

代理商合作协议书 15 篇

代理商合作协议书 1

甲方：（雪花啤酒经销商）（以下简称甲方）乙方：（雪花啤酒分销商）（以下简称乙方）

甲、乙双方本着互惠互利、共同发展、积极合作的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方“雪花啤酒”系列产品事项，一致达成以下协议：

一、产品的名称及数量：

1、产品名称：雪花啤酒（以甲方提供的产品价格表中的名称为准）。

2、要货数量：乙方在协议期间，每次要货必须按照甲方提供的订货单，经乙方确认填报的要货数量为准。

二、产品数量：

1、甲方保证向乙方提供合格产品，根据乙方的要求，甲方可以提供有关证件的复印件。

2、如因产品质量原因造成的退货，乙方应书面提出，经甲方书面签章或负责人签名确认后。给予退货或调货。

3、如因乙方经营管理不善原因，出现的质量问题，由乙方自行负责。

三、交货地点及交货期限：

甲方在确认乙方货款到账后三天内负责将货物送到甲、乙双方确认指定的乙方仓库。

四、结算方式：

现款现货。

五、其他约定：

1、销售区域：甲方委托乙方作为甲方在干冲区域的分销商，乙方在该区域内负责甲方产品的销售，不得跨区域或者低于甲方指导价（详见报价报）销售。如果乙方跨区域销售或者低于甲方指导价销售，经甲方认定后，可视为恶意冲货，甲方有权终止本协议的履行。并按雪花厂方串货管理条例进行处罚（罚款 50 元/箱）。

2、退换货：甲方承诺所有离保质期不低于两个月的甲方产品，均可根据乙方要求给予乙方退货或换货。

六、违约责任：

1、本协议自签订之日起，将具有法律效力，任何一方不得违约，否则将依

照《中华人民共和国合同法》承担违约责任。

2、甲、乙双方如发生经济纠纷，其诉讼管辖权归属甲方当地法院。

七、协议有效期限：

自_年__月__日至_年__月__日止。

八、未尽事宜，另行商定：

本协议一式两份，双方各执一份，经法人代表或

委托代理人签字后便可生效。

九、销售奖励：

乙方如每月销售 1500 箱以上。甲方可给予奖励赞助，每件奖励 1 元。如每月销售 1500 箱以下，甲方可给予奖励赞助，

每件奖励 0.5 元。如每月销售 700 箱以下，无任何奖励赞助。

甲方： 乙方：（雪花啤酒经销商）（雪花啤酒分销商）

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

电话： 电话：

工行账号： 传真：

签约日期:

代理商合作协议书 2

制造商:

销售商:

甲乙双方经友好协商,就乙方全国范围内与甲方合作销售甲方产品达成以下协议:

一、合作形式

甲方委托乙方在全国范围内销售甲方产品。合作形式有如下两种情况:

1、由乙方按照不低于甲方规定的设备价格与用户进行洽谈,甲方只在技术方面进行配合。

2、由乙方给甲方提供用户需求信息,然后由甲方进行跟踪洽谈。

二、质量及技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合国家规定的行业技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺,一切责任由甲方负责。

三、产品价格

1. 代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。

甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售是以系统及工程的方式来实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一项业务的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方与用户商谈的合同价格，原则上不应低于甲方报出的最低价格线（甲方同意的除外）。

2. 在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的'产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

四、费用支出

费用支出，按照合作形式进行负担，具体如下：

一、甲方提供发票，符合本协议第一款第一条的情况，甲方负担乙方及客户到达甲方后的实地考察、工程施工配合、工程初验、终验等费用，其余如乙方在销售甲方产品时产生的招标投标、广告费用、商务运作等费用成本和支出由乙方承担。

