# 营销公司合同范本(优选3篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-05-18

*营销公司合同范本1甲方：乙方：本着忠诚互信，精诚协作共赢、共创伟业的原则，现乙方自愿供职于甲方担任营销策划总监【副总经理】，双方达成以下协议：每月1-5号结算前一月应结提成等薪金。1、营销策划总监薪金：底薪5000元加贡献奖金加项目盈利分红...*

**营销公司合同范本1**

甲方：

乙方：

本着忠诚互信，精诚协作共赢、共创伟业的原则，现乙方自愿供职于甲方担任营销策划总监【副总经理】，双方达成以下协议：

每月1-5号结算前一月应结提成等薪金。

1、营销策划总监薪金：底薪5000元加贡献奖金加项目盈利分红

分红是根据具体楼盘项目的特性及乙方对项目贡献、乙方创造的利益价值、项目利润、甲方对该项目投入大小、承担风险等双方商议决定，分红阶段和时间甲乙双方据实情商议而定。

2、乙方发掘或公司交由乙方跟进的楼盘并通过乙方前期接盘、谈盘、提报等最终让公司以尽可能有利的条件与开发商达成合作的，乙方代表公司全程全权管理运营该楼盘项目，该项目在案场销售过程中所需人员、配备及资金投入由公司全部承担，亏损由公司承担，如有盈利，公司视实际情况及乙方对该项目的贡献给予乙方高达利润的10%-30%以上的利润分红，旅游地产外销型项目的利润分红视乙方在整个项目前后期的整体贡献和功劳实行利润分红。

乙方除正常底薪或特定项目任职专案的保底提成外的利润分红甲方完全按乙方为公司创造的价值、对公司的贡献及忠诚度等实行论功行赏。

乙方的出差旅费，吃住，电话费，办公配备等由公司承担

1、全员忠诚守护制：公司所有人员有监督其他人员忠诚并维护公司利益的权利和义务，任何人发现公司其他人为私利严重危害公司核心利润的可以通报公司，公司为其绝对保密，一经确认核实、公司立即开除违反人，罚没其未结的全部薪金、分红权益及职权，甲方视实情奖励检举人5万元以上;

2、乙方如因另有发展需离开公司，需提前30天写书面申请，公司为其配备的业务号码，业务信息等上交给公司，公司派其他总监接手乙方正在跟进的事务，乙方在离职时正在合作的项目未完成的项目乙方离职后甲方照旧给予乙方一定比例的利润分红，乙方在离职交接时留下的信息经由甲方委派的其他总监跟进达成合作的项目甲方照旧给予乙方一定比例的利润分红。乙方可以随时复职或选择与公司友好合作。乙方在离职后不得将其在公司工作期间所掌握的任何资源私自挪为自用，离职后不得带走公司任何人才。否则乙方在公司工作期间积累的所有功劳全部废除，所有未结薪金，应得利润分红，福利等作为违约金一并罚没;

3、乙方在工作期间不得做假报账，吃回扣，不得在工作期间徇私，以任何不当手段危害公司利益，否则立即开除，乙方在公司工作期间积累的所有功劳全部废除，所有未结薪金，应得利润分红，福利等作为违约金一并罚没，永久不再留用;

4、甲方如为乙方配备的汽车、电脑、办公用品、住房等归甲方所有，如乙方私自带走逃逸，甲方按失窃报案处理，并全力协助破案，如发生这种情况乙方在公司工作期间积累的所有功劳全部废除，所有未结薪金，应得利润分红，福利等作为违约金一并罚没，永久不再留用;

5、乙方在工作期间发掘或公司交由乙方跟进的项目信息乙方不得绕开甲方以其他公司或个人名义与开发商私下合作、乙方在工作期间所掌握的所有信息归公司所有，任何时候营销策划总监不得私自将本人持有的信息特别是有意找代理的楼盘项目信息出卖，泄露给其他公司或个人。如有立即清理出公司，乙方在公司工作期间积累的所有功劳全部废除，所有未结薪金，应得利润分红，福利等作为违约金一并罚没，永久不再留用;

6、乙方在工作期间开展任何业务都必须以甲方名义或甲方授权的名义、有相关公司及个人需给予乙方或公司报酬的需上交公司并以公司授权的名义收取，公司根据乙方在本单业务的贡献给予乙方合理的利润分配，乙方不得隐瞒公司以任何名目收取开发商或其他相关公司及个人劳务费好处费等据为自有、否则立即开除,工作期间未结所有薪金、分红及所有权益全部作为违约金罚没或废止，否则立即开除，并追回乙方私下收取的报酬，所有未结薪金、应得利润分红、福利等作为违约金一并罚没，永久不再留用;

