# 最新区域总代理合同书 区域总代理合同(精选9篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-05-19

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么一般合同是怎么起草的呢？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。区域总代理合同书篇一甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么一般合同是怎么起草的呢？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。

**区域总代理合同书篇一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“甲方”)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)

一、地区总代理的确认

经双方确认：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1)甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。(2)乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

(2)乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3)乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2)乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务(1)甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2)为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签名及盖(公司)章\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签名及盖(公司)章\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域总代理合同书篇二**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的led系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

2、甲方授权乙方代理甲方的产品：led系列产品；

3、时效期限：从合同签定之日内一年内，即20xx年月日起到20xx年月日止。

4、销售区域：

（1）在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售；

（2）销售甲方规定的led系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权；特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

（2）在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理；

（4）协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

（6）协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

1、乙方向甲方交纳万元品牌管理费（年度销售目标的0。1%）。

2、团队建设：初期成立不少于名专职销售art产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四、订货、退换货程序：

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；

2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到3日内将签收送货单交给甲方；

3、一次性发货的金额少于万元（含万）的，当次运费由乙方负担；一次性发货的金额在万元以上的，当次运费由甲方承担。

六、结算办法：

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；

3、广告支持：按照进货回款投放，超出部分需经双方协商后根基市场情况投放；

5、乙方进行终端推广时须严格按art品牌的vi标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标80%以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

九、其他

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

区域特许经营合同范本

最新泛珠三角区域知识产权合作合同范本

区域特许经营合同

**区域总代理合同书篇三**

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的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”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：

甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；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。

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。

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。

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。

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。

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。

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，甲方有权随时取销乙方的代理经销资格。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域总代理合同书篇四**

甲方：(以下简称“甲方”)

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称“乙方”)

甲、乙双方于20 年\_\_\_ 月\_\_\_\_日，就乙方承接甲方销售代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售代理合同书，具体条款如下：

一、地区代理及期限的确认

(1)甲方授予乙方中国大陆销售代理权，乙方有权在该地区开展销售甲方产品活动。

(2)甲方授予乙方代理期限自合同签订之日起3年。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将尽快地在所代理的区域开展销售甲方产品的工作。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，乙方可根据自身的销售要求向甲方提交入货订单。

三、地区代理价格

(1)甲方给予乙方供货价：以参照附件一为基础，每个产品每瓶按省代理价格再减10元。

(2)若甲方给予xx省内第三方销售方供货价格低于本条第一款规定，则甲方给予乙方供货价为甲方给予xx省第三方销售最低供货价基础上每瓶红酒再扣减10元。

(3)如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。

四、订货、供货及退货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证依时向乙方提供货物，尤其是甲方货源紧张时，必须优先保证乙方的订单。

(2)乙方下订单时，无需预支订货订金。

(3)乙方可将未售出在保质期内的甲方货物在甲方指定的广州市内特定地点进行退货。

五、运输及运费

(1)乙方向甲方一次性订货少于箱，则乙方从甲方指定地点自提货品，运费乙方承担。

(2)乙方向甲方一次性订货不少于箱，则甲方乙方所订货品运至乙方指定地点，运费甲方承担。

(3)乙方因退货需将在保质期内的甲方货品运至甲方指定的xx市内特定地点，由乙方负责运输，运费由乙方承担。

六、付款方式

乙方每两个月向甲方以银行汇款方式结算一次，结算数额以乙方在结算期间内实际销售红酒瓶数作为基础。

七、若乙方因销售甲方产品需举办相关促销或宣传活动，该活动所需试用品及销售样板由甲方免费提供。若乙方因销售甲方产品举办相关促销或宣传活动，则甲方需派人员前往该活动会场协助乙方促销或宣传工作。

八、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照我国酒类产品通行质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，甲方需按照我国酒类产品通行标准，给予乙方质量保证和售后服务。

(3)因甲方产品质量问题导致乙方损失或损害第三方利益，甲方需全责补偿乙方损失、赔偿受损第三方利益，同时甲方需另行向乙方支付甲方赔偿乙方实际损失及第三方实际损害金额总和30%作甲方违约惩罚金。

九、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

十、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。 十一、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

附件：《价格一览表》

甲方：

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期

**区域总代理合同书篇五**

委托人(甲方)

代理人(乙方)

第一条(订立合同的基础和目的)

