# 销售代工合同范本(共10篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-03-02

*销售代工合同范本1甲方：乙方：为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须...*

**销售代工合同范本1**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名 规 格 零售价 代理价 首次货量

健达强力风痛贴 120盒/件 138、00元/盒 元/盒 件

三、甲方的责权：

1、 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2、 合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3、 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、 合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、 为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金 元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

六、奖励政策：根据甲乙双方协商结果，首批提货量为件；年任务量件；能完成年任务量者，再奖励5%货

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大 （一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自 年月日至 年月日。

甲方：

乙方：（签名）

签字：

身份证号：

地址：

地址：

电话：

电话：

传真：

传真：

邮编：

邮编：

**销售代工合同范本2**

甲方(委 托方)：

地址： 乙方(受 托方)： 地址：

电话： 电话：开户行：

账号：

合同编号［20\_0723］

云南省曲靖市 旺角时光 项目销售代理合同书

委托人：曲靖九福房地产开发有限公司 （以下简称甲方）

受托人：（以下简称乙方）

甲方委托乙方为甲方所开发的位于云南省曲靖市的 “旺角时光”项目 （以下简称“项目”）提供项目销售代理服务。甲乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《\_民法通则》和《\_合同法》及相关法律、法规的有关规定，达成下列条款。

第一条 项目销售代理服务范围

1、产品调整及项目战略，内容涵盖但不仅限于：

1）根据实际需要，对项目产品提供《产品策划案》，包括产品深化（规划、建筑、户型、交通组织、车位、景观、商业），并在设计阶段协助甲方进行后期调整，提供专项顾问建议报告；

2）提交《整盘营销战略报告》，并在实际操盘中提出调整意见；

3）参与、审议第三方提报之项目包装、广告设计，并提出顾问意见；

4）根据实际需要，提交《项目案场营销系统》、《工地包装系统》等营销专项顾问建议报告；

5）代表营销专业，对甲方开发各环节及流程提供顾问建议；

6）提供市场调研方面资料；

2、营销顾问

1）乙方全权负责策划项目开盘上市营销策略，并负责编制、调整《开盘策划案》；

2）编制营销策略及计划；

3）组织、计划、协调、现场指挥各类开盘、房交会、展场等促销活动的开展；

4）参与价格策略和分货策略的制订，提交甲方《项目销控案》和《产品价格案》。

3、销售代理物业范围

甲方委托乙方销售范围为项目《商品房预售许可证》所批准的住宅、商业、车库等准许销售的房产之全部，总建筑面积约 28 万平方米（具体面积以甲方获得的《商品房预售许可证》标注的建筑面积为准，除去酒店、集中商业区、公共配套设施、物管用房以及其他甲方确认为不可售部分，项目可售建筑面积约 15 万平方米；15幢、16幢、17幢、18幢、19幢、29幢、30幢、31幢住宅共8幢及以上8幢地下室车位；15幢、16幢、29－31幢共五幢住宅下面商铺）。

第二条 项目代理期限及销售任务

1、乙方销售代理期限为（以下简称代理期）：自合同签订之日起的30个月（20xx年8月1日至20xx年02月30日）。

在与甲方签订合同后的10日内，乙方应当向甲方报送项目阶段性销售任务，经甲方审批同意后作为乙方履行义务的依据。

2、在销售代理期限内，乙方代理销售的销售任务为自双方签订合同之日起至住宅销售率达90％。如乙方提前完成销售任务的，在甲方付清乙方佣金的情况下，甲乙双方可协商缩短代理期；如果在代理期限内，没有达到销售任务的，甲乙双方可协商延长代理期限。车库的销售率由双方根据项目情况另行协商，并签订相应的补充协议。

第三条 项目销售价格和优惠折扣

1﹑销售价格：销售价格表由乙方制定经甲方确认后，乙方严格执行。项目的底价以甲方签字盖章确认的《销售单位房价底价明细表》（含住宅、商业、车库）为准。《销售单位房价底价明细表》须在开盘前 15 日由甲方签字盖章确认

并作为本合同附件一存档，乙方不得更改上述底价。项目各销售单体均价为住宅：3200元每平米，住宅区底商：7500元每平米，纯商业（一标）：12000元每平米，地下车位：80000元每个。

