# 区域总代理合同(19篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-12-08

*区域总代理合同一代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)根据《合同法》有关规定，甲，乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就xx项目(以下简称“本案”)的\_\_\_区域销售代理合作事宜，订立本合同。第一条：本合同的相关概念解释：甲方：系指x...*

**区域总代理合同一**

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

根据《合同法》有关规定，甲，乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就xx项目(以下简称“本案”)的\_\_\_区域销售代理合作事宜，订立本合同。

第一条：本合同的相关概念解释：

甲方：系指xx房地产代理有限公司，为本案的合法销售总代理商，具有本案销售的全权。 乙方：系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，为本案提供\_\_\_\_\_区域销售的代理公司，属于本案的分销商. 具有分销权.: 指由xx房地产开发有限公司开发的房地产项目，位于,分a、b两栋高层, 乙方代理的项目房产面积为\_\_\_\_㎡(具体以办理房产证面积为准)，总共20套，具体房号详见

销售户数：买方签订销售合同并支付首付款的售出商品房户数之和。

第二条：委托内容\_\_\_\_\_地区销售独家代理。

第三条：委托期限：

甲方聘乙方作为本案\_\_\_\_\_地区销售独家代理。本案的合作期限为20xx年\_\_月\_\_日至20xx年\_\_月\_\_日。

第四条：关于保证金条款：

1.本合同签订后10天内，乙方给甲方交纳销售保证金 万元整(￥： 元),

2.乙方在销售期限内完成房产总量(按套数)100%或合同终止时，甲方将销售保证金如数退还给乙方。如果乙方在合同约定期限内未完成房产总量(按套数)100%的，则保证金自动转为购房款,甲方将在规定期限内要求乙方补交剩下的购房款,否则,甲方有权按照相关的国家法规对乙方的保证金进行处理;反之，如果乙方提前完成销售任务的，甲方除将保证金全部如数退还外，还按每100元/套的比例给予乙方提成,作为奖励。以此类推。

第五条：甲方权利及义务

1.甲方全权委托乙方在\_\_\_\_\_地区独家代理销售，不再委托其他代理公司销售，销售价格以甲方制定的销售价格为准。

2.甲方负责为乙方提供户型图﹑楼书﹑价格等相关资料

3.甲方负责对乙方编制的本项目的各类广告计划及销售方案等进行审核,并提出可行性修改意见.

4.甲方负责合同备案登记、客户按揭产权证书办理、首付房款的收取等工作。

5.甲方负责提供乙方完成销售所需要的基本情况和资料。

6.合同期内，甲方指派庞宇为联络代表，代表甲方对乙方提交的广告、印刷品等方案进行审核，并最终结果在3—5个工作日给予乙方回复。

7.甲方同意，如果甲方有下列情况之一的，乙方有权按本合同第十一条约定，追偿因甲方过失所造成在的经济损失：

①甲方利用获得乙方提供的信息、条件、机会、擅自不履行合同;不给付约定的服务费，或中途另行委托他人的.

②违反本合同的相关规定，不按期给付或拒付代理佣金的

第六条：乙方权利及义务

1.乙方负责本案在\_\_\_\_\_地区全盘营销广告销售策划，拟订推广计划并设计各阶段广告媒体安排,并自行承担所有广告费用.

2.乙方按合同规定，根据实际的销售业绩获取相应的销售佣金.

