甲方产品代理达成如下协议：

甲方授权乙方在_____（省，市）范围内，经营本公司产品，乙方为甲方在_____（省，市）的区域代理商。双方在平等原则下应遵守以下几点：

一、代理商基本资格

- 1、乙方应提供有效的营业执照证明和身份证明等相关文件。
- 2、乙方有一定的经营经验，销售业绩与信誉良好，有固定客户若干。
- 3、符合甲方的经营宗旨与经营理念。
- 4、乙方应合法经营，具有良好的市场形象。

二、关于同业竞争问题

- 1、未经甲方同意，乙方不得销售其他同类非甲方提供的纺织产品。
- 2、乙方经销产品不得超出甲方与乙方共同商议的代理区域外。
- 3、其他相关事宜，双方本着共赢的目的，可另行商议、
- 4、乙方必须使用甲方的销售标志进行销售。

三、权利与义务

- 1、甲方根据区域分布，签订相关区域代理商，以地市划分。同一地市内，甲方不发展其他用户。
- 2、甲方有权对乙方及其所代理区域的经销产品行为进行监督，并根据双方所订协议，对乙方进行处罚，直至取消其资格。
- 3、甲方为乙方提供市场最优质的产品，及最低批发价格，并负责提供最快、最方便快捷的运输途径。
- 4、甲方保证乙方的货源充足，不出现断货、缺货等现象。
- 5、根据该区域实际经销情况，甲方有义务为乙方进行一定的市场推广工作(例如网络广告)。
- 6、对于涉及到本公司销售商标的终端建设，由甲方统一策划，乙方不得干涉。

四、公司承诺：在乙方代理区域内，甲方不进行批、零售业务，如有业务信息，马上告知乙方，由乙方负责与客户直接接触，甲方若违反约定，其销量利润及返利归代理商所有。

五、业绩与考核

- 1、具体销售业绩的定额，在乙方的销售地区、以往销售额的

前提下，双方共同商议。

2、乙方如果销售业绩达到一定高度，甲方可以酌情降低乙方的批发价格，或做出让利活动，也可给予其他方面奖励。

六、违约责任

合同履行过程中，一方违约的，应承担违约行为导致守约方蒙受的所有经济损失。

七、附则

1、本合同一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力。

2、本合同未尽事宜，双方协商解决。协商不成的，任何一方均可向合同履行地的人民法院起诉。

甲方：

电话：

_____年_____月_____日

乙方：

电话：

_____年_____月_____日

区域代理合作协议书篇二

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_____的内容后，向甲方提出设立_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_____的条件及规定，甲方授权乙方在_____省_____市(县)_____区设立_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“_”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“_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_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。

二、乙方自筹资金，自主办理相关经营手续，自主经营，自负盈亏，承担所有经营债权债务。

三、乙方应配备相应的基本设施，如检测仪器和电脑、传真机、电视□dvd等其他办公设备。

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_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

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_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“_”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_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，由负责人签字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、本合同双方代表签字即可生效，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：

地址：

地址：

身份证号：

签订日期：_____年_____月_____日

签订日期：_____年_____月_____

签约地：_____

区域代理合作协议书篇三

乙方：

以下简称甲方和乙方：

甲、乙双方为了更好的发挥 系列产品的效应，进一步提高系列产品的市场占有率和销量，实现 国内贸易的崛起，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签定此商品代理合同：

- 1、甲方向乙方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。
- 2、乙方向甲方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。
- 3、商超客户的代理，乙方必须具备一般纳税人资格。
- 4、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。
- 5、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，

其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

6、乙方在合同期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前中止合同，取消乙方的代理经营权。

7、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

8、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域和客户名称：（见附表1）

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域或者客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的30%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、甲方尽量保证乙方的所属客户以及其区域范围内不出现其他代理商或者客户所经营的品牌商品销售，一旦出现，甲方将积极给予协调解决，同时乙方应该给予谅解。

4、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户（新开业客户），原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤消或者转交乙方对此新客户的经营权。

5、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对帐和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任（双方单独另有约定除外）。

商标作为中国驰名商标， 品牌作为中国商品， 更是中国 行业老大， 连续十年中国 市场占有率第一， 其固有品牌价值和未来的潜在价值都是不可估量的， 集团作为中国农业产业化龙头企业， 其未来发展的潜力和品牌价值是商界和企业界所瞩目的。

甲方(签字)

乙方(签字)

日期： 年 月 日

区域代理合作协议书篇四

乙方： _____

依据《_____》有关划定， 甲、乙双方经同等协商一致， 达成如下协议， 在实行协议的进程中， 甲、乙双方应严格遵守， 若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1、本合同签订有效期自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日， 其中前_____个月为试销期。