2、乙方拥有对项目底价及促销折扣、优惠举措、付款方式的建议权，但未经甲方书面确认，乙方单方违规操作，致使销售价格低于甲方制订的底价时，乙方需承担全部差额损失。

第四条 项目推广费用（具体见附件）

1、本项目的营销推广费用（包括但不限于展示、商业广告、营业推广、公共关系、样品房／样板房/宣传品印制、销讲夹内页、模型制作等人力、物料、设计费用、售楼部内除置业顾问外的一切物品）书面报经甲方批准后均由甲方全额承担；非经甲方授权，乙方不得私自支付相关费用，否则甲方不予承担。

**销售代工合同范本3**

合同编号：XXXXXXXXXXX

甲方：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

电话：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

传真：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

乙方：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

电话：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

传真：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

甲、乙双方经平等协商，以自愿、平等互利为原则，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《\_合同法》的规定，就乙方代理销售甲方之XXXXXXXXXXXXX系列软件产品，双方达成如下协议，并由双方共同恪守。

一、定义

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词应具有如下意思：

1、软件产品：指业已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人或权利受让人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件，包括该软件的可执行程序和有关文档等;

2、代理销售：指根据《计算机软件保护条例》第十八条规定的，软件著作权人或者权利受让者许可行使展示、销\_产品的权利，代理销售包括代销或经销;

3、代销：是指甲方授权乙方销售其产品，产品销售完以后或按照双方约定的期限与乙方结算，乙方可随时将未售完的货物退回甲方的合作方式;

4、经销：是指甲乙双方按照下列条件结算的合作方式

(1)货到付款;

(2)按月结算，即每月底结算当月或在其它约定日期结算约定日期前一个月内的进货;

(3)按批结算，即每批进货时结算上批进货。

(注：上述结算方式由双方协商在补充协议或附件中选择一种。)

5、双方：指甲方和乙方的合称;

6、补充协议：指主合同的补救条款，与主合同具有同样的效力。

二、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是XXXXXXXXXXXXX系列软件产品的供应商，乙方是代理销售商。

2、销售范围：甲方指定乙方在XXXXXX省XXXXXX市XXXXXX区内销售甲方软件产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的代理销售商，应尽代理销售商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽努力将甲方软件产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，如有新的零售店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

4、软件产品的品种、数量由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以软件产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将软件产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

6、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生软件产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般XXXXXX个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起XXXXXX天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为XXXXXX元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的XXXXXX日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

三、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方软件产品所有品种两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行软件产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的代理销售商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者。

( 二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知 )

4、对乙方的优惠：

乙方作为代理销售商，可以享受零售价XXXXXX折的折扣。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以享受零售价XXXXXX折的折扣。

此外，乙方可以享受当月的奖励按照合同附件规定计算。

四、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续XXXXXX个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由双方协商是否续签本协议。

五、违约责任：

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 ) ，则追究乙方的违约责任：

⑴乙方超越销售范围销售甲方软件产品;

⑵乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

⑶乙方每月的销售额连续XXXXXX个月未能达到甲方要求的销售额;

⑷乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

六、附则

1、本协议有效期：自本协议签定后自XXXXXX年XXXXXX月XXXXXX日至XXXXXX年XXXXXX月XXXXXX日止。

2、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

3、本合同未尽事宜，双方另行签订补充协议。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

甲方：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 乙方：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

法人代表：XXXXXXXXXXXXXXXXXX 法人代表：XXXXXXXXXXXXXXXXXX

签约代表：XXXXXXXXXXXXXXXXXX 签约代表：XXXXXXXXXXXXXXXXXX

帐户：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 帐户： XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

开户银行：XXXXXXXXXXXXXXXXXX 开户银行：XXXXXXXXXXXXXXXXXX

纳税登记号：XXXXXXXXXXXXXXXXX 纳税登记号：XXXXXXXXXXXXXXXX

签约日期：

XXXX年XXXX月XXXX日

**销售代工合同范本4**

甲方：

乙方：

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲、乙双方经过友好协商，根据《\_民法通则》和《\_合同法》等有关规定，本着平等互利、友好合作、诚实信用的原则，就甲方委托乙方以代理商的身份为月亮湾商住项目综合商业地产、住宅项目全权委托乙方：投资顾问、营销策略、广告创意、招商及销售代理事宜，达成以下合同内容，并承诺共同遵照执行。