3、乙方在销售过程中，独自承担广告费用、销售人员工资及提成、电话费等费用。

4、乙方保证在销售过程中，严格保守甲方的商业机密，以保障甲方的利益。

5.乙方努力做好销售人员的培训工作，并应制订相应的营销计划。

6. 乙方同意，如果乙方有下列情况之一的，甲方有权按本合同第十一条约定，追偿因乙方过失所造成在的经济损失：

①未经甲方书面同意，擅自改变为甲方服务的房产代理销售事项内容﹑要求和标准的; ②违反相关规定,擅自收取客户定金或者首付款的;

③利用为甲方服务的房产代理销售事项，为自己牟取不当利益的;

④违反国家和本市有关法律、法规、违背诚实信用原则，或与他人恶意串通，损害当事人利益的。

第七条：房产代理佣金的结算以及确认标准:

1.销售界定：下述情况甲方应确认乙方销售成功。

在合同约定的销售期内由乙方销售人员售出的本案商品房，客户已签约并交齐全部首付款和办理银行按揭的所有材料,等银行按揭款审批通过并放贷后才视为销售成功.

2.销售佣金的比例：甲方按销售成交价的1.5%提取佣金给乙方。

3.销售佣金的结算方式：乙方销售成功后,应制定销售清单给甲方,由甲方签字确认,甲方将在30个工作日内按合同比例, 以现金或转帐形式与乙方结算.

第八条：本案的价格以及付款方式

由甲方拟订统一的价格和付款方式以及折扣，形成文件经由甲乙双方签字同意后予以实施。 销售合同文本由甲方确定，若乙方未经甲方同意签订的文本与合同范本不符而造成的一切后果由乙方负责。

第九条：售楼款项之收取

销售代理期间，客户交纳的定金或购房首付款必须打入开发商指定的银行帐号或者亲自来北海交纳,并由开发商出据正式发票. 乙方不能收取任何定金或者首付款.

第十条：合同违约与终止

本合同自签约之日起立即生效。

在合同期内，由于不可抗力或甲乙任何一方发生重大变故，比如公司解散、被收购等。则按照相关法律规定执行。

合同期内，甲、乙双方如要提前终止合同，须提前一个月书面通知，并结清所有费用。 合同期满终止，甲、乙双方皆应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜。本合同未尽事宜，由甲、乙双方协商订立补充条款，补充条款自签订之日起同本合同具有同等法律效力。

第十一条：争议的解决

本合同签定后，双方如发生争议，经协商不能解决的，可向所在地仲裁委员会提出仲裁。

第十二条：合同生效

1.本合同经双方签字盖章后生效。

2.本各同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

3.双方对合同内容的变更或补充应采用书面形式，并由双方签字或盖章作为合同附件，附件与合同具有同等法律效力。

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

**区域总代理合同二**

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同，

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_ 省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_县

合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格 品种 规格 单位 零售价 结算底价/盒 装箱量

四、甲方的权利与义务

1、协助乙方制定并安排乙方代理区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜;

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料;

3、负责向乙方提供用于产品销售、促销、推广、广告所需的文件资料及所需相关证明手续;

4、根据乙方要求，为乙方开具普通发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担;

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担

2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜;

3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的疗效范围;

4、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大代理推广区域甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作;

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况，

合同范本

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货;

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票;

八、退货政策

1、甲方为降低乙方的经营风险，甲方实行退货制度，但未经甲方书面同意，乙方不得擅自将货物退给甲方;

2、甲方在收到退货产品并核查无误后，即日将退货产品的货款汇入乙方指定的银行帐户，同时扣除甲方的相应损失;

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

九、市场保护

1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗拒力除外)按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

十一、其他

1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲 方 ：                        乙 方 : (身份证号码或单位盖章)

签 字 ： (盖章)              签 字 : (并按食指手印)

签约时间： 年 月 日       签约时间： 年月 日

**区域总代理合同三**

合同编号:

甲方:

乙方:

区域形象店邮寄地址:

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律,法规,甲方就乙方申请代理深圳市德创恒利科技有限公司销售的产品及其相关业务等事宜,本着平等互利的原则,经双方友好协商达成本合同条款如下:

第一条 区域专卖店的资格

申请加入加盟店的条件

—,乙方必须拥护中国领导,热爱祖国,并积极参与公司以及政府组织的各项公益社会活动的中国公民.