2、合同到期后， 另断定新的经销条件， 乙方在等同条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1、甲方受权乙方经销甲方_____产品。

2、甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限_____。

三、产品价格

- 1、价格按全国统一价履行。
- 2、乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，____品牌设计公司，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
- 3、甲方保存同一调剂产品价钱的权利，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方法

- 1、经甲方财务部分确认，乙方货款到账后，甲方组织发货。
- 2、如甲方更改账号，以甲方财务部签章后的书面告诉为准。
- 3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务职员或汇入其余账户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

- 1、乙方首批货款在本合同签订之日起旬日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。
- 2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方缴纳_____万元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照银行同期活期存款利率盘算。

六、市场操作请求

- 1、乙方应树立起本区域完全的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货到达：商超_____家，酒店_____家，酒楼_____家(附终端明详目录)，产品进入所

有终端网点铺货笼罩率第一个月应达到_____%，第二个月当前保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应坚持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。

2、乙方在经销期内必需实现销售任务_____万元人民币(按实际回款额计算)，营销策划，其中首批回款_____万元，月度销售比例及义务如下：

_____月份共计_____比例任务。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务、终端铺货率、商超堆头建设数量，则转为经销商，甲方发经销商确认通知函。

5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方_____元/件——_____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6、乙方做好售后服务并踊跃保护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处置工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、作风相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的协作。

七、甲方义务

1、甲方负责监视并杜绝窜货现象的产生，以确保乙方在销售区域内的正当权利。

2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出规划计划，经甲方审核批准后，乙方即可部署实行。

- 3、甲方帮助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。
- 4、保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的治理、领导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。
- 5、及时兑现合同约定的政策支撑。
- 6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承当。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日盘点核实种类、规格、数目，由乙方方式人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣扬品、促销品等物品如涌现缺乏或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，呈现的所有丧失由乙方负责。

九、奖励政策

参加公司经销商级别评定，兑现嘉奖。

十、产品调解约定

本合同产品在发货三个月内如畅销可提出调剂，调剂产品的往返运费，运送损失及内外包装资料损失费均由乙方承担，乙方所有更换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方配合前特殊商定

- 1、乙方严厉遵照国度工商、税务等有关政策、法令、法规进行贸易运动，如有违背，属乙方个人行动，概与甲方无关，因而衍生的一切成果，由乙方负责。
- 2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情形及下期要货打算、市

场信息，营销策划公司，乙方每次上货金额应在_____万元以上。

3、甲方每月对乙方的考察截止日为当月的_____日。

4、乙方必须向甲方供给完整、正确、实在的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报景象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。

5、属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续

1、在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2、在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接收。

3、若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价_____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的材料，乙方应无前提交回甲方。

4、解约手续办理结束，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协定弥补，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

区域代理合作协议书篇五

乙方：_____

根据《中华人民共和国_____》及其相关法律法规，甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下设

备区域代理销售签订如下协议：

一、设备基本情况

1、产品：_____；

2□_____□_____□

3、区域：_____。

二、合作方式及条件

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_____万元整。合同期满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

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的该设备，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。

三、推广、广告、展览

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_____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。

四、价格

1、设备价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

2、乙方在授权期内采购产品价格按照甲方统一制订的《_____市场承销代理结算价》执行。

3、乙方应严格按照《_____市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在_____%范围内。

4、甲方价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

五、订货、发货及验货

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，以书面的形式通知甲方补正。

六、质量要求

1、由甲方提供的设备质量由甲方负责，保修期_____年（以产品质量保证书为准）。

2、保修期内若出现产品自身的质量问题（人为及其他非正常因素对产品造成的损害除外）由甲方负责更换设备或者进行维修。日常维护、保养、客户回访及超出保修期之产品的更换费用由乙方承担。

七、保密约定

1、甲乙双方都保证不向任何第三方透露有关本合同条款的信息或对方指明不得公开的信息。

2、应当保密或有理由应当保密的信息或专利，包括（但并不限于）有关销售成本和其它未公布的财务信息、产品和经营计划、设计规划、营销据资料和赞助者的信息等，但不包括下述信息：（1）已经通过合法途径获得的信息或由一方_____开发的信息；（2）公开材料中已经透露的信息；（3）公众已经普遍知道的信息；（4）已经通过合法途径从第三方获得的信息；（5）法律要求透露的信息。

八、违约责任

当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，给对方造成损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时预见到或者应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

九、争议纠纷解决

凡因本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应友好协商

解决。协商不成时，双方均同意采用以下第_____种争议解决方式：

1、甲、乙双方均同意向_____所在地人民法院提起诉讼。

2、甲、乙双方均同意向_____委员会提起_____。

十、其他约定

1、法律管辖本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均受中华人民共和国法律管辖。

2、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

3、对于补充协议，双方可以书面形式另外签订。

4、本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。