# 白酒分销合同范本(精选4篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-05-10

*白酒分销合同范本1尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位，鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销...*

**白酒分销合同范本1**

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位，鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水\*、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有1个大幅度的提升。

2、进1步拓展销售渠道

\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进1步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业3个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进1步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作

电子商最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

一是要进1步扩大生产规模，重点是扩大青稞白酒生产规模;

二是要做好市场销售，首要的工作是全力做好青稞白酒的销售工作;

三是要提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高,以适应企业发展需要;

四是要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英;

五是要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益;

六是要以\_以人为本、服务企业\_为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力，

(一)积极参与行业标准的制(修)订工作

为了整顿和规范酒类流通市场的秩序，我们受国家商务部委托主持制订了《酒类批发业开业技术条件》和《酒类零售业规范》2个管理标准，并协助商务部开建了酒类产品信用挡案。

面对水资源供求形势的日趋严峻，啤酒分会和\*食品发酵工业研究院接受国家发展和改革委员会资源综合利用司的委托，根据国家工业节水“十五”规划制订《啤酒行业节水规划》。规划分析了啤酒行业节水现状和主要存在的问题，提出了建立节水型啤酒企业的方向和目标，同时按照要求，通过各地区水资源和用水分析预测，编制了××年、年、年各省市地区的单位产品取水量和生产用水重复利用率定额，以指导各地区产业结构调整时的水资源安排。《啤酒工业取水标准》于××年发布，月，国家标准化委员会和\*共同举办了个行业取水标准的发布和推进会，啤酒分会组织了主要啤酒企业参加，并在行业内进行宣传。

黄酒分会在\*食品发酵标准化中心指导下由江苏省酿酒协会黄酒专业协会牵头，会同浙江省轻工研究所、浙江有关企业、江苏省相关企业起草了清爽型黄酒和烹饪黄酒标准。最后的函审稿在分会二届五次常务理事会上征求了意见，以后又以函审稿形式，发往有关企业征求意见。根据二届五次常务理事会的提议，要求制订“花色黄酒”和“糟烧”酒行业标准，要求列入××年的标准制订计划。

葡萄酒分会协助标准化部门修订了葡萄酒国标，现已修改完毕上报，等待上级审批发布;

根据《全国食品标准-××年发展计划》的要求，今后各种香型的高、低度白酒合并为1个标准。白酒分会组织了《浓香型白酒》《清香型白酒》《米香型白酒》、《固液法白酒》标准的研讨工作，为今后标准合并做好了准备。通过广泛征求白酒重点企业意见，提出了《白酒污水排放标准》具体修改意见;参与了《酒类商品零售规范》和《酒类批发企业开业技术条件》商业行业标准的制定工作;

酒精分会编写了酒精行业技术指标统计方法，编写了酒精行业统计资料和拟定了酒精行业职业教育培训考试的部份试题。参与完成酒精水污染物排放标准的修订，并于××年月日该标准获原则通过，待国标委审批。参与行业节水规划的制定工作，并获通过。参与二氧化碳国标的修改，参与固液白酒标准的制订工作。

**白酒分销合同范本2**

甲方：

乙方：

为了推动五星系列白酒的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲乙双方本着\*等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方生产的五星系列白酒代理商及其相关事宜，达成如下协议：

一、乙方必须具备的条件

1．乙方应当是经关机构注册和许可的能够完成销售白酒任务的单位；

3．具备履行本协议有关条款的资金能力并在本协议生效时向甲方一次\*纳许可费 万元；

4．乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品；

5．有销售白酒的专职人员并具备销售甲方产品的业务能力；

6．严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

二、代理事项

1．代理商级别：省级总代理/地区代理；

2．代理范围： 省 市 县，乙方不得超出上述代理区域进行销售活动。因乙方违反此条款而产生的经济和法律上的责任，由乙方负责；

3．代理期限：从 年 月 日至 年 月 日。双方可于协议期满前30日内续签，否则本协议自行终止；

4．首期进货款：乙方每次向甲方进货货款总额不得少于（大写） 元，并承诺遵守所代理产品的市场规则。乙方预付定金，在甲方首次收到不低于酒壹仟箱货款后，发出第一批次白酒，价值 元（按提货价计）；在甲方收到第二批次不低于酒壹仟箱货款后，发出第二批次白酒，定金在第二批次货款中抵扣货款；