二,乙方必须具有独立的法人资格(营业执照的法定代表人身份与店主身份相符),并按规定办理当地主管部门规定的相关手续,但乙方营业执照(名称栏)及相关证件中,不能涉及甲方企业名称和产品商标的字样.

三,乙方必须具备六十五平方米以上使用面积的经营场地,门头房选址,应选在当地交通主干道或次主干道.并自备电脑,宽带,dvd,电视,电话,传真等与本产品经营形式相适应的经营设备以及相关具备经营能力工作人员等.

四,乙方与甲方签订本《代理商加盟合同》后,则取得经营甲方产品的权利.

五,乙方首次提货款为人民币一万五千元整(包含资料()及宣传品费用);保证金一万五千元整.禁止以下人员申请成立加盟店或成为加盟店人员

一,未满18周岁的人员

二,无民事行为能力或者限制民事行为能力的人员

三,全日制在校学生

四,教师,医务人员,公务员和现役军人

五,本企业的正式员工

六,境外人员

七,法律,行政法规规定不得从事兼职的人员.

第二条 甲方授权事宜(分销区域及期限

一,授权乙方在分销区域内可以在工作场所使用甲方的商业名称,产品商标,服务标志以及其它喷绘张贴等宣传品.

二,在 行政区域范围内享有甲方产品分销代理权.

三,授权期限与本合同有效期限相同(自批准成立或合同签订之日起一年内有效),如合同期满乙方要求继续经营,可向甲方提出申请,经双方协商后另行签订合作协议.

第三条 甲方的权利和义务

一,甲方规定统一市场零售价格,并根据乙方的要求及时供应产品.

二,甲方有权对专卖店或服务网点的选址,装饰和经营管理等方面提出指导性意见,有权指导乙方经营并享有对违反法律或公司经营制度的经营人员的处理权. 三,对于乙方在甲方批准建店之日起30天 内未完成经有关部门批准的相关建店手续,或建店后30日内不能正常经营的情况下,甲方有权另选分销商建店,同时取消乙方再建店的资格.

四,甲方向乙方提供销售,结算系统,并为乙方做好相关的技术服务工作. 五,甲方可向乙方的分销商进行有偿或无偿的技能培训或有偿提供培训资料(material).

六,甲方有权保留对本公司的营销系统和业务操作系统内容进行修订和最终解释的权利.

第四条 乙方的权利和义务

一,乙方获准在授权范围内享有甲方营销系统的使用权并自觉接受甲方的管理. 二,乙方建店后,要向甲方提供本店的营业执照等与地方管理部门规定相一致的相关资质证明,并提供专卖店或服务网点的门头装饰及室内工作环境的照片四张. 三,乙方在自主经营,自负盈亏的前提下,要严格遵守国家有关法律,法规及甲方的各项规章制度.

四,乙方要按时出席甲方定期召开的分销商工作会议和接受甲方的各项工作培训. 五,乙方在经营中要严格规范购,销产品的操作规程:分销商所有购货单据一律在店中的电脑系统中填报,输入单据时,不得随意更改注册信息和银行卡号等资信. 六,乙方不得擅自将区域分销权转让他人,不得同时接受第三方从事与甲方经营范围,经销模式相同或相类似的经营活动,否则甲方有权随时取消乙方分销资格,并赔偿由此给甲方造成的全部损失,其损失额按照乙方在甲方上年度经营额的总和计算.

七,为保证本合同正常履行,乙方必须提供担保人作为经营担保(家庭成员之间担保无效),担保人应当对乙方的行为承担连带责任担保.

八,对于乙方本区域内由乙方销售的产品应当作好对产品的宣传,产品的注意事项告知等工作,由于乙方没有尽到告知义务所产生的纠纷由乙方负责,其他纠纷仍由乙方先行处理,不能处理的应及时向公司汇报并协助甲方处理相关事务. 九,因乙方对产品的不实宣传引起的纠纷由乙方负责.