>第一条：项目概况

1、项目名称：月亮湾。

2、项目位置：新城区。

3、项目用途：商业、住宅综合房地产项目开发。

4、全案代理范围：约定委托代理销售面积：该项目总销售面积约 平方米，其中商业物业销售总面积约 平方米，住宅楼（办公、公寓）总销售面积约平方米，其它可销售面积 平方米，（最终面积以房产测绘部门测绘为准）。

>第二条：委托事项

1、投资顾问

本项目投资顾问工作，主要是从市场研究以及项目开发条件的分析入手，通过对项目竞争力的挖掘，提炼项目的核心卖点体系，形成项目的初步产品竞争策略和产品形象定位，并参与规划、设计讨论和提出产品调整建议，根据相关定位、资料提供项目分析。

2、营销策略

本项目营销策略工作，主要是从市场、产品、客群等角度出发，确定项目的主题定位、整体市场竞争策略、形象包装策略、销售定价策略及项目整体营销工作计划等与营销相关的策略工作内容并配合开发商实施。

3、广告创意

本项目广告创意工作，主要是结合项目的整体定位及竞争策略，确定广告推行计划并进行相关文案平面的创意、设计，相关现场的包装展示的设计工作等，为协助销售和项目提升形象服务。

4、招商销售代理

乙方以代理销售商的身份组建并管理本项目销售团队，由该销售团队进行本合同所约定销售范围内物业的全面招商销售工作。

>第三条：委托期限

本合同代理期限为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_个月，在自动延期期间，本合同所有条款和乙方收费标准不变。在本合同延长期内，任何一方有权提前30天给予另一方书面通知后终止合同。

>第四条：工作内容

1、投资顾问

1）负责与本项目有关的市场调研及市场分析；

2）负责本项目的客群分析；

3）参与产品设计讨论并提供产品建议或产品修改建议。

2、营销策略

1）根据项目的市场定位、客户定位、产品定位以及开发商目标等基本要素，制定项目营销策略总纲，包括营销阶段划分、项目主题定位、市场形象定位、客户营销基本策略等；

2）根据项目的营销阶段划分后的时间节点，分阶段制定项目各阶段的营销工作执行计划；

3）根据确认的营销策略总纲及阶段性的营销策略执行计划，制定项目营销策略执行方案，包括项目阶段性的营销组合策略、媒体组合策略、重大SP活动策略、价格策略等；

4）根据确定的营销策略总纲及营销策略执行方案，结合市场和项目进展中的变化因素，制定每个营销阶段的营销策略调整与执行计划，并针对各个营销阶段过程中的重大事件如开工、房交会等，制定策略及执行专案；

5）根据每个营销阶段的销售特点、去化特征以及客户需求特征，制定短期的销售策略、价格策略和媒体策略等。

3、广告创意

1）制订合同期内的项目广告宣传创意策略，编制项目整体媒介策略、年度媒体策略和月度媒体计划及广告费用预算；

2）负责项目形象定位及LOGO、VI及应用、延展等相关应用设计；

3）根据项目形象与销售需要，在相关SP活动专案（包括展会、咨询会、新闻发布会、大型促销、客户联谊活动及各类典礼）基础上，进行包装展示的设计工作；

4） 提供项目现场包装策略及设计方案（现场看板、指示牌、工地围墙、现场罗马旗、大型广告牌等）；

5）负责相关文案创意和平面设计（包括楼书、宣传折页、户型册、客户通讯、报纸广告、杂志广告、夹报广告、展板、户外看板等的设计）；

**销售代工合同范本5**

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提取。（否则，代理费率相应减少，即 。）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，即

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（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/ m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

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 %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。

**销售代工合同范本6**

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

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

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

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经平等协商，以自愿、平等互利为原则，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《\_合同法》的规定，就乙方代理销售甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列软件产品，双方达成如下协议，并由双方共同恪守。

