# 2024年加盟经销合同协议书 销售加盟合同(二十一篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-03-22

*加盟经销合同协议书 销售加盟合同一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致...*

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同一**

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

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_县（市）杭州车龙持有的\_\_\_\_\_商标独家使用权。相关系列产品加盟（独家）授权经销商。公司在该县（市）不再发展第二家加盟（独家）经销商。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元；

2-1经销商首批进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元；

2-2经销商全年进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元；

2-3完成销售量及年终返利。

3.合同履约押金及独家特约经销权益保证金。

3-1合同履约押金：乙方在本合同签定之日起\_\_\_\_日内，须支付人民币\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后\_\_\_\_日内，将合同履约押金补足至\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟（独家）经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起\_\_\_\_个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟（独家）经销权益保证金：此项针对地区加盟（独家）商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟（独家）特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元作为一个销售年度的独家特约经销权益的保证金。具体金额视城市和地区的级别而定。（现暂定不收）

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权；乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的保证金。

据此，乙方同意在本合同签订之日起十日内支付人民币\_\_\_\_万元作为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家特约经销商的权益保证金。

上述金额为\_\_\_\_\_\_\_\_年度的保证金标准，以后年度的标准甲方届时视情况而定。

4.供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。（乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同）。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起\_\_\_\_日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前\_\_\_\_日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素（如铁路、公路、海运事故等），使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（或台州市）。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担（指到达该合同交货地城市前的费用），从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5.相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a.凭违价发货票，每发生一次违价金额\_\_\_\_万元以内的含（\_\_\_\_\_\_\_万元），甲方有权扣罚乙方合同履约押金的\_\_\_\_%作为违约金

b.违价金额超过\_\_\_\_万元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格；

c.乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在\_\_\_\_\_\_\_\_万元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格；

d.乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6.双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权；情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1有在本合同生效之日起\_\_\_\_日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前\_\_\_\_日，每年度的前\_\_\_\_日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a.呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的\_\_\_\_%；

b.虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的\_\_\_\_-\_\_\_\_%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7.双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，\_\_\_\_个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏（未经用户使用）的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：\_\_\_\_天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值（同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值）。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，\_\_\_\_个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，（除乙方未完成本合同的指标），必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容（包括配套产品及销售的全部相关内容）继续承担\_\_\_\_\_\_\_\_年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌（证书）等（包括复制品）。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8.由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

9.违约责任：双方同意本合同（含附件及补充合同）全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10.合同生效及期限：本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

11.本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份。

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

备注：公司指定以下账户为收款账户

公司账户开户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

建设银行（省外采用速汇通，实时到帐）

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

农业银行实时存入到帐

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工商银行实时存入到帐

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件：（略）

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同二**

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_县(市)\_\_\_\_\_\_\_龙持有的车龙车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、\_\_\_\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-2经销商全年进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-3完成销售量及年终返利。

3、合同履约押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1合同履约押金：乙方在本合同签定之日起十日内，须支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履约押金补足至1000\_\_\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履约的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a、凭违价发货票，每发生一次违价金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以内的含(-\_\_\_\_\_\_\_\_元)，甲方有权扣罚乙方合同覆约押金的\_\_\_\_\_\_\_\_%作为违约金;

b、违价金额超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c、乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在30万\_\_\_\_\_\_元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

d、乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高5\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：\_\_\_\_\_\_

a、呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的5\_\_\_\_\_\_%;

b、虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的10-20\_\_\_\_\_\_%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：\_\_\_\_\_\_十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方

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

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

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同三**

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

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

根据《中华人民共和国民法典》及相关法律法规之规定，甲乙双方经友好协商，就乙方加盟经销“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，达成以下协议：

一、乙方作为甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌加盟店在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区经营，期限为一年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

二、乙方独立经营，自负盈亏。

乙方系甲方之经销商，经销商品仅限于“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌之货品；乙方自行办理经营的一切手续，独立经营、自负盈亏；乙方与任何第三人之间的一切债权债务均与甲方无关。

三、管理支持

1.乙方年销售额应达到\_\_\_\_\_万元。自签定本协议起，乙方有\_\_\_\_\_月考核期，平均每月销售额应达到\_\_\_\_\_万元，考核期没有达标甲方可以提前终止协议。

2.乙方不得在其专卖店内销售非甲方生产的产品，否则甲方可以提前终止本协议。

3.乙方须遵循款到发货原则，因款项迟到导致发货延误，甲方不负责任。

4.在征得甲方同意之前，乙方不得跨区经营，否则甲方可以提前终止协议。

5.甲方保证产品出厂质量，运输乙方自负。

6.甲方为乙方优惠提供广告宣传品，有专人负责乙方专卖店相关事务。

7.在本协议签定后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，乙方要按标准完成“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”专卖店装修。