二、符合本协议第一款第二条的情况，费用由甲方负担。

五、提成费用与结算

乙方的提成比例：以甲方与乙方客户签订合同时产品定价为基数计提，属于本协议第一款第一条的情况，按__%计提；属于本协议第

一款第二条的情况，按__%计提，甲方按收到设备款后，于2日内将乙方提成款按收款比例打入乙方账户。

六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

1. 向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理全国范围内甲方产品代理的证明材料。

2. 甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

3. 甲方将根据乙方需要安排两次(无偿)对乙方用户技术交流;并可据乙方需要无偿安排对乙方人员在甲方本部提供培训。

4. 甲方对所有乙方销售的产品壹年内免费保修，保修期以外按成本提供维修服务。

5. 根据乙方代理的规模，甲方负责免费提供乙方用于开拓市场的产品说明书、技术及维护手册以及推介产品使用的电脑软件、相关的宣传资料。

七、知识产权

1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的'产品。

3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

4 甲方应提供代理产品的设计和生产的有关证明文件。

八、协议期限

1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起 12 个月。

2 距协议到期日 45 天以前，双方应友好协商是否需要续签协议。

3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

1) 另一方违反本协议规定，在得到警告后，30 天内未能采取补救方法的；

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

4 关于协议终止

1) 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

2) 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务。

3) 合作期满后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

九、违约责任

解决合同纠纷的方式：执行本协议发生争议，由当事人双方协商解决。任何一方违反本协议条款，应依照《中华人民共和国合同法》中有关规定承担法律责任。

本合同加斧章并签字传真有效，未尽事宜，双方另行协商。本合同壹式二份，双方各执壹份。

甲方：

乙方：

代理商合作协议书 3

甲方： _____

代表： _____

电话： _____

乙方： _____

代表： _____

电话：_____

为了迅速推动_____的开发和销售，根据中国法律的规定，甲乙双方遵循自愿、平等、诚信的原则，就甲方代理经销乙方产品的具体事宜达成如下条款，供共同遵照执行。

一、合作内容

在乙方指定区域内，乙方授权甲方代理经销乙方拥有版权的或在乙方权利范围内开发或经营的相关产品（以下简称“代理产品”）。甲方接受乙方委托对代理产品进行销售、宣传及市场策划；乙方专注于产品设计、开发。

二、地域限制

本协议只在地区有效（以下简称“本地”）。经乙方书面同意，甲方可与其他地区代理商协商进行地域限制以外的销售活动。

三、费用与分成

1、代理费：在合同签署之日起_____日内，甲方将代理费_____元（RMB）划入乙方账户；乙方应提供准确有效的银行帐号。

2、销售分成：定价的代理产品，销售额的_____ %受益归乙方，其余_____ %归甲方应得分成，每月_____日前结算一次，一个月为一结账周期。

3、特价的代理产品或促销产品的销售分成，不适用前述之规定，具体由双方另行商定。

四、定期报告

甲方可根据乙方的要求，向乙方提供完整的报告，说明甲方在上一结账周期中的产品出售数量、概况、总销售额、用户信息等资料，并列明总销售额折扣、净销售额。另外，所有的促销活动均须通知乙方。

五、分销

甲方可在协议限制的地域内设置分销商。但未经乙方书面同意，甲方不得将代理产品销售给那些以获取佣金为目的，有可能将代理产品当作促销赠品，以配合其搭售活动为目的的批发商、零售商及贸易商等。

六、双方的权责

1、甲方同意并确认其承担以下主要义务与权利：

(1) 甲方有遵守和维护代理产品市场价格的义务，必须保证该产品的零售价格不低于双方协议的价格。

(2) 甲方不得擅自直接或间接使用乙方的产品或图案。

(3) 甲方不得有损乙方的形象及声誉。因此而造成乙方的形象或声誉损害的，乙方有权终止合同，并追究甲方法律责任。

(4) 如果发现他人侵犯代理产品的知识产权等相关权利，甲方应如实向乙方披露，并可根据乙方的授权，代表乙方追究侵权方的责任，或按乙方的要求，防范类似行为的发生。

(5) 甲方不得擅自复制或修改乙方产品。因此而造成乙方版权损失的，乙方有权终止协议，并追究甲方的法律责任。

2、乙方的义务与权利：

(1) 乙方拥有所提供的代理产品的版权和所有权。乙方保证其提供的所有内容的版权合法性，保证内容不违反中国的法律法规及社会公德，并保证由此产生的一切纠纷与损失均由乙方承担。

