

区域销售代理合同书样本

作者：吴勇律师

甲方（被代理人）：_____

法定住址：_____

法定代表人：_____

委托代理人：_____

职务：_____身份证号码：_____

电话：_____

乙方（代理人）：_____

法定住址：_____

法定代表人：_____

委托代理人：_____

职务：_____身份证号码：_____电话：_____

为推广“_____氏”品牌，实现双方共同的目标和利益，在双方平等、自愿、协商一致原则下进行合作，就乙方代理_____产品进行销售事宜，经双方友好协商，达成以下条款：

一、代理产品：

1. 乙方代理销售甲方的产品为：“_____氏”系列产品。
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：

二、代理区域

1、乙方的代理区域为：_____地区。授权经销及授权托管区域：_____
_____甲方授权乙方为“_____氏”产品在（建议不用）

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：_____

三、甲方向乙方收取管理费_____万元人民币每年（包括商标使用费、换货折旧费、赠送促销用品、每年广告费分摊、设计费），不退还。

四、所有销售店每合同收取_____万元保证金，合同到期无息退还。

五、单店独家销售保护范围为1000米距离，必须有三家以上或10万每月（出厂金额）货款方可申请自然市（不包括未连接之行政区、县）独家经销，批准后收取独家经销管理费_____万元/年，不予退还。

六、销售价格：严格按照产品价格体系执行。对实际销售低于五折以上的处1000元罚款，五折至六折属促销期，须书面向总部备案，鼓励销售价六八折以上。

七、合同有效期：

1、自合同生效之日起至_____年_____月_____日。

2、甲乙双方在本合同期满前一个月内向另一方提出延长合同的书面申请，经双方同意后续签合同。

3、如乙方完全按照合同规定操作市场并完成各项额度，并准备继续加大投入，甲方不得以各种非市场理由终止续签合同。

4、在合同期内，如乙方违反本合同，甲方有权单方面终止或提前中止本合同。同时撤掉经营场所的“_____氏”形象。

5、凡被拍照查证有在授权_____氏品牌店内卖非品牌产品的以及将本品牌吊牌挂在别人货物上的情况一律自拍照日起合同自动作废，如需卖非_____氏产品必须向总部书面备案并同意后方可。

6、本合同签定之前的在乙方附近的甲方旧客户请谅解，双方协商公平竞争。

7、甲乙双方协定，单店每月进货额____元，独家市级销售代理每月进货额____元。凡连续三个月未从工厂总部时货视为自动中止合同并放弃区域内独占权。

八、甲方义务：

1、向乙方出具地区加盟授权证书，维护乙方区域加盟的权益，不在授权区域内另设加盟商/经销商，以专卖店为圆心直径1000米为授权区域。

2、对于乙方定货，甲方应根据定货清单及甲方的实际库存情况按序发货。

九、甲方权利：

1、有对乙方违反合同与销售政策情况进行处罚的权利。

2、有审核乙方宣传材料的权利。

3、有核定地区零售指导价的权利。

4、有进行对乙方工作进行考核与督促的权利。

5、本公司不允许做批发，不做网络销售，发现第一次警告，第二次罚款两千，第三次自动终止合同。凡跨区域窜货行为责令由客户自行收回，如甲方收回，甲方有权向乙方处金额与收回总金额两倍的罚款，并有权即时终止合同，不作任何这还和补偿。

6、凡查证泄____氏氏商业秘密，款式、工艺、客户资料，以及接单后拿____氏款式去第三方工厂以及自己工厂生产，均可由甲方处壹万以上罚款，并有权单方面即时终止合同，不作任何退还和补偿。