依据国家有关法律、法规和本市有关规定，甲、乙双方在自愿、平等和协商一致的基础上，就乙方接受甲方委托，代理甲方订立房地产交易(买卖/租赁)合同，并完成其他委托服务事项达成一致，订立本合同。

第二条(委托的事项)

(一)委托交易房地产的基本情况

1、座落：

2、建筑面积：

3、权属：

(一)委托事项

1、

2、

3、

第三条(佣金支付)

(一)乙方完成本合同约定的甲方委托的事项，甲方按照下列第种方式计算支付佣金;(任选一种)

2、按提供服务所需成本计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元支付给乙方。

(二)乙方未完成本合同约定的委托事项第()项的，应当按按照合同约定的佣金\_\_\_\_\_\_%，具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，给付甲方。

第四条(预收、预支费用处理)

乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(预收/预支)甲方费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，用于甲方委托的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同履行完毕后，双方按照合同约定再行清结。

第五条(合同在履行中的变更及处理)

本合同在履行期间，任何一方要求变更合同条款的，应及时书面通知对方，征得对方同意后，在约定的时限内，变更约定条款或签订补充条款，并注明变更事项。

本合同履行期间，甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议及其他书面文件，均为本合同的组成部分，与本合同具有同等效力。

第六条(违约责任)

(一)双方商定，乙方有下列情形之一的，承担违约责任：

1、完成的事项违反合同约定的;

2、擅自解除合同的;

3、与他人私下串通，损害甲方利益的;

4、其他过失损害甲方利益的。

(二)双方商定，甲方有下列情形之一的，承担违约责任：

1、擅自解除合同的;

2、与他人私下串通，造成乙方无法履行合同的;

3、其他造成乙方无法完成委托事项的行为。

(三)双方商定，发生上述违约行为的，违约方按照本合同约定的佣金总额的\_\_\_\_\_%，计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为违约金支付给对方。违约方给对方造成的其他经济损失，应当按照法律、法规有关规定予以赔偿。

第七条(发生争议的解决方法)

甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列第()项进行解决：

1、向仲裁委员会申请仲裁〖〗

2、向法院提起诉讼〖〗

第八条(订立合同数量)

本合同壹式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

补充条款

—————————————————————————

(粘贴线)(骑缝章加盖处)

甲方(名字/名称)乙方(名称)

身份证/其他证件号码营业执照号码

住/地址住/地址

邮编号码邮编号码

联系电话联系电话

本人/法定代表人(签章)法人/法定代表人(签章)

代理人(签章)执业经纪人(签章)

执业经纪证书(编号)

年月日年月日

签于：签于：

**区域总代理合同书篇六**

甲方：

住所：

法定代表人：

具体联系人：

乙方：

住所：

法定代表人：

具体联系人：

联系电话：

甲方、乙方为共同完成皮毛服装原料的购买和成品服装的销售事宜，双方依据《中华人民共和国合同法》及中华人民共和国其他相关的法律法规，经协商一致，签订本合同。

第一条 购销具体内容：服装原料的购买和服装成品的出口销售

第二条 购销形式

1.甲方负责出资600万人民币，供乙方购买服装原料：狐狸皮、水貂皮等。乙方与原料供应商签署买卖合同，须经甲方的审核和确认。

2.乙方负需要对服装原料进行加工，制成成品服装，在此环节甲方出资400万人民币作为乙方的加工流动资金。

3.乙方待服装加工完成后，委托甲方办理出口销售事宜。委托事项具体详见双方签订的委托出口代理协议。

4.为了保证此购销合同将来债权债务的实现，乙方愿将坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_\_\_\_号厂房\_\_\_\_\_\_\_间，建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米抵押给甲方，具体内容详见双方签订的《抵押合同》。

第三条 时间

此购销合同的期限自 年 月 日始，预计完成期限为 年 月 日。

第四条 双方主要义务

1.甲方需按照本合同约定对购销项目进行出资;

2.乙方按照本合同约定购买服装原料，并对服装原料进行加工，保证符合出口要求，并按照约定及时供给甲方，以便出口。

3. 乙方需和甲方签署《抵押合同》，并及时协助甲方办理抵押登记。

第五条 工作配合和资料保密

1. 双方应当本着友好互利的原则，在协商的基础上共同完成此次购销事项。甲、乙双方按照合同约定的分工、以自己的资金和技术力量参加购销项目，共同制定合作计划，共同解决合作中发生问题。任何一方对本合同约定或双方另行确定必须履行的义务，都必须认真履行。在协议履行过程中，任何协议的变更和解除都已双方书面确认为准。