一、定义

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词应具有如下意思：

1．软件产品：指业已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人或权利受让人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件，包括该软件的可执行程序和有关文档等；

2．代理销售：指根据《计算机软件保护条例》第十八条规定的，软件著作权人或者权利受让者许可行使展示、销\_产品的权利，代理销售包括代销或经销；

3．代销：是指甲方授权乙方销售其产品，产品销售完以后或按照双方约定的期限与乙方结算，乙方可随时将未售完的货物退回甲方的合作方式；

4．经销：是指甲乙双方按照下列条件结算的合作方式

（1）货到付款；

（2）按月结算，即每月底结算当月或在其它约定日期结算约定日期前一个月内的进货；

（3）按批结算，即每批进货时结算上批进货。

（注：上述结算方式由双方协商在补充协议或附件中选择一种。）

5．双方：指甲方和乙方的合称；

6．补充协议：指主合同的补救条款，与主合同具有同样的效力。

二、甲、乙双方的权利义务

1．甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列软件产品的供应商，乙方是代理销售商。

2．销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区内销售甲方软件产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3．乙方作为甲方的代理销售商，应尽代理销售商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方软件产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，如有新的零售店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

4．软件产品的品种、数量由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5．运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以软件产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将软件产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。

6．货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生软件产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般\_\_\_\_\_\_个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7．付款期限及欠款上限：

a．自收货当天算起\_\_\_\_\_\_天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b．乙方最多可以拖欠甲方货款为\_\_\_\_\_\_元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8．乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的\_\_\_\_\_\_日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

三、乙方的特别义务以及奖励

1．保持甲方软件产品所有品种两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2．配合行动：当甲方在当地进行软件产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3．价格控制：乙方可享受甲方的代理销售商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者。

（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

4．对乙方的优惠：

乙方作为代理销售商，可以享受零售价\_\_\_\_\_\_\_\_\_折的折扣。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以享受零售价\_\_\_\_\_\_折的折扣。

此外，乙方可以享受当月的奖励按照合同附件规定计算。

四、合同的变更及终止

1．经友好协商，甲、乙双方可以变更

合同。

2．乙方如连续\_\_\_\_\_\_个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3．本协议期满后，由双方协商是否续签本协议。

五、违约责任

1．对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约（例如存在以下前三项的任一行为），则追究乙方的违约责任：

a．乙方超越销售范围销售甲方软件产品；

b．乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付；

c．乙方每月的销售额连续\_\_\_\_\_\_个月未能达到甲方要求的销售额；

d．乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2．本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

六、附则

1．本协议有效期：自本协议签定后自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

2．本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

3．本合同未尽事宜，双方另行签订补充协议。

4．乙方收货人员确认书是本合同的附件。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_

**销售代工合同范本7**

甲方：

乙方：

为使\_\_\_广场商业步行街尾盘商铺及茶楼项目运作更为专业、科学和实效。甲、乙双方经友好协商，\_\_\_\_公司（下称甲方）自20xx年5月15日起，正式委托\_\_\_\_\_公司（下称乙方）代理甲方\_\_\_广场商业步行街尾盘商铺及茶楼全程推广策划、销售代理等工作。为明确双方责、权、利特签定本合同，供双方信守。

>第一条：委托代理项目基本概况：

双方合作项目：\_\_\_\_

项目地址：位于\_\_\_\_\_广场

项目占地：15亩

项目建筑面积：商铺3773平方米、茶楼1390平方米（最终面积以签订的《商品房买卖合同》为准）。

>第二条：委托方工作内容：

广场商业步行街尾盘商铺及茶楼全程推广策划、销售代理（含招商执行）

>第三条：合同期限：

自20xx年5月15日至20xx年12月31日止。

>第四条：甲方责任及权利

1、保证项目的销售合法性。

2、提供售楼部搬迁、装修、装饰及办公用品给乙方至代理期满。

3、负责项目办理房产证、竣工验收、消防等手续及所发生的一切费用。

4、负责项目商铺排污、排烟改造工程、步行街的亮化工程、硬化、绿化工程及所发生的一切费用，步行街商铺及街道卫生及所发生的一切费用；保障每间商铺的通水通电工程及所发生的一切费用。