7、凡店内氛围不够瞧，装修过于简陋低档的，又不愿服从更改的，甲方有权单方面即时终止合同，不作任何退还各补偿。

8、凡被终止合同后，如乙方仍不撤除____氏标识者，或恶意低价搅乱市场者，甲方有权配合工商予以查封。

十、乙方义务：

1、自觉维护“____氏”品牌形象，做好三包工作。

2、乙方在补货时应按甲方提供的产品品种、规格、颜色制定定货清单并报送甲方。

3、不得在非授权区域内销售____氏产品。

4、不得用其他厂商的产品换____氏的商标或包装销售，严禁在____氏的专卖店、专柜摆放、销售非____氏牌的产品。

5、乙方必须在合同签定后，按____氏装修风格，进行装修经营场所。

6、库存数量应在甲方备案，每月向甲方提供准确的进出库数量、颜色。准确、及时的向甲方传达包括销量、网点及竞争对手动态等相关市场信息。

7、按甲方制定的零售指导价制定地区零售价，不得参与低价竞销活动，遇到市场打折、促销活动，若降价幅度大于六折以下需事先经甲方书面同意。

8、合法遵守当地工商管理规范，未经授权不得在任何场合以任何形式冒用____氏的名义进行非本合同范围内的经营活动。

9、乙方在合同有效期内或合同期终止后，不得以任何形式泄露____氏的商业机密。

10、如乙方在合同到期后两年内销售与甲方品牌同风格的产品，或利用甲方的客户、员工、商业秘密用于自己产品和品牌，及在广州开设同风格产品批发，零售档口，甲方有权要求乙方赔偿十万元经济损失，并追究侵权损失及法律责任。

11、甲方每季度将在全国同步作壹次以上促销如不参与请及早书面提出来，零售客退货必须有合理解释并通知总部，并再三协调努力后方可，否则自负。

十一、乙方的权利

1、享有在授权区域内的销售独占权及发展和管理授权区域内经销网点的权利。

2、享有按定货清单约定的要求供货的权利。

3、享有甲方免费提供的市场指导和相关资料的权利

4、所有签合同之销售店享受提货日后三个月期自由换货（必须包装完好，未经使用过）。凡连续十五个月未换过货的客户赠送门头招牌一幅。

5、凡独家经销商每月必须提供十款以上畅销产品之相片或实物，累积三十款赠送门头招牌一幅。

6、欢迎客户订货，优先排单优先供应，现货先来先得。

十二、交货方式与运输

1、甲方只负担在广州工厂和仓库交货。货物付讫出厂后皆属乙方。

2、乙方可自提，否则默认由甲方代送乙方指定的货运站，运费及保价单由乙方承担。交托运站后发生的遗失被盗风险由乙方承担. 甲方提供相应证据，箱内附装箱清单，及随货同行单。

3、甲方协助的调货运费由申请调货方承担。

十三、付款方式：

1、合同签订日内，乙方须缴纳合同第三、四条规定的款项。本合同终止或解除后，经甲方确认无违反本合同行为。

2、乙方在甲方确定货清单后，在二天内将定货总额30%汇至甲方指定的帐户，在当天提货前付清剩余款项。

十四、违约责任

1、乙方承诺不将_____氏产品在互联网上销售，一经发现甲方将取消乙方加盟店资格，不再供货给乙方，不做任何补偿。

2、如乙方违反合同第三条规定，查证销售非_____氏商标品牌商品，该合同可即时终止，并没收保证金，不作任何补偿。

3、若因不可预测因素需要调整市场价格，双方可协商决定。

十五、本合同在履行过程中引起争议，由双方友好协商解决，解决不成由签订地所在法院受理。

十六、本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：_____

乙方：_____

签字：_____

签字：_____

签定时间：贴乙方身份证复印件

签定地点：

区域销售代理合同书样本（二）

甲方：_____

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，就甲方代理乙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：

一、代理区域

乙方授权甲方作为乙方产品_____客车在_____省（市）部分地区的授权经销商，具体区域为：_____。

二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：_____牌系列客车。

三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为_____辆，争取指标为_____辆。

四、代理价格

1. 代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2. 甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17%增值税由甲方承担。

五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的20%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务