(2) 乙方作为代理产品的版权人和所有权人，在甲方与其它代理商发生版权纠纷时，乙方应提供给甲方涉及解决该版权纠纷所需之帮助。

(3) 乙方有权审核宣传方案。

(4) 乙方有权监督产品的销售，并要求甲方予以改进，甲方须配合解决问题。

(5) 乙方可以根据市场情况适当调整价格，并以书面方式通知甲方。

3、甲乙双方共同责任与义务：

(1) 甲乙双方共同制订工作进度表，并有为对方保守技术、信息等秘密的义务。

(2) 均有义务对所得的与双方本次合作有关的商业秘密保密，除法律有强制性规定的除外，不能擅自披露、使用或允许他人使用。

七、免责条款

1、由于不可抗力、无法解决的技术原因及其它意外情形所造成的损失，甲乙双方不承担责任。“不可抗力”是指：

(1) 受影响一方不能控制的。

(2) 无法预料或即使预料也不能避免的。

(3) 于本协议签订日期后出现的。

(4) 妨碍任一方完全或部分履行本协议的任何事件。该等事件包括但不限于水灾、火灾、旱灾、台风、地震或其它自然灾害、交通意外、____、骚动、____及战争（不论曾否宣战）。

2、对履行义务的影响

如果本协议任何一方受该不可抗力事件影响而未能履行其义务的，该义务的履行在不可抗力事件引起的延误期内中止。

3、不可抗力事件的通告及减轻其影响

宣称发生不可抗力的一方应尽可能在最短的时间内将不可抗力事件通知另一方，并提供发生不可抗力事件及其持续时间的适当证据。

八、版权

甲方承认与该产品相关联的版权价值，确认这一版权的相关权力及利益只属于乙方，甲方不得未经乙方许可直接或间接利用乙方版权从事任何活动。因甲方故意或重大过失使用了乙方版权并给乙方造成重大损失的，将被视为侵权，乙方有权追究其法律责任。

九、协议有效期限和终止

1、从协议签订之日起，有效期为_____年，期满如果双方没有任何违约行为则自动续约；续约有效期仍为_____年，按本协议的规定执行。

2、甲乙双方应按照本协议规定履行义务。如果甲乙双方任何一方违反本协议规定，并在对方发出违约通知单之日起_____个工作日内仍未及时改正的，非违约方有权取消违约方的合作资格，并可无条件终止本协议。

3、任何一方如想单方面终止本协议，需向对方提出书面申请材料，说明解除协议的原因，获得对方批准后，本协议终止。

十、其他

1、本协议是在双方完全平等、自愿的基础上签订的。双方有充裕的时间对协议的内容进行研究和讨论，并已向法律专业人士做出详细的咨询，代表了双方的真实意思表示。

2、本协议未尽事项，经双方协商，可另立补充协议。

3、如就本协议条款的解释或本协议涉及事宜的执行发生争议的，各方应努力通过友好协商解决。

4、凡有关本协议的通知或其它通讯来往，须以书面文字为准，可采用多种通讯方式，如书信、传真、电传、电报等。

5、本协议适用中华人民共和国法律及法律解释。

6、本协议一式_____份，均具同等法律效力。甲乙双方各持_____份，自签署之日生效。

甲方（签章）：_____

代表人（签字）：_____

_____年_____月_____日

乙方（签章）：_____

代表人（签字）：_____

_____年_____月_____日

代理商合作协议书 4

甲方：_____ (以下称甲方)

乙方：_____ (以下称乙方)

甲、乙双方本着平等、互利、真诚合作的原则，经协商，达成如下协议：

1. 甲方同意乙方做_____区域_____系列产品代理商。甲方按全国统一代理价供货给乙方，产品报价见附页一。

2. 乙方内部必须做好对甲方产品最低报价的保密工作，零售价格必须遵守甲方的统一价格，并不得低于最低售价销售，甲方如因市场变化发展需要调整售价，则甲方有义务提前_____天通知乙方。

3. 乙方按最小订购量(单次_____台)以上提货，款到发货，即甲方在收到乙方货款后将产品邮寄给乙方。甲方汇款银行资料见附页二。

4. 发货方式：航空、中铁、公路等。

5. 乙方有义务监督当地市场宇宙产品的最低零售价不得低于甲方制定的最低售价。否则甲方有权取消乙方的代理商资格，并无需承担任何赔偿责任。

6. 如产品统一调价，则甲方对乙方在调价之日前一个月内的最后一次提货给予补差价。甲方新产品出来时，若乙方旧型号的产品出现

滞销，一个月内可补差价向甲方提出调换。乙方必须保证所调换产品完整无缺。如产品彩盒、配件等已有所缺损，乙方则需向甲方支付所缺附件的成本费。

7. 为充分保障全国各地经销商的利益，也为更好贯彻价格统一原则、规范市场，乙方只能在协议中规定的地区销售，如出现产品“窜货”现象，甲方则有权按以下方式进行处罚：“警告→处罚_____倍的价钱，取消代理资格”。