5、负责商铺的重新划分隔离墙体工程及所发生的费用。

6、负责在20xx年6月30日前将原有租赁商铺清退，并承担由此造成的相关费用。

7、确保项目工程建筑、园艺绿化、配套设施等进度和质量，为乙方提供多方面的销售条件。

8、一切有关项目之其他合同文件均须甲方签订盖章，乙方及其他任何个人或单位签订盖章均无效。

9、甲方签收乙方所提交的工作方案后，应在3日内作出答复，以利于双方工作的开展。

10、为了更好的促进项目的销售和缩短项目的销售周期，乙方制定了相应招商和销售的提成激励方案，经甲方审定同意实施后，甲方负责按制定的提成奖励的相应办法按时支付工作人员的提成佣金。

>第五条：乙方责任及权利

1、乙方负责项目的整体策划、宣传和销售过程中必须遵守\_法律及有关地方、部门法规。

2、乙方负责项目的整体招商和运营。

3、乙方负责项目全程策划和销售代理。

4、乙方负责承担在此期间项目招商、销售广告及推广活动的广告费用和营销人员工资费用。

5、代表甲方以甲方名义签署该项目商铺的招商租赁协议，及协助甲方收取商铺租赁保证金和租赁租金。

6、代表甲方以甲方名义签署该项目商铺及茶楼的《认购书》、《商品房买卖合同》，及协助甲方收取商铺定金。

7、乙方有权在甲方审定的单价的基础上上浮单价，并适当打折，但打折后以不低于甲方认定的单价为限，除甲方特别许可外。

>第六条：委托期的工作目标、完成率及时间要求

委托期间乙方按项目可销售面积考核，可销售面积有商铺面积3773平方米、茶楼面积1390平方米两大块。

1、约定在20xx年12月31日前，销售可销面积商铺面积3734平米和茶楼面积1390平方米共5164平方米的90%即4648平方米才能完成工作目标。

2、约定在20xx年12月31日前，如果茶楼未能如期售出的，商铺面积3734平米须售出95%即3585平方米才能完成工作目标

>第七条：乙方全程策划及销售代理佣金收取约定

1、乙方的佣金以溢价分成形式提取。即所有可销售商铺的基本底价为5000元/㎡，茶楼的底价为300万元。超出底价部分扣除营业税、100元/㎡的工作人员销售提成佣金、50元/㎡的营销推广费用、在此期间营销部的人员工资、25元/㎡的商铺改造费用、20万元的茶楼电梯改造费用、1万元的新售楼部装修费用、700元/㎡（最高限价）的商铺返租费用后溢价部分，双方按2：8的比例进行分成，即甲方取20%，乙方取80%。具体计算方式如下：

乙方佣金={已销售房源面积×（实际成交单价—5000元/㎡）—上述应扣除的双方确认的实际开支}×80%。

2、双方约定：

如果在20xx年12月31日前完成本合同第六条约定工作目标的，甲方另行给予乙方人民币伍万元的额外奖励。

3、乙方在完成双方约定的销售目标后七个工作日内，由双方签字确认后，甲方按乙方应得佣金一次性支付给乙方。

4、在乙方完成销售目标后，如甲方未能及时与乙方结算，或拖延支付应得的报酬，每插拖延一日，甲方应按拖延付款总额的4‰支付延会罚金给乙方。

>第八条：违约责任及合同的终止

乙方应在20xx年12月31日前完成本协议第六条的工作目标，如果不能如期完成即定的工作目标，则承担相应的违约责任，即每与即定的工作目标相差10%，则乙方按本协议第七条所得到的佣金就减少8%，扣减数以乙方应得的分成比例为上限，但甲方仍需支付乙方在此期间垫付的营销人员工资和广告推广费用。

>第九条：若双方因履行本合同发生争议，双方应友好协商。协商不成，交由签约地法院裁定。

本合同一式肆份，甲、乙双方各执两份，由双方代表签字盖章后均具同等法律约束力，合同内容如有修改，经双方友好协商后，另行补充。

甲方：\_乙方：\_

法定代表：法定代表：

签约代表：签约代表：

年月日年月日

签约地：签约地：

**销售代工合同范本8**

委托人： (以下简称甲方) 受托人： (以下简称乙方)