1. 积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2. 合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3. 甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求和整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4. 车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5. 甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

七、乙方的责任和义务

1. 自本协议签订之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品（标配），其售价不得低于代理价。

2. 保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3. 产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4. 积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达_____辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5. 乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售____辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的____%提取服务费，完成____辆以上的按购车价____%提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从____年____月____日起至____年____月____日止。

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

区域销售代理合同书样本(三)

制造商名称：_____

注册地点：_____

(以下简称制造商)

代表商名称：_____贸易有限公司

注册地点：_____

(简称代理商)

1. 委任：

兹委任_____贸易有限公司为_____地区船舶修理及销售之代理商。

2. 代理商之职责：

- (1) 向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告_____；
- (2) 报道本地区综合市场概况；
- (3) 协助安排工厂经销人员的业务活动；
- (4) 代表制造商定期作市场调查；
- (5) 协助制造商回收货款（非经许可，不得动用法律手段）；
- (6) 按商定的方式，向_____报告在本地区所开展的业务状况。

3. 范围：

为了便于工作，_____应把代理区域业主名录提供给代理商，代理商对此名录给予评述，提出建议或修正，供_____备查；由于个别船舶收取佣金造成地区之间的争执时，_____应是唯一的公证人，他将综合各种情况给出公平合理的报酬。

4. 佣金：

_____向该地区代理商支付修理各种船舶结算总价值_____%的佣金，逢有大宗合同须另行商定佣金支付办法，先付_____%，余额待修船结算价格收款后支付。

当需要由_____付给业主（即船主）的经纪人及第三方介绍人等佣金时，必须由代理商事先打招呼；同时由_____决定是否支付。

5. 费用

除下述者外，其余费用由代理商自理。

- (1) 由_____指定的时间内对_____的走访费用；
- (2) 特殊情况下的通讯费用（长电传、各种说明书等）；
- (3) _____对该地区进行销售访问所发生的费用。

6. ____的职责____应：

- (1) 向代理商提供样本和其他销售宣传品；
- (2) 向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数；
- (3) 通知代理商与本地区有关船主直接接洽；
- (4) 将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得泄露商业秘密。

7. 职权范围：

就合同之价格款、时间、规格或其他合同条件，代理无权对____进行干涉，其业务承接之决定权属____。

8. 利害冲突：

兹声明，本协议有效期内，代理商不得作为其他修船厂的代表而损害____利益。代理商同意在承签其他代理合同前须回求____之意见；代理商担保，未经____许可，不得向第三方泄露有损于____商业利益的情报。

9. 终止：

不拘何方，以书面通知3个月后，本协议即告终止；协议履行期间代理商所承接的船舶的佣金仍然支付，不论这些船舶在此期间是否在厂修理。

10. 泄密：

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经____事先同意，不向任何方泄露____定为机密级的任何情报。

11. 仲裁：

除第三条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，应提交双方确认的仲裁员进行仲裁，如对仲裁员各持己见，则暂由海事仲裁委员会主席临时指定仲裁员。

____贸易有限公司

签字____签字：____

____年____月____日

区域销售代理合同书样本（四）

甲方：____

乙方：____

双方就乙方代理销售甲方____区域的____产品事宜，于____年____月____日在互惠互利，优势互补的基础上，经友好协商，达成一致意见，特签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、甲方的____产品具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方____区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、甲方的权利与义务

1. 甲方向乙方提____品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

2. 甲方发货到____市，此范围外的运输费由乙方承担。

4. 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

三、乙方的权利与义务

1. 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

2. 乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

3. 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况（包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等），同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

四、代理保证

1. 为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币____元整，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，同时不予退还市场保证金。

3. 乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

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。

5. 乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

五、销售定额

1. 供货价为____元/公斤，乙方的首批订货量最低为____公斤，甲方给予乙方____个月的试销期，试销期内至少应达到____元的销售额。

2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、退换货条款

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/097051056101006132>