8. 乙方在销售甲方产品时，甲方将免费提供产品宣传彩图及相关资料，乙方如需搞产品促销活动，甲方将按实际情况给予适当配合。

9. 乙方售出的产品，产品出现故障时，乙方负责帮客户更换新品，并寄回甲方更换。

10. 乙方所销售的甲方产品享受同等的售后服务，服务条款见附件三。

11. 协议期限从_____年_____月_____日起到_____年_____月_____日止，合约期满后，若双方对合作无异议，此合同自动顺延。

12. 签订协议后，乙方须在协议地区范围内发展多个分销点。乙方每月销售量须达到_____台以上，如果乙方连续两个月平均的销售量达不到_____台，则甲方有权取消乙方的代理资格和保留发展其他代理商的权利。

13. 甲、乙双方任何一方违反本协议，按《中华人民共和国合同法》有关条文解决。

14. 本协议书经甲、乙双方负责人签字盖章后生效，传真有效，未尽事宜，由双方负责人协议解决。

15. 协议书一式两份，甲、乙双方各执一份。

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

第六条、双方权利义务

(一) 甲方：

1. 向乙方提供加盟经销证书或其他证明乙方为其经销区域甲方产品唯一独家销售的证明材料。

2. 甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其经销区域(根据乙方需要)。

3. 甲方将根据乙方需要安排一次(无偿)对乙方用户技术交流；一次以上，甲方技术人员所发生的差旅(交通、住宿)费用，由乙方承担，并收取 300 元/天技术服务费。并可根据乙方需要无偿安排对乙方人员在甲方本部提供培训。

4. 甲方对所有乙方销售的产品 5 年内免费保修，保修期以外按成本提供维修服务。

5. 根据乙方经销区域的规模，甲方负责免费提供乙方用于开拓市场的产品说明书、技术及维护手册以及推介产品使用的电脑软件、相关的宣传资料。

6. 如乙方违反甲方规定的销售价格体系进行销售或销售甲方以外的任何第三方同类产品，并造成甲方产品市场价格混乱的，甲方有权取消乙方的经销资格，并从取消之日起不再承担对该经销的价格和其他支持。

7、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方经销的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方经销的产品。

(二) 乙方：

1，乙方在本合同约定授权范围内需经销甲方其他产品由双方协商决定。同等条件下乙方有优先权。

2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

3、乙方在本合同授权区域内为甲方唯一加盟经销商，甲方不得有其他经销商。乙方除甲方产品外不得再销售其它任何可能与甲方类似或存在竞争的产品。

4、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其经销的甲方产品。

5、指定区域内，乙方不得销售与其经销的甲方产品存在或潜在竞争的同类其他制造厂商的产品。

6、乙方应该严格按照甲方的市场价格体系制订销售价格，不能造成甲方产品市场销售价格混乱。乙方保证不销售甲方以外的任何第三方的同类产品。

7、乙方有义务定期向甲方提供所经销区域的市场情况、用户使用报告、该区域内其他竞争对手的市场活动等信息。

8、乙方不能对终端客户承诺超出甲方提供的产品技术范围的额外技术承诺，如由此造成损失由乙方负责。

9、如因配合乙方之项目工程变更，进而造成甲方人工、材料成本增加时，由乙方补偿相关费用。

10、未经甲方同意，乙方不得使用甲方的名义进行超出经销产品销售行为的其他各项经济行为，否则造成的损失与相关法律责任由乙方负责。

第七条，质量保证

1，甲方提供产品出现质量缺陷时，应立即做换货处理，如双方对质量缺陷或质量责任有异议可协商解决。

2，维修承诺及维修服务

保修期：_____

保修范围除外：人为故意或过失导致损坏，如经销商或用户安装，检测，操作，维护不当或自行拆卸和检修所造成的损坏；无保修卡，保修卡涂改或保修卡过期；因不可抗力造成损坏。

第八条、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、实地考察、商务运作、工程施工配合、工程初验、终验等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、实地考察、商务运作工程施工配合、工程初验、终验等费用和成本支出，甲方不予承担。

第九条、知识产权

1、乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2、乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