与甲方有业务关系的其他公司或个人需支付酬劳、其他费用的由公司直接支付, 乙方不得吃回扣和差价为己有、否则立即开除,工作期间未结所有薪金、分红及所有权益全部作为违约金罚没或废止，否则立即开除，并追回乙方私下收取的报酬，所有未结薪金、应得利润分红、福利等作为违约金一并罚没，永久不再留用。

7、乙方在工作期间与外界签定任何形式的合作协议都必须以公司名义或公司授权的名义、如楼盘代理合作协议、下级代理分销协议、员工聘用协议、购销协议等，如私自以未经公司授权的其他公司名义或个人名义开展任何形式的合作，甲方罚没乙方所有未结薪金、应得利润分红、福利等作为违约金一并罚没，永久不再留用;

8、乙方在工作期间随时随地代表公司忠诚于公司，忠诚维护公司利益和发展壮大、尽自己所长为公司创造利润，为公司发展出谋划策，为公司发展壮大尽忠尽心尽力。哪里需要乙方就赶赴哪里，为公司独当一面，为公司创造利润是营销策划总监的天职，为此竭尽心力，充分施展才华。乙方在任职期间与公司保持高度紧密的沟通协调，乙方在发展市场时如找到合适的项目需及时通知公司，乙方如发现公司在任何项目有重大危险的立即上报公司，协同公司做全力补救。

本着忠诚互信，公平公正公等的原则，甲方视乙方能力及工作表现甲方尽所能为乙方发展提供足够信任、舞台和合理的薪资分红等，并视乙方个人特长安排合适的工作和提供好的薪金待遇，如在工作期间升迁或调职本协议稍做相应调整后依然有效，调职后此合同的忠诚协议依然有效。

甲方享有重大事务的最终决策权、所有事务最终解释权和薪资调整、重大人事任免权等。

本协议一式两份，甲方一份、乙方一份，经双方签字盖章后生效，本合同附件与本合同具同等法律效力

甲 方：

法人代表签字：

乙方：

年 月 日

**营销公司合同范本2**

开发商：

咨询公司：房地产咨询有限公司

甲乙双方根据《\_民法通则》和《\_经济合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

一、代理事项

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在 项目，规划许可证号为号，总占地面积 平方米，总建筑面积约 平方米(以下简称本项目)。

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在 (地区)委托的独家策划销售代理商，开发商不得在 (地区)指定其他代理商。

二、代理权限

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权。

三、代理责任

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任。咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任。

四、代理期限

自双方签字盖章合同生效之日起，至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止。

五、代理计划的实施

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行。

六、代理工作方式

1、咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作(即所有需与客户联系沟通的工作)。前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》(又称《订购书》)、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等。

咨询公司应委派不少于2名的项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作。

2、开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作。后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、办理《房屋产权证》等工作。

3、开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用。销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工作人员按统一的管理制度进行工作。

4、甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控。

七、代理费用

1、咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行。销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付。

2、自开发商取得具体单元的商品房预售许可证并经开发商书面批准对外销售之日起至该单元交楼为销售周期，若开发商未书面批准对外销售，则销售周期顺延。在开发商书面批准具体单位对外销售并正式开盘至该单元封顶，咨询公司销售的销售面积应达到该单元总面积的 %，如咨询公司达到以上销售率，代理费用按商品房销售总金额的1、2%提取。(否则，代理费率相应减少0、05%，即1、15%。)如咨询公司在正式开盘至封顶时达到 %的销售率，代理费相应增加0、05%，即1、25%。

3、咨询公司的代理费用以代理期限内商品房实际成交均价情况确定如下：本项目的住宅销售均价不能低于3650元/m2,代理费用按商品房销售总金额的1、2%(按以上第2点具体销售率调整代理费比例)提取。开发商按照具体单元的销售，按以下约定给予咨询公司奖励：

商品房销售均价在3650元/m2以上，在3650～3800元/m2范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/m2的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取。

4、在代理期限内，咨询公司代理销售商场、车位，其代理费用按销售总额的1、2%计算。

八。代理费用支付

1、开发商同意按下列方式支付销售代理费：对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向咨询公司支付销售金额1、2%的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成。但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作。

开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票。

2、甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额1、2%提取。关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的提成金额在合同期内的最后一个月内结清。咨询公司应同时向开发商办理代售资料移交。

3、若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费;对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费。

九、销售定价

1、销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认。咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格。如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足。

2、开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件。

十。项目总体营销费用的控制

1、本项目总体营销费用按总销售额的3%为控制原则，由开发商负责支付。咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限。

2、甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用。咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准。

3、本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等。

十一、双方设例会制度，定期研讨销售工作，有需要时对销售工作进行适当调整。双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续。

十二、开发商责任

1、开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

(1)开发商营业执照复印件和开户银行帐号;

(2)开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照。包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件。

(3)关于销售代理本项目所需的材料，包括立面图、平面图、地理位置图、室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售(测绘)面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的\'估算等。