2.本协议任何一方对在合作过程中所获知的对方未向社会公开的商业秘密负有保密义务，除法律规定外，未经对方书面许可，任何一方不得将其泄露给第三方，也不得用于在本协议之外的任何不当用途，否则应承担违约责任并赔偿由此给对方造成的一切损失和承担一切法律后果。

3.在本协议终止后，双方在本协议的保密义务并不随之终止，各方仍需遵守本协议的保密条款，履行其所承诺的保密义务，直到对方同意其解除此项义务，或事实上不会因违反本协议的保密条款而给对方造成任何形式的损害时为止。

第六条 给付

每批服装出口完成后，买方会将款项打到甲方账户上。甲方按照每美元收益为0.15元人民币的比例收取代理费，剩余部分打到乙方指定账户。具体约定，详见双方签订的委托代理协议。

第七条 违约责任

1. 任何一方不按照合同约定进行投资或生产，造成购销事项停滞、延误的，违约方应向另一方支付出资总额 的违约金;造成合作失败的，违约方应向另一方支付数额为投资总额0.5%的违约金。

2.任何一方违反本合同第六条约定的保密义务，违约方应当向另一方支付数额为项目投资总额 的违约金。给对方造成损失的，除给付违约金以外，对另一方的损失应据实予以赔偿。

第八条 争议解决

在本合同履行过程中发生争议，甲乙双方应通过友好协商解决。协商不成的，任何乙方可向天津仲裁委员会申请仲裁。

第九条 合同生效

本协议经双方签字和盖章生效，本协议一式三份，具有同等法律效力。

甲方：

授权代表(签章)：

签约日期：

乙方： 授权代表(签章)： 签约日期：

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于在我国推广电影产业化的进程中，如何调动社会资源、激励更多的企业、公司参与到电影市场的开发和经营活动，对于促进城乡电影市场的培养和发展具有重要的战略意义。\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称甲方)在有关领导部门批准支持下组建跨省区\_\_\_\_\_\_\_\_\_电影院线，开展电影的发行和放映业务。为更有效的拓展市场，甲方与\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称乙方)经友好协商一致同意组成全面合作伙伴并达成如下条款：

一、合作模式及范围：

双方一致认为，甲乙双方为合作对\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区进行市场开发及经营，甲方同意乙方作为甲方的全权独家代理独立以甲方授权代理商的名义在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区开展甲方已获政府机构批准的经营范围内的相关业务以及业务执行中的相关管理事务;该合作是唯一及排他性的，具体业务范围如下：

1、合作区域内的城乡及社区电影放映业务;

2、合作区域内电影广告及相关招商业务;

3、合作区域内其他相关业务。

二、双方的权利与义务：

1、甲方的权利与义务

f、甲方负责数字电影项目及影片内容的宣传工作。

2、乙方的权利与义务

d、乙方受甲方委托向各放映加盟点收取加盟费及其它费用，有权在授权经营的业务中以甲方名义催收电影门票、电影广告、放映点加盟费及其他相关费用，并直接汇入甲方帐户，乙方按双方约定的时间与甲方结清账目。

f、乙方承诺作为数字电影项目的开拓执行者愿意为项目前期工作(如品牌塑造、经营与运行模式、市场营销策略等方面)提供协助，并以此得到与甲方合作的优惠条件。

g、\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的数字电影放映设备系统均由乙方负责购买。

三、分配比例及支付方式

1、教育院线：乙方在代理区域的学校里放映影片，并在每张票款中提取\_\_\_\_\_\_\_\_\_元交付给甲方。乙方保证代理区域内观影人次不低于该代理区域内学生总数量的10%。第一年乙方仍保证每张票款中提取\_\_\_\_\_\_\_\_\_元归甲方，每部影片的累计支付金额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。每月结算一次(即每次收入到帐后一个月内须将应付甲方的费用结清)。