8.乙方变更经营地址或增加专卖店，须得到甲方书面认可，否则不享受本协议及其相关协议的权利。

四、货品、数量和质量

1.货品名称：“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品。

2.制造商及产地：若甲方无特别明示，本协议项下的货物，均为甲方之北京生产的货物。

3.品种、型号、规格、数量双方以书面形式另行约定。

4.质量标准：以国标为标准。

五、货物瑕疵

1.乙方对货物的品种、型号、规格、质量有异议须在提货或货到后\_\_\_\_\_天内提出，逾期则视为乙方对货物无异议。对乙方在约定时间内提出的异议，甲方应及时处理。

2.乙方运输、使用、保管不善造成的产品质量下降或货物损坏责任由乙方自负，乙方不得因此提出异议。

3.乙方与第三方之间约定的货物的质量标准及其处理方法，如超越甲方向乙方承诺的标准，则由乙方负责，除非该质量标准及其处理方法已在协议中有规定之。

六、货物的价格和货款结算办法

1.货物的价格以甲方的价目表为准。

2.甲方有权根据市场的实际情况随时对价格作调整。

3.货款结算办法：款到发货。因乙方货款未到导致甲方发货迟延，责任由乙方自负。

七、双方的义务及违约责任

1.甲方义务：

（1）甲方保证根据本协议的约定，按时、按质、按量供货给乙方。若货物的质量和数量之瑕疵或短缺确定为甲方的责任，甲方应予以及时处理和解决。

（2）甲方必须善尽职责，遵照本协议第三条之规定，对乙方进行完善的店面管理支援。

2.乙方义务：

（1）本协议签订生效起\_\_\_\_\_天内，乙方要按标准完成“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”专卖店装修。

（2）乙方年销售额应达到\_\_\_\_\_万元。本协议生效起前三个月为考核期，乙方平均月销售额应达到\_\_\_\_\_万元，考核期销售额未能达标甲方有权单方解除协议。

（3）乙方不得在专卖店内销售非甲方生产的货物，否则甲方有权单方解除协议。

（4）在征得甲方同意之前乙方不得跨区经营，否则甲方有权单解除协议。

（5）乙方变更经营地址或增加专卖店须得到甲方书面同意，否则不享受本协议及相关协议的权利。

（6）本协议签订后，乙方需向甲方指定的帐户汇款\_\_\_\_\_元作为定金，甲方样品发货时该定金即转为货款。

3.违约责任：

任何一方违反本协议的任何条款均为违约，必须承担违约责任，给对方造成经济损失的负全部赔偿责任。

八、协议的终止

本协议期满即终止。如双方同意可再行协商并续签协议，在同等条件下乙方有订立协议的优先权。协议履行期间，任何一方如需提前终止协议，应提前一个月书面通知对方，支付相应的费用，并给予对方合理的经济补偿，可提前终止协议。擅自终止协议即为违约，违约方应赔偿对方相应的损失。

九、其他

1.货物运输由乙方自理，甲方可代办，但有关保险费用由乙方承担。

2.本协议如需修改或补充须经双方协商一致后签订补充协议，补充协议作为本协议的补充，具有同等的法律效力。

3.双方往来的有关订单、单证、传真、电子邮件等具有与本协议同等的法律效力。

4.本协议一式两份，双方各执一份。

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同四**

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

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

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_持有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2.年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-1经销商首批进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-2经销商全年进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-3完成销售量及年终返利。

3.合同履约押金及独家特约经销权益保证金。

3-1合同履约押金：乙方在本合同签定之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内，须支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后\_\_\_\_\_\_\_\_日内，将合同履约押金补足至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益保证金：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为一个销售年度的独家特约经销权益的保证金。具体金额视城市和地区的级别而定。(现暂定不收)

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的保证金。

据此，乙方同意在本合同签订之日起十日内支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为甲方在\_\_地区的独家特约经销商的权益保证金。

上述金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度的保证金标准，以后年度的标准甲方届时视情况而定。

4.供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前\_\_\_\_\_\_\_\_日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5.相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a.凭违价发货票，每发生一次违价金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以内的含(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)，甲方有权扣罚乙方合同履约押金的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%作为违约金

b.违价金额超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c.乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

d.乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6.双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1有在本合同生效之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前\_\_\_\_\_\_\_\_日，每年度的前\_\_\_\_\_\_\_\_日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a.呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

b.虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的\_\_\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7.双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担\_\_\_\_\_\_\_年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8.由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

9.违约责任：双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10.合同生效及期限：本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日。

11.本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、\_\_\_\_\_\_\_ 年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 元;

2-2经销商全年进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 元;

2-3完成销售量及年终返利。

3、合同履约押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1合同履约押金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方在本合同签定之日起十日内，须支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履约押金补足至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履约的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a、凭违价发货票，每发生一次违价金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 元以内的含(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 元)，甲方有权扣罚乙方合同覆约押金的\_\_\_\_\_\_%作为违约金;

b、违价金额超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c、乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万 元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

d、乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高5\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

a、呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的\_\_\_\_\_\_%;

b、虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的\_\_\_\_\_\_%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同六**

合同签署地：\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

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

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_县(市)杭州车龙持有的车龙车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、20\_\_\_\_\_\_\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_万元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2-2经销商全年进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2-3完成销售量及年终返利。

3、合同履约押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1合同履约押金：乙方在本合同签定之日起十日内，须支付人民币\_\_\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履约押金补足至\_\_\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履约的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a、凭违价发货票，每发生一次违价金额\_\_\_\_\_\_\_\_万元以内的含(\_\_\_\_\_\_\_\_万元)，甲方有权扣罚乙方合同覆约押金的50%作为违约金;

b、违价金额超过\_\_\_\_\_\_\_\_万元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c、乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在\_\_\_\_\_\_万元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

d、乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1有在本合同生效之日起十五日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a、呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的5%;

b、虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的10-20%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，30个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担\_\_\_\_\_\_\_\_年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

9、违约责任：双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10、合同生效及期限：本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为20\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至20\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

11、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同七**

合同签署地：浙江省杭州市

合同编号：

甲方：杭州车龙汽车用\*有限公司

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_县(市)杭州车龙持有的车龙车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、20\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_万元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1 经销商首批进货金额----------万元;

2-2 经销商全年进货金额----------万元;

2-3 完成销售量及年终返利。

3、合同履约押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1 合同履约押金：乙方在本合同签定之日起十日内，须支付人民币1000元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足1000元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履约押金补足至1000元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币20\_\_元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履约的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5 交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a、凭违价发货票，每发生一次违价金额-----------万元以内的含(-----------万元)，甲方有权扣罚乙方合同覆约押金的50%作为违约金;

b、违价金额超过-----------万元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c、乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在30万元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

d、乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3 有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高5%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1有在本合同生效之日起十五日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同八**

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、\_\_\_\_\_\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-2经销商全年进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2-3完成销售量及年终返利。

3、合同履约押金及独家特约经销权益金(加盟费)。

3-1合同履约押金：乙方在本合同签定之日起十日内，须支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后五日内，将合同履约押金补足至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起二十个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2加盟(独家)经销权益金指加盟费：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为独家特约经销权益金(指加盟费)。独家特约经销权益金(指加盟费)不退。

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的合同履约的押金。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4供货期限

4-4-1首批进货：本合同签订之日起十日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2以后进货，经销商应提前七日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后7个工作日内发货。

4-4-3属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5交货地点及运费

4-5-1合同交货地浙江省杭州市(或台州市)。

4-5-2到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5、相关管理办法

5-1价格管理

5-1-1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a、凭违价发货票，每发生一次违价金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以内的含(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)，甲方有权扣罚乙方合同覆约押金的\_\_\_\_\_\_%作为违约金;

b、违价金额超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c、乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在30万\_\_\_\_\_\_元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

d、乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2广告促销管理

5-2-1合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6、双方的权利和义务

6-1甲方的权利

6-1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方的义务

6-2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利

6-3-1有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于5\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高5\_\_\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务

6-4-1有在本合同生效之日起十五日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

6-4-2有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前十日，每年度的前二十日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a、呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的5\_\_\_\_\_\_%;

b、虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的\_\_\_\_\_\_\_\_%。

6-4-3对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7、双方必须遵守的其他条款

7-1双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，七个工作日内予以查验和解决。

7-2开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：十五天内不能修复的予以更换新机。

7-4乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，30个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6终止合同后的有关条款

7-6-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担5年保密义务。

7-6-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

9、违约责任：\_\_\_\_\_\_双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10、合同生效及期限：\_\_\_\_\_\_本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至20\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

11、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

e-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_e-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**加盟经销合同协议书 销售加盟合同九**

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

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

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_县(市)杭州车龙持有的车龙车饰商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。

公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2、\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;以后年度的标准双方届时视情况协商而定。

2-1经销商首批进货

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