(4)咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书。

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全。

2、开发商应积极配合咨询公司的销售工作，负责提供销售中心和看楼专线车等设施及销售办公设备。

3、开发商应按本合同的约定，按时向咨询公司支付有关费用。

十三。咨询公司责任

1、在合同有效期内，咨询公司应做好以下工作：

①制订分期营销策划执行计划;

②按照甲乙双方议定的条件，做好广告宣传、策划等;

③利用各种形式开展多渠道的销售活动;

④在开发商与客户签署正式《商品房买卖合同》之前，授权咨询公司签署房产临时买卖合同(订购书)。

⑤咨询公司不得超越开发商授权向购房者做出任何承诺，否则由咨询公司承担一切后果。

2、咨询公司在销售过程中，应根据开发商提供的项目特性和状况向客户做如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒。

3、咨询公司应信守开发商所规定的销售价格，未经开发商授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。咨询公司应按甲乙双方确定的付款方式向客户计价收款。如遇特殊情况(如客户一次性购买多个单元)，甲乙双方应具体协商，做个案处理。

4、咨询公司在楼盘促销期间，应每天向开发商口头报告一次当日的销售情况，每周一次书面汇报客户反应及销售进度情况供开发商参考。

5、咨询公司在本合同执行过程中，应定期(每月一次)向开发商提供详细的工作总结及市场分析、市场预测报告。

十四。违约责任

1、若开发商无故单方面解除合同，开发商除应付清咨询公司已销售额的代理费用外，还应支付住宅未销售额(住宅未销售额=住宅未销售面积\_\_\_元/m2)的代理费用的20%作为赔偿咨询公司的违约金。

2、若咨询公司无故单方面解除合同，应支付住宅未销售额(住宅未销售额=住宅未销售面积\_\_元/m2)的代理费用的20%作为赔偿开发商的违约金。

3、若开发商不按时支付咨询公司的销售代理费用，每逾期一日，咨询公司收取开发商应付款项的1‰滞纳金。

4、开发商不得与咨询公司接待的客户做私下交易，若发生此类情况，开发商应赔偿咨询公司应得的代理费用。

5、咨询公司在代理过程中，无代理权或超越代理权的行为，咨询公司应承担有关责任。

咨询公司销售失控造成的损失，由咨询公司全部负责;若咨询公司串通炒房，开发商有权作出相应处罚及追究相关责任。

6、咨询公司在销售过程中，未经开发商同意收取订金或房款，不入开发商帐户的，除退还房款外，还应向开发商支付收取房款20%的违约金。

7、若咨询公司不顾开发商利益，擅自更改开发商提供的一切资料(包括但不限于楼盘售价、优惠条件)等违反本合同行为，开发商可即时终止本代理合同，造成开发商的经济损失，由咨询公司承担全部经济损失。

8、若咨询公司在设定的销售周期内达不到本合同第七条第2款规定的销售率时，开发商有权解除合同，不负违约责任，并没收咨询公司合同保证金;但咨询公司已销售额的代理费要付清。

十五、合同的终止、解除或变更

1、本合同到期即自行终止。合同终止后，双方应协商妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与合同有关的经济及法律等事宜。

2、本合同未尽事宜，由双方协商解决。双方如需修改、补充或变更本合同内容，必须订立补充协议，补充协议与本合同具同等的法律效力。

十六、其他事项

1、本合同一式四份，开发商：二份;咨询公司：二份，以双方代表签字并盖章后生效。

2、履约过程中双方发生的争执，双方可通过协商、诉讼方式解决。

3、在本协议有效期内，策划或销售本项目而产生的一切知识产权属开发商所有。

4、甲、咨询公司均应保守在代理活动中知晓的对方的商业秘密，不得以任何方式向第三方透露，否则，应赔偿对方因此遭受的一切损失。

开发商：咨询公司：

房地产咨询有

限公司

签字盖章：签字盖章：

日期：年月日日期：年月日

地址：地址：

邮编：邮编：

**营销公司合同范本3**

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

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

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就甲方委托乙方进行搭设微信营销平台事宜达成以下协议。双方声明：都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本合同。

第一条甲方应向乙方提供微信营销平台完善必要的资料并派专人负责与乙方联络、协调。

第二条

1乙方向甲方提供一个独立完善的微信营销平台。

2微信营销平台搭建完成验收后乙方微信营销平台的后台管理账号及密码交付给甲方。

以上两条全部由乙方向甲方提供。

第三条双方的基本权利和基本义务

3-1甲方的权利和义务

3-1-1根据本合同微信公共平台和营销系统的实际需要和要求，甲方要及时配合乙方，提供相关资料，并且保证所提供的所有资料完整、真实、合法。甲方如果不配合、不及时提供资料给乙方，而耽误了乙方工作进程，一切后果都由甲方自己来承担。

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