5．甲方授权乙方代理的甲方产品为“ 系列白酒”；

6．甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营风险不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务

1．甲方为乙方提供销售所需的白酒生产许可等资料；

2．支持乙方最大限度占领区域市场；

3．甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况；

4．当乙方的市场行为违反甲方规定时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚或停止供货并取消乙方的代理商资格；

5．甲方根据自己的发展情况向乙方通报新产品的开发开发进展情况等有关信息，以便乙方及时调整销售方案；

6．甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况；

7．甲方不得干预乙方正常的销售行为。

四、乙方的责任、权利和义务

1．在得到甲方授权后，乙方有权以甲方“代理商”的名义从事代理协议规定的与代理产品相关的甲方产品有关的合法商业活动；

2．乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并独立承担非因产品质量原因所引起的售后责任；

3．乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品；

4．乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方；

白酒代理协议 白酒代理合同范本

5．在实现实际销售行为后，乙方有责任将用户信息及时反馈给甲方，以便甲方对用户的售后服务情况进行记录；

6．乙方不得从非法渠道获得甲方产品进行销售，否则一经发现将按违约处理；

7．乙方在媒体上公示的甲方产品价格不得低于甲方规定的全国统一零售价格；不得违反甲方产品的体系；乙方在市场促销活动中，不得发布低于统一零售价7折的\'价格信息；若有违反，甲方有权取消乙方奖励及相关市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的代理授权。()

五、销售奖励政策

每季度进货额达到 万以上，以 %返所购进的系列白酒（具体品种由乙方选择）。

六、商务体系

1．订货：

（1）乙方订购甲方产品前，应以电话、传真、电子邮件等形式向甲方发出订购单，明确所需产品的品名、规格、数量等情况。

（2）甲方在收到乙方订货总价款的 %预付款后立即组织生产，在收到全部货款后方可向乙方发货。

2．发货

（1）.甲方实行款到发货制度。甲方承诺在收到乙方的货款后，在8个工作日内安排发货。

（2）.乙方应当自备运输工具从甲方指定地点自提货物并承担运输费用，在乙方确认货物品种、数量、质量、规格后即承担货物灭失、毁损等风险责任，

3．退货

（1）乙方向甲方所购买的系列白酒除因质量问题外不得提出退货。

（2）如果甲方售出的产品出现质量问题应当予以等价调换，或者以原价向乙方退回货款，由此造成的运输费用及运输风险等由甲方承担。

5．市场公关及广告宣传

（1）乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

（2）乙方有义务维护甲方及甲方其他代理商的形象；乙方不得以甲方“总（独家）代理”等具有排它性的名义进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害甲方的利益；

（3）乙方如举办大型公关活动，需要甲方对其提供技术资料时，应提前15天向甲方提出书面申请；

（4）乙方需把广告合同传至甲方处，待甲方确认后，按一定比例进行支持。

七、保密条款

1．甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密；

2．甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任；

九、法律效力

1．本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效；

2．变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件；

3．发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：

（1）双方协议同意时；

（2）协议的一方破产被解散或被撤消时；

（3）协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时；

（4）协议的一方违反协议时；

（5）发生不可抗力事故使协议无法继续履行时；

（6）《合同法》规定的其他情况时。

4．本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签；

5．甲乙双方对本协议有修改、更正、补充的，应另行签订补充规定协议，补充协议与本合同具有同等法律效力；

甲方（盖章）：

签约代表：

签约日期：

乙方（盖章）：

签约代表：

签约日

**白酒分销合同范本3**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的XXX年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然10年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、XXX和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

2、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于\*邑，但由于\*邑市场的.特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

3、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);4、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。三、工作中的失误和不足1、\*邑市场

**白酒分销合同范本4**

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位，

鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水\*、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

xx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

——白酒销售合同书样本 (菁华2篇)

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