2、乡镇放映点市场：加盟影院的费用收取额度见各加盟店的加盟合同。甲方向加盟影院收取的加盟费甲方得1/3，乙方与区级代理各得1/3。

3、电影贴片广告业务及相关广告招商双方另行协商。

4、乙方独立开发并执行的其他电影放映项目另议。

四、违约责任

2、如乙方未按合同第三条约定向甲方支付费用，逾期利息按0.1%/日计算，逾期超过30天，除支付逾期利息外，还应向甲方支付违约金，金额为逾期费用总额的10%。

3、如乙方在本合同签署7个工作日内不能制订出科学有效的推广和执行计划，或无设备购买能力的，甲方视其为无项目运营能力，并有权终止本合同。

4、如乙方未能按双方商定的发展规划如期开拓市场的，甲方有权至少提前一周以书面通知的形式终止本合同。

五、合同解除条款

1、如甲、乙双方同意，可解除本协议，并签署解除合同;但已发生的各项债权债务仍需双方配合执行。

2、如双方未同意，则除法定的不可抗力因素外，乙方无权单方面解除本和约，如乙方擅自解除本合同，则向甲方支付违约金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

六、合同效力

此合同将取代甲、乙双方在此之前签订的任何有关合同，若须更改合同章节，须由双方书面确认。本合同有效期为一年，双方没有重大分歧，第二年再续签此合同。

七、保密条款

在受委托期间，甲乙双方有义务就其在执行本合同中所了解与接触的对方之商业机密保守秘密。

双方有义务就其在执行本合同中所了解与接触的对方之商业、技术秘密保守秘密，包括但不限于双方之经营策略/经营方式/商业安排和计划/技术和无形资产秘密。

八、法津适用和争议的解决

涉及本合同任何问题之争议，如双方在30个工作日内无法协商解决。任何一方可向\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会提出仲裁请求，双方均接受该机构所作之终局仲裁裁决。

九、其他

1、本合同壹式肆份，双方各执贰份，合同附件是本合同不可分割的一部分，如附件与合同内容不一致，则以本合同为准。

2、本合同经双方盖章后即刻生效。

3、本合同签署地为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件一：证明项目合法性和有效性的相关文件复印件(略)

附件二：数字电影项目的详细资料说明文件(略)

附件三：乙方制定的市场发展计划(略)

附件四：营业执照复印件(略)

**区域总代理合同书篇七**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的led系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

2、甲方授权乙方代理甲方的产品：led系列产品;

3、时效期限：从合同签定之日内一年内,即20xx年 月 日起到20xx年 月 日止。

4、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售;

(2)销售甲方规定的led系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权;特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

(2)在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理;

(4)协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉;

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

1、乙方向甲方交纳 万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。

2、团队建设：初期成立不少于 名专职销售art产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四、订货、退换货程序：

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货 万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所;

2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到3日内将签收送货单交给甲方;

3、一次性发货的金额少于 万元(含 万)的，当次运费由乙方负担;一次性发货的金额在 万元以上的，当次运费由甲方承担。

六、结算办法：

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系;

3、广告支持：按照进货回款 投放，超出部分需经双方协商后根基市场情况投放;

5、乙方进行终端推广时须严格按art品牌的vi标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标 80% 以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

九、其他

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

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

**区域总代理合同书篇八**

甲方：(以下简称“甲方”)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)

甲、乙双方于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_\_日,就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的\'市场潜力和发展前景。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的()销售。

(2)乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3)乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2)乙方下订单时，应预付订单金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%给甲方，作为订金。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

(1)甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2)为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签名及盖(公司)章\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签名及盖(公司)章\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域总代理合同书篇九**

六、市场操作要求

1.乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商场、超市、酒店、酒楼。

2.乙方在经销期内必须完成销售任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元人民币(按实际回款额计算)。

3.经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务 ，按

合同

约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，甲方有权取消经销商资格。

4.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。

5.乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

6.乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任

1.甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

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，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3.甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4.及时兑现合同约定的政策支持。

5.负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法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、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调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、双方合作前特别约定

1.乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2.乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元以上。

3.甲方每月对乙方的考核截止日为当月的\_\_\_\_\_日。

4.乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，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管。

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资料，乙方应无条件交回甲方。

4.解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由法院裁决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：

住址：

法定代表人：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1)总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2)甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3)乙方代理销售的时效期限：从合同签定之日内 年内,即20xx年 月 日起到年 月 日止。

(4)乙方总代理销售的区域：

a、在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络;

b、销售甲方规定的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5)乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

(6)甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7)甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益.

(9)乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10)乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11)乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12)乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13)为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14)在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

共

3

页，当前第

2

页

1

2

3

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn