# 地区代理合同书样本 地区代理合同书(模板8篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-18

*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。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。地区代理合同书样本篇一乙方：\_\_...*

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。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**地区代理合同书样本篇一**

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

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

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，并在每张某中提取\_\_\_\_\_\_\_元交付给甲方。乙方保证代理区域内观影人次不低于某理区域内学生总数量的10%。

第一年乙方仍保证每张某中提取\_\_\_\_\_\_\_\_元归甲方，每部影片的累计支付金额不低于某\_\_\_\_\_\_元。

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。

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，包括但不限于某之经营策略/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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**地区代理合同书样本篇二**

甲方:

乙方:

为了维护甲、乙双方的合法权益，经双方协商，就甲方产品地区总代理销售事宜达成如下协议条款:

第1条地区总代理商:具备一定经济实力、商业信用、销售渠道和经销家电产品经验，并由甲方授权且能严格遵守甲方有关销售政策、条例，在甲方指定区域范围内独家销售甲方产品的(自然人或法人)即本协议之乙方。

第2条县、镇级经销商:乙方在所属地区内经考察并报甲方备案的在乙方指定区域内主要销售甲方产品的工商企业或个体工商户。

第3条窜货:乙方或其县、镇级经销商将甲方产品销售到非乙方所属区域和从非指定渠道进货的经销行为。

第4条旺季:每年农历春节前三个月和春节后二个月。区域代理商合同。

第5条侵权产品:侵犯甲方合法权益(专利权、商标权、厂商名称、软件等的任何产品。

第7条货款结算方式:现款现货。

第8条提货方式:自提。

第9条供货价格:供应价为代理商统一价格。乙方应利用此价格优势做好批发、零售业务，保证a公司产品在该地区销售占绝对优势。

第10条乙方只能在甲方所规定的地区范围内销售。区域代理商合同。如乙方在销售过程中出现低价冲击外地市场，一经查实，甲方将对此进行处罚或停止供货。

第11条退换商品:乙方在商品销售过程中，如有故障机需要调换，必须包装完好如新。机器内部零件和附件齐全，否则乙方需按实际工厂开票价付清所缺零、辅件款项后，方可调换。如有滞销机，可以在规定的时间内(原则上:自进货起3个月内)向甲方申请调换，具体要求也必须按甲方退换商品规定执行。

第12条甲方享有如下权利:

1、对地区总代理经销行为进行考察、评判，以确立、取消或处罚地区总代理;

2、对县、镇级经销商的考察、评判，以建议处罚或取消该县、镇级经销商;

3、销售区域的划分及确定代理产品类别;

4、产品价格的决定;

5、企业形象设计及产品广告形式的决定;

6、审核和支付乙方地方广告和维护甲方利益的\'活动中所需经费;

7、区域营销模式的决定。

第13条甲方应履行的义务:

1、不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新产品;

2、不断进行广告宣传和形象宣传;

3、协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动;

4、帮助乙方拓展市场;

5、协助乙方培训具有专业技术知识的经销和售后服务人员;

6、保证乙方所售商品的售后服务。

第14条乙方享有如下权利:

1、在规定的代理区域内独家代理甲方产品。

2、确定和取消县、镇级经销商;

3、在甲方规定地方广告费用额度内行使建议使用权;

4、放弃地区总代理资格(须提前二个月向甲方提出书面报告)。

第15条乙方应履行的义务:

1、严格遵守甲方的销售政策，包括价格政策、回款制度、窜货管理规定等;

2、积极拓展市场，扩大销售;

3、配合甲方对假冒、侵权产品的打击;

4、按期提出需货计划、发货安排及市场预测;

5、按甲方提出的有关售后服务要求，作好售后服务工作，反馈产品质量信息;

6、配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作;

7、监督和指导县、镇级经销商，遵守甲方的有关政策和规定。

第16条甲方承诺:

1、甲方在协议期内，在乙方所属代理区域内独家向乙方供货;

3、对产品实行保价政策，即甲方调整产品价格时，乙方(包括县、镇级经销商)存货价格作相应补价调整。

4、如乙方超额完成甲方制订的全年销售任务，则甲方对乙方实行年终奖励，奖励额度为全年销售额的。

第17条乙方承诺:

1、设有专门的经营场地、人员，并保证充裕的资金销售甲方的产品;

2、乙方不得经营与甲方产品同类别的竞争品牌产品;

4、在甲方调低产品价格时，同时对所属县、镇级经销商采取同样的调价措施;

5、努力完成甲方制订的销售任务。乙方向甲方承诺:协议期完成销售任务万元，并且每月任务不低于\_\_\_万元，如连续2个月完不成最低销售任务，则甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方总代理资格。

7、对甲方所有销售文件严格保密;

8、乙方工商登记资料需要变更时，应提前2个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

第18条违约条款:

6、乙方的严重违约行为造成甲方损失的应承担违约责任并赔偿甲方损失;

7、甲方决定取消乙方代理资格前一个月应书面通知乙方;

9、本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

第19条甲方授权乙方负责域内甲方产品的销售。

第20条本协议执行时间从\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日到\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

第21条本协议一式两份，由双方签字盖章生效。

第22条本协议有效期限一年，期满后甲、乙双方协商决定是否续订。

第23条本协议未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方的在地有关机解决。

第24条窜货管理规定、回款及价格规定，广告宣传管理规定，售后服务规定等将另行起文作为本协议的补充，并享受与协议同等效力。

**地区代理合同书样本篇三**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互惠，协商一致的原则，就甲方指定区域内经销的事宜，进行磋商，达成如下协议，共同遵守。

一、产品名称：\_\_\_\_。

二、销售地区：甲方授权乙方为系列产品在省市(地区)县(县级市)的地区总代理。

三、价格：附价格表。代理商按价格表中的批发价进货。

四、销售量：乙方保证在合同有效期内代理地区确保每年销吨，提货款在万元。

五、代理时间年月日至年月日。

六、甲方义务：

1、甲方出具代理证书，维护乙方代理权益，即不在本合同第二条约定范围内另设代理商。

2、甲方提供经营所需的资料，及必要产品检验报告。

3、协助并督促乙方进行市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。

4、甲方提供包括文字、图片在内的广告宣传资料，与乙方共同制定地区营销方案，协助乙方做好广告、促销工作。可为乙方提供门头图案样板。

5、甲方提供包装完整的合格产品，亦可根据乙方需要生产不同档次的合格产品。

6、协助乙方做好货物的托运工作及调换工作。

7、采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

8、为鼓励乙方，对乙方实行反利和奖励(详见加盟细则)。

七、甲方权力：

1、有处臵乙方违反市场规范问题的权力。

2、有审核乙方广告宣传材料的权力。

3、有核定地区零售指导价的权力。

4、有参与商讨和指导乙方制订、实施方案的权力。

八、乙方义务和权力：

1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下做好销售区域内消费者投诉、产品质量问题和有关部门监督检查的配合工作。

2、乙方订货应提前日，并就产品品种、规格、数量、颜色等列出清单电传甲方。

3、乙方不得超出本合同约定区域销售(经甲方同意的除外)。

4、乙方不得用其它厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产伪造甲方产品。

5、乙方提供地区营销方案、广告策划，在甲方指导下，做好本区域内广告宣传和市场推动工作。

6、乙方开拓和发展区域内经销网点，进入主流市场，并实施管理，提供配套服务。

7、准确、及时地向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况及营销网络在内的有关市场动态信息。

8、乙方经营必须符合法律规定，诚信经营，不得有欺诈性行为。

9、乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件，自主经营，自负盈亏。

九、换货和退货：

1、代理商所进货均可在一个月内免费换货，以后每超过一个月，扣除换货总额2%的杂费。但超过3个月不予换货。

2、产品有效期内因质量问题，厂方负责退换，因代理商自身原因造成损坏，代理商承担退货损失费(含运费)。

十、交货与运输：

1、乙方可自己提货，亦可委托甲方代办托运(须乙方出具委托书)，运费由乙方承担(预支)。

2、甲方应协助乙方处理运输过程中发生的有关问题。

十一、付款方式：

1、签订本合同后日内，乙方应先向甲方支付首批万元市场信誉保证金，待本合同终止或解除后，乙方未有违反本合同约定的条款，甲方必须将保证金即时返还。(若有特殊情况保证金可缓交)

2、本合同签定后日内，乙方向甲方支付首批万元货款，甲方及时为乙方准备货源，以保证乙方按时开业。

3、以后进货时，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方指定帐户。甲方收到乙方货款后，在七日内备齐货物。

4、双方约定的其它事项：

十二、违约责任：

1、甲方违反本合同第六条第一款之规定，双倍赔偿乙方保证金。

2、乙方未完成本合同第四条所规定的确保销售量，则按其确保销售量未完成部分所占比例扣除部分市场信誉保证金;但若因甲方供货严重不足，造成乙方未完成合同确保销售量，则不受此限制。

3、乙方违反本合同第八条第三、第八款之规定，甲方有权取消其总代理资格，同时扣除乙方市场信誉保证金。

4、乙方若违反本合同第八条第四款之规定，乙方承担甲方由此引发的一切经济损失及法律后果。

十三、本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

十四、本合同履行过程中引发的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地人民法院管辖。

十五、本合同一式两份，双方各执一份，本合同生效后，双方签订的相关文件可作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

十六、本合同自乙方执行本合同第十一第一、第二款后自动生效，否则合同自动解除。

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

最新地区总代理合同模板

**地区代理合同书样本篇四**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互惠，协商一致的原则，就甲方指定区域内经销的事宜，进行磋商，达成如下协议，共同遵守。

一、产品名称：\_\_\_\_\_\_\_。

二、销售地区：甲方授权乙方为系列产品在\_\_\_\_省\_\_\_\_市（地区）\_\_\_\_县（县级市）的\_\_\_\_地区总代理。

三、价格：附价格表。代理商按价格表中的批发价进货。

四、销售量：乙方保证在合同有效期内代理地区确保每年销\_\_\_\_吨，提货款在\_\_\_\_万元。

五、代理时间\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

六、甲方义务：

1、甲方出具代理证书，维护乙方代理权益，即不在本合同第二条约定范围内另设代理商。

2、甲方提供经营所需的资料，及必要产品检验报告。

3、协助并督促乙方进行市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。

4、甲方提供包括文字、图片在内的广告宣传资料，与乙方共同制定地区营销方案，协助乙方做好广告、促销工作。可为乙方提供门头图案样板。

5、甲方提供包装完整的合格产品，亦可根据乙方需要生产不同档次的合格产品。

6、协助乙方做好货物的托运工作及调换工作。

7、采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

8、为鼓励乙方，对乙方实行反利和奖励（详见加盟细则）。

七、甲方权力：

1、有处臵乙方违反市场规范问题的权力。

2、有审核乙方广告宣传材料的权力。

3、有核定地区零售指导价的权力。

4、有参与商讨和指导乙方制订、实施方案的权力。

八、乙方义务和权力：

1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下做好销售区域内消费者投诉、产品质量问题和有关部门监督检查的配合工作。

2、乙方订货应提前日，并就产品品种、规格、数量、颜色等列出清单电

传甲方。

3、乙方不得超出本合同约定区域销售（经甲方同意的除外）。

4、乙方不得用其它厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产伪造甲方产品。

5、乙方提供地区营销方案、广告策划，在甲方指导下，做好本区域内广告宣传和市场推动工作。

6、乙方开拓和发展区域内经销网点，进入主流市场，并实施管理，提供配套服务。

7、准确、及时地向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况及营销网络在内的有关市场动态信息。

8、乙方经营必须符合法律规定，诚信经营，不得有欺诈性行为。

9、乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件，自主经营，自负盈亏。

九、换货和退货：

1、代理商所进货均可在一个月内免费换货，以后每超过一个月，扣除换货总额2%的杂费。但超过3个月不予换货。

2、产品有效期内因质量问题，厂方负责退换，因代理商自身原因造成损坏，代理商承担退货损失费（含运费）。

十、交货与运输：

1、乙方可自己提货，亦可委托甲方代办托运（须乙方出具委托书），运费由乙方承担（预支）。

2、甲方应协助乙方处理运输过程中发生的有关问题。

十一、付款方式：

1、签订本合同后日内，乙方应先向甲方支付首批万元市场信誉保证金，待本合同终止或解除后，乙方未有违反本合同约定的条款，甲方必须将保证金即时返还。（若有特殊情况保证金可缓交）

2、本合同签定后日内，乙方向甲方支付首批万元货款，甲方及时为乙方准备货源，以保证乙方按时开业。

3、以后进货时，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方指定帐户。甲方收到乙方货款后，在七日内备齐货物。

4、双方约定的其它事项：

十二、违约责任：

1、甲方违反本合同第六条第一款之规定，双倍赔偿乙方保证金。

售量，则不受此限制。

3、乙方违反本合同第八条第三、第八款之规定，甲方有权取消其总代理资格，同时扣除乙方市场信誉保证金。

4、乙方若违反本合同第八条第四款之规定，乙方承担甲方由此引发的一切经济损失及法律后果。

十三、本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

十四、本合同履行过程中引发的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地人民法院管辖。

十五、本合同一式两份，双方各执一份，本合同生效后，双方签订的相关文件可作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

十六、本合同自乙方执行本合同第十一第一、第二款后自动生效，否则合同自动解除。

甲方：河南\_\_\_\_设计乙方：

工程有限公司

签订代表：\_\_\_\_签订代表：\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_地址：\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_电话：\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_传真：\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_

签订日期：

**地区代理合同书样本篇五**

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()\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**地区代理合同书样本篇六**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互惠，协商一致的原则，就甲方指定区域内经销的事宜，进行磋商，达成如下协议，共同遵守。

一、产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、销售地区：甲方授权乙方为系列产品在\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市（地区）\_\_\_\_\_\_\_县\_\_\_\_\_\_\_（县级市）的地区总代理。

三、价格：附价格表。代理商按价格表中的批发价进货。

四、销售量：乙方保证在合同有效期内代理地区确保每年销吨，提货款在\_\_\_\_\_\_\_万元。

五、代理时间\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

六、甲方义务：

1、甲方出具代理证书，维护乙方代理权益，即不在本合同第二条约定围内另设代理商。

2、甲方提供经营所需的资料，及必要产品检验报告。

3、协助并督促乙方进行市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。

4、甲方提供包括字、图片在内的广告宣传资料，与乙方共同制定地区营销方案，协助乙方做广告、促销工作。可为乙方提供门头图案样板。

5、甲方提供包装完整的合格产品，亦可根据乙方需要生产不同档次的合格产品。

6、协助乙方做货物的托运工作及调换工作。

7、采取有效措施调解和处理规市场的工作。

8、为鼓励乙方，对乙方实行反利和奖励（详见加盟细则）。

七、甲方权力：

1、有处臵乙方违反市场规问题的权力。

2、有审核乙方广告宣传材料的权力。

3、有核定地区零售指导价的权力。

4、有参与商讨和指导乙方制订、实施方案的权力。

八、乙方义务和权力：

1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下做销售区域内消费者投诉、产品质量问题和有关部门监督检查的配合工作。

2、乙方订货应提前日，并就产品品种、规格、数量、颜色等列出清单电传甲方。

3、乙方不得超出本合同约定区域销售（经甲方同意的除外）。

4、乙方不得用其它厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产伪造甲方产品。

5、乙方提供地区营销方案、广告策划，在甲方指导下，做本区域内广告宣传和市场推动工作。

6、乙方开拓和发展区域内经销点，进入主流市场，并实施管理，提供配套服务。

7、准确、及时地向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况及营销络在内的有关市场动态信息。

8、乙方经营必须符合法律规定，诚信经营，不得有欺诈性行为。

9、乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件，自主经营，自负盈亏。

九、换货和退货：

1、代理商所进货均可在一个月内免费换货，以后每超过一个月，扣除换货总额2%的杂费。但超过3个月不予换货。

2、产品有效期内因质量问题，厂方负责退换，因代理商自身原因造成损坏，代理商承担退货损失费（含运费）。

十、交货与运输：

1、乙方可自己提货，亦可委托甲方代办托运（须乙方出具委托书），运费由乙方承担（预支）。

2、甲方应协助乙方处理运输过程中发生的有关问题。

十一、付款方式：

1、签订本合同后日内，乙方应先向甲方支付首批万元市场信誉保证金，待本合同终止或解除后，乙方未有违反本合同约定的条款，甲方必须将保证金即时返还。（若有特殊情况保证金可缓交）

2、本合同签定后日内，乙方向甲方支付首批万元货款，甲方及时为乙方准备货源，以保证乙方按时开业。

3、以后进货时，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方指定帐户。甲方收到乙方货款后，在七日内备齐货物。

4、双方约定的其它事项：

十二、违约责任：

1、甲方违反本合同第六条第一款之规定，双倍赔偿乙方保证金。

2、乙方未完成本合同第四条所规定的确保销售量，则按其确保销售量未完成部分所占比例扣除部分市场信誉保证金；但若因甲方供货严重不足，造成乙方未完成合同确保销售量，则不受此限制。

3、乙方违反本合同第八条第三、第八款之规定，甲方有权取消其总代理资格，同时扣除乙方市场信誉保证金。

4、乙方若违反本合同第八条第四款之规定，乙方承担甲方由此引发的一切经济损失及法律后果。

十三、本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

十四、本合同履行过程中引发的争议，双方应友协商，协商不成，由本合同签订地人民法院管辖。

十五、本合同一式两份，双方各执一份，本合同生效后，双方签订的相关件可作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

十六、本合同自乙方执行本合同第十一第一、第二款后自动生效，否则合同自动解除。

甲方：\_\_\_\_\_\_设计乙方：\_\_\_\_\_\_\_工程有限公司

签订代表：签订代表：\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本合同签订地：\_\_\_\_\_\_\_

**地区代理合同书样本篇七**

甲方：(总部)

乙方：(代理商)

根据合同规定，甲乙双方本着精诚合作、平等互利之原则，经友好协商，达成以下协议：

一、甲方定乙方为(北京)地区代理商。

二、乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理期限：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

四、任务标：在代理期限内，甲方将在每个财务年度开始下达本合同附件《财务年度任务书》，内容包括价格体系、回款标、销售计划、甲方支持和奖励措施等。若无《财务年度任务书》，则此合同无效。《财务年度任务书》同本合同具有同等律效应。

五、结算方式：甲方与乙方交易按现款现货原则，款到发货，正常运费由甲方承担。

六、合同效方式：

乙方按甲方定帐号汇入订金元或首批款万元起，本合同开始效。若乙方在汇入定金后，连续七个工作日内没把首批余款汇入甲方定帐号，则本合同动无效。

七、甲方责任和义务：

**地区代理合同书样本篇八**

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。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1.乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_台，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_台的销售量。

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、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，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

地区总代理合同范文3

甲方：(以下简称“甲方”)

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

甲、乙双方于\_\_\_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。

(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(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

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