依据相关法律、法规、按照自愿平等、协商一致的原则，就 项目摊位招商、销售代理等相关事宜，达成协议，即由甲方委托乙方做该项目摊位招商、销售代理工作，乙方为甲方提供有偿服务，具体内容如下：

>一、项目基本情况：

项目名称：

项目地点：

项目规模：

>二、双方应具备的证件：

甲方：营业执照

乙方：营业执照

>三、委托期限：

甲方全权授权乙方负责 的摊位招商、销售工作，全权授权限时为 年 月 日至项目开业前，并达到所承担项目摊位销售招商 ，其中，销售目标为销售比例占可销售面积的 。

>四、乙方营销代理佣金的收取标准

1、销售服务费用：以甲、乙双方共同确认的摊位销售价格为标准对外销售摊位。以客户与甲方签订《摊位销售合同》并交纳首期款为依据;或客户选择一次性付款方式以客户交纳全款的50%以上(含50%)为依据;未达到甲方销售率指标50%之前，按总额的50%即1%提取代理费;达到甲方销售率50%以上(含50%)，按实际销售总额的2%提取代理费，并一次性补足前期(指前期未达到销售率指标)销售总额的1%代理费。

2、招商服务费用：以甲乙双方共同确认的摊位招租价格为标准对外摊位招租，以客户与甲方签订《摊位租赁合同》并交纳定金为依据。并按实际招租额提取代理佣金。提取的标准为：实际首年租金总额(合同金额)的8%提取代理费。

3、销售、招商佣金按每月五日为结算日，甲方不得无故拖延。

4、销售过程中甲方应对乙方之商户进行确认，并向乙方提供商户之签约文件一份(注：复印文件也可)，以做乙方建档之用，合同期结束后归还甲方。

5、若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金由甲方没收并按甲、乙双方对半比例平均分配。

6、甲、乙双方共同确认销售价格后，乙方可根据销售策略的需要适当提高售价，高出基准售价以上的溢价部分，其净收益(扣除甲方营业税后的收益)，甲方得百分之柒拾(70%)，乙方得百分之叁拾(30%)。甲方于每月结算日向乙方予以全额付清。

7、甲方负责在开业前两个月确定商场运营团队，并与乙方对接，乙方负责在开业前一个月内与甲方人员进行交接。

>五、甲方的权利和义务：

1、甲方拥有咨询权、决策权和审批权、监督权和审计权、知情权、建议权和考核权。

2、甲方有义务及时向乙方提供该项目的相关法律文件及详细资料，并保证其真实性、合法性，为乙方顺利进行分析、研究、策划工作提供方便。甲方向乙方提供销售文件，包括项目预算，营业执照复印件。