3、一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

4、甲方应提供有关经销产品知识产权证明文件。

5、乙方在和甲方签订代理协议后，有权在正规场合，正规途径使用甲方所持有的“韩尚地暖”商标及相关标识。

第十条、合同变更，终止，解除及续约

合同变更：

1，本合同签订后需变更应经甲乙双方协商一致，并签订补充条款或补充合同。

2、甲方在合同签定半年后，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无具体项目或测试点项目存在，甲方有权单方变更本合同。

合同解除：

1，如有下列情况发生，任何一方均可立即单方解除合同：

1) 另一方违反本合同规定，在得到警告后，30 天内未能采取补救方法的；

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

合同终止：

1、本合同期限届满后自动终止，但并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付；甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务；除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止经销甲方产品销售、广告宣传和使用甲方的知识产权等。合同续约：

2、距合同到期日 45 天以前，双方应友好协商是否需要续签合同。

第十一条：违约责任

1，乙方若出现擅自跨区域销售，与甲方其他的产品经销商进行恶性竞争和窜货行为或有本合同第五条二款 3，4，5，6 项等任何一种违约行为，甲方都有权要求乙方支付违约金(违约金=单位供货单价 x 供货数量 x3 倍)，同时甲方终止乙方的产品经销权。

2，乙方仿制或委托第三方仿制甲方产品，或以其他同类产品假冒甲方产品，甲方有权立即终止乙方的产品经销权，并要求乙方支付违约金(违约金=仿制，假冒产品单价 x 仿制，假冒产品数量 x3 倍)。

3，因本合同约定的合同终止或解除事项出现导致合同解除或终止的，甲方所收乙方的加盟费，信誉保证金均不退还，甲方有损失的乙方还应当赔偿。

第十二条：争议解决：

因履行本合同发生争议由双方协商解决，协商不成双方向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

第十三条：其他事项

1、双方关系根据本合同所建立的甲方和乙方，在合同有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本合同并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方应承担全部赔偿责任，并使受害的一方不承担由此而发生的任何费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

2、本合同中未尽事宜，双方协商解决。

3、其他约定：

第十四条合同生效：

本合同一式二份，自甲乙双方签字或盖章之日起生效，双方各执一份，补充条款或补充合同与本合同具同等法律效力。

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

代理商合作协议书 5

甲方：

营业执照号：

联系电话：

乙方：

营业执照号：

联系电话：

甲、乙双方依照《中华人民共和国民法典》本着互惠互利的原则，就甲方委托乙方独家代理销售镇商贸城达成如下协议：

一、甲方委托乙方独家代理销售位于市县镇的农贸市场，甲方除乙方外不得另行委托其他人对该房产进行销售，如有其他人销售该房产，则销售的房源均属于乙方业绩，甲方按照合同约定向乙方支付佣金。

二、甲、乙双方约定甲方支付给乙方的代理费用为销售总额的.3%。

三、双方约定销售平均底价暂定为元/平方米，乙方销售价格若高出此价格，则高出部分房价甲、乙双方各得50%，如遇市场行情下

滑需下调此销售均价的，则甲、乙双方可另行协商调整销售底价，双方签字确认后生效。

四、乙方可根据市场行情在平均底价元/平方米的基础上上浮房价，如乙方出售的房价高于元/平方米，则双方视为溢价部分，甲、乙双方约定溢价部分由甲、乙双方各得 50%。

五、结算方式：佣金和溢价部分甲方按套支付给乙方，即乙方每销售一套房子，可在购房款中将约定的购房总价的 3%的佣金和溢价部分的 50%的款项扣除后，将剩余款项交于甲方财务记账。

六、营销支持：甲方需在乙方进场前支付 10 万元的营销启动资金给乙方，作为甲方宣传所用的广告费用及外拓费用。

七、在销售过程中所产生的宣传广告费用、外拓费用及售楼处包装办公用品费用由甲方负责支付，售楼处的销售人员费用及销售经理费用由乙方负责支付，如乙方连续两个月未销售房产，则甲方可随时要求乙方撤场。

八、如甲方未按合同约定向乙方支付佣金及溢价奖励，或乙方未按双方约定销售房产，均视为违约，则违约方除需赔偿另一方损失外，还需向另乙方支付 3 万元的违约金。

甲方：_____乙方：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

_____年____月____日_____年____月____日

代理商合作协议书 6

甲方：

电话：

乙方：

电话：

甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共谋发展的基本原则，乙方独家代理、经销甲方产品的相关事宜，协商约定如下：

一、合作内容

1、甲方主要生产_____牌环保家电（内衣消毒柜、衣物消毒柜、厨房垃圾处理机），乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。

2、甲方根据乙方经济能力，和市场开拓能力同意授权乙方在_____省_____地区（市），作为上述产品的独家代理经销商，并且同意乙方投入_____元资金入股甲方企业，占股_____%。

3、授权期限为_____年____月____日至_____年____月____日。

二、双方责任

1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。

2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。

3、甲方免费向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。

4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的机型、编号及用户的相关资料。

5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。

6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签订购销合同。

三、产品价格和收益

1、全国统一供货价格，具体带运费的产品价格，经甲、乙双方，根据物流运输费等按实结算，或乙方自付运费。

2、乙方按照_____ %的股份分享收益。

四、质量问题及处理

1、甲方给乙方提供的产品，须符合国家及有关标准。

2、乙方收到货物后进行检查，如出现质量问题应保管好产品，作好原始记录，属甲方责任给予调换，费用由甲方承担，否则后果自负。如乙方有意制造质量问题，损失、费用等由乙方承担。

3、产品_____年内确实出现质量问题，实行三包，小修由乙方负责，大修、包换、包退由甲方负责。

4、在销售过程中，由乙方造成的损失由乙方负责赔偿。

5、超出保修期后，甲方有偿提供配件，乙方负责维修。

五、购货、付款、结算

1、乙方通过传真或电话方式，直接通知甲方购货品种、规格、数量经双方确认后，款到后_____天内发货。

2、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运费、装卸费由乙方承担。

3、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

3、如乙方有恶意损害甲方利益的行为，甲方有权不予退货，一切损失由乙方承担。

六、区域保护

乙方不能在代理区域以外建立销售网点，不能跨区串货行为，否则甲方有权扣乙方下次进货_____%的货款，如乙方有二次串货行为，甲方有权取消乙方代理资格，并不予退货换货。

七、其他

1、本协议生效前提为双方签订协议，甲乙双方实施了协议约定的首次进货额。

2、协议有效期内，若双方发生任何争议，应本着相互谅解、互惠互利的原则协商解决。如果协商不成，双方可向____方所在地人民法院诉讼。

3、代理商在规定期限内或____个月销售任务不达标时，甲方有权单方面终止协议。

4、乙方在销售过程中，甲方只为乙方提供产品和有关服务，如乙方出现有关问题，责任与甲方无关。

5、未尽事宜及双方发生纠纷，双方本着友好互惠态度进行协商补充解决。

6、协议一式____份，双方各____份。

甲方（签字）：

_____年_____月_____日

乙方（签字）：

_____年_____月_____日

代理商合作协议书 7

甲方（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就粮香公司系列产品经营之事达成一致意见，特签订本合同，并由双方共同遵守执行：

一、基本条件：

A、甲方权利、义务和责任：

1、甲方向乙方提供产品销售所需的“企业营业执照，生产许可证，卫生许可证”及相关证明文件；

2、甲方按照全国统一价格向乙方供货，此价格为不含税价格；

3、甲方保障向乙方的货源供给及时；

4、甲方向乙方提供相关的产品技术咨询和服务；

5、甲方向乙方提供必要市场宣传及促销资料，以促进乙方销售工作与推广活动的展开；

6、双方协商开展促销活动期间，甲方向乙方提供人员、赠品等方面支持；

B、乙方权利、义务及责任：

1、乙方提供开户银行和帐号、身份证等基本资料，并在上述证件复印件上加盖公章（或签字）；

2、乙方使用陕西粮香农业科技有限公司的商标、标识必须得甲方的书面批准。如擅自使用，将构成侵权行为，甲方将视具体情况采取终止合同或其他相应处罚措施直至终止合同；

3、乙方享有甲方该系列产品在指定区域内销售的权利；乙方须按照甲方制定的市场价销售，不得擅自提价或降价，否则，甲方有权取消乙方销售资格并追究责任。

4、甲方在开展促销活动时随货赠送的产品，乙方不得以任何形式扣留或变相销售，否则甲方有权按违约处罚；

5 乙方有责任做好本区域的售前、售中、售后的服务；

甲方（公章）：

乙方（公章）：

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/925301322104011131>