3、甲方应保证已确认和对外承诺的该项目的工期进度及竣工、开业时间，并及时向乙方通报，确保对客户的承诺。

4、甲方负责向乙方提供销售场地及相应的水、电、冷气、暖气、通讯、办公桌椅等，保证乙方工作人员正常开展工作。

5、甲方负责该项目策划销售的前期费用。前期费用包括现场布置、销售中心的装修、样板间的制作、广告宣传及印刷相关的宣传资料、办公设备等。

>六、乙方的权利和义务：

1、乙方拥有建议权、人员调整权、工作自主权。

2、乙方负责项目整体策划、销售方案的制定，向甲方提供系统、完整、可行的整体策划、销售方案。

3、乙方需按确定的销售目标完成销售任务。

4、在销售过程中，乙方应保证其销售工作人员恪守职业道德，严格按甲方提供的物业条件和承诺做出适当的解释。

5、乙方需建立一整套严密完整的工作程序和规章制度，确保销售工作顺利进行。

6、乙方在代理该项目策划和销售的过程中，负责其所有工作人员的工资、奖金和各种补贴费用。

>七、其他约定事项

1、乙方工作目标：销售比例占可销售面积的50%。

2、为保证乙方营销代理各项工作的需求，甲方必须保证甲乙双方共同确认的宣传费用、营销费用、行政费用、广告费用等费用的合理、及时投入，确保乙方工作开展的正常化。

>八、履行保证和违约责任

1、甲、乙双方应遵照本协议约定的事项、责任和义务，任何一方违反本协议约定的事项，所造成的损失和责任由违约方承担。

2、甲、乙双方不得擅自单方面解除本协议或拒不履行本协议，否则由此造成的经济损失和法律责任由违约方全部承担。

3、若因甲方工程延误、公关工作不到位，不能及时支付广告宣传费用或不能如期开业等原因所产生的相关费用由甲方承担。

4、甲方未能按时向乙方支付销售代理佣金，延期支付超过五天，应按照相关欠款额支付的滞纳金。

>九、不可抗力

如遇自然灾害、战争、重大工程事故等不可抗力因素影响而致使本协议不能正常履行或不能完全履行，则双方互不追究责任。

>十、其他约定条款

1、对本协议的修改与变动，必须经甲、乙双方协商并签订有效的书面补充协议才能生效。

2、合作中任何一方发出的任何通知或报告须以书面、电子邮件，或图文传真的形式发出。如以图文传真的形式发出，必须在发至收件人的正确图文传真24小时后才视作有效送达。

3、本协议未尽事宜或协议中仍需调整或解决的问题，经双方协商一致后，可签订补充协议或书面声明，一经双方签字盖章，与本协议具有同等法律效力。

4、在合作期内，任何一方提出终止协议，必须提前30天，以书面形式通知对方，除法律规定或本协议约定的允许解除的条件以外，任何一方擅自终止本协议均需向对方支付相应的违约金。

>十一、附则

1、本协议一经签字、盖章后即生效。

2、本协议一式肆份，双方各执贰份。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

法定代表人/代表： 法定代表人/代表： 法定地址： 法定地址：

通讯地址： 通讯地址：

电话： 电话：

签约时间： 年 月 日

签约地点：

**销售代工合同范本9**

甲方： 地址：

电话： 传真：

乙方： 地址：

电话： 传真：

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之 溢冰泉矿泉水 系列产品，根据《\_合同法》，双方达成如下协议：

>一、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方是溢冰泉矿泉水系列产品的供应商，乙方是销售商。

2、销售内容：甲方生产的所有产品销售权规乙方所有

3、乙方尽最大努力销售甲方产品。甲方也应保证供应足够的货源。

4、 甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换。

5、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，乙方有权提出调换，甲方应立即予以调换。

6、乙方应完成任务： 。式销期除外。

7、付款期限 ：甲方产品经验收合格后，乙方必须在 日内付清货款 。

8、甲方负责为乙方提供全面的市场支持，与乙方一起培训销售服务人员。

9、产品定价：瓶装水(550ml×24瓶/件) 元/件；桶装水（18L/桶） 元/桶。此价格属基础定价，可以根据市场销售情况再作调整。

10、甲方负责给乙方提供全面的市场支持，配合乙方销售策略，适时做好促销，如安装广告牌，市场品偿品等。

11、甲方未经乙方许可，不得擅自销售产品，如未经乙方同意签字，甲方销售出的产品，将抵充乙方销售任务，且乙方将扣除同等金额的产品销售货款。

12、乙方销售甲方产品需交纳保证金 元。

>二、合同的变更及终止

本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

>三 、争议解决：

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由乙方所在地人民法院管辖，依法处理。

>四、附则

1、本协议有效期为： 年 月 日至 年 月 日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

甲方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

签约代表： 签约代表：

签约日期： 年 月 日 签约日期： 年 月 日

**销售代工合同范本10**

合同编号：

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

>一、代理区域

乙方的代理区域为：

>二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：

>三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担;如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

>四、代理期限

1、本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

>五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均\_\_\_\_，如果壹年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

>六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

>七、奖励

乙方年销售量达到\_\_\_\_，甲方赠送给乙方\_\_\_\_;年销售量达到\_\_\_\_，甲方赠送乙方\_\_\_\_。

>八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

>九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

>十、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

电话： 电话：

签约日期：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