第五条 分销薪金结算标准及支付方式

一,甲方支付乙方分销薪金为800元/月,及相应的零售差额补贴

二,结算方式:按月结算.

三,支付方式:次月10日前,甲方将乙方分销薪金打入乙方账户或银行卡内.

第六条 订货,换货,退货

乙方购货时,除在电脑系统填报单据外,通过汇款的方式(或网上支付方式),将货款(首次购货款额不低于 一万五千 元正)汇入甲方的账号中,乙方货款到帐后2个工作日内,甲方向乙方发货,以后乙方每季度销售不得低于首次进货额.

二,甲方承担乙方正常的货运费用,如乙方有特殊要求或变更到货地点,其超出部分或变更后所产生的费用由乙方承担.乙方有义务负责本区域货物的中转分发,甲方每箱货补助30元.

三,乙方收到货品时应现场验收,如发现产品损坏,短缺或外包装破损应及时与承运方联系,并由承运方出具签字证明,在24小时内以书面方式通知甲方,甲方与承运方协调后再给予酌情处理,如24小时后,甲方未接到乙方通知则视为产品已全部验收无误.

四,乙方在没有承运方出具证明的情况下单方通知甲方其货物存在损坏,短缺等问题,甲方对此不予受理.

五,乙方可在产品出厂日九十日内可以调换同等价值的产品.但换货的产品必须是包装完好无损,无拆痕,其换货往返费用由乙方承担.

六,乙方所提供的邮件及收货信息(邮编,地址,收件人,联系电话)应准确无误,若因乙方提供信息有误而造成的损失,甲方不承担责任.

七,对于乙方所购产品如有特殊情况需要退货时,需在购货之日起三十日内进行,并保证货物的包装完整并无拆开痕迹,其退货所产生的费用由乙方承担.

第七条 违约责任

本合同签订后,如果因单方违约,给对方造成损失,违约方应赔偿由此给对方造成的全部经济损失.

二,如乙方因违反本合同第四条第七项的约定,除赔偿甲方损失外,甲方有权拒绝乙方的任何清算请求.

三,本合同中一方对部分条款违约在承担违约责任的同时,不影响合同中其它条款的继续履行.

第八条 合同的终止或解除

一,由于不可抗力原因致使本合同不能履行或不能全部履行时,应于10日内通报对方,并提供不能履行或不能全部履行的有关材料,经对方认可后可以提前终止合同.

二,经双方协商一致,可变更或解除合同,但应提前1个月通知对方,并结清双方的往来账目.

三,乙方保证在合同解除两周前修改带有甲方标识门面,装饰,设施标志等.否则甲方有权拒绝乙方的任何清算请求.

四,如因乙方故意违约造成合同终止,甲方有权对乙方的利益不予清算并由乙方赔偿因乙方违约给甲方所造成的经济损失.

第九条 争议的解决

一,一方的特殊需求,双方应本着平等互利的原则协商解决,并对增加或删除条款签订新的协议,补充协议与本协议具有同等法律效力.

二,本合同在执行过程中所发生的争议应当协商解决,协商不成时,双方均可向甲方所在地人民法院提出诉讼.

第十条 其它条款

一,合同的附件(代理商管理制度等标明本合同附件的公司其他文件)是本合同不可分割的组成部分,具有同等法律效力.

二,本合同一式二份,甲方,乙方各执一份,双方签字盖章有效.

三,双方其它约定事项:

甲 方: 乙方签字: 指印:

甲方 盖 章: 电 话:

传 真:签 字: 地 址:

市场部电话: 推荐人签字: 指印:

市场部传真: 地 址:

邮 编: 电 话:

签字时间: 年 月 日

签字时间: 年 月 日

**区域总代理合同四**

合同编号：浙辰销第 号

订立日期： 年 月 日

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，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

二.甲方委托乙方作为甲方专利产品 一次性无痛导尿管 在 地区的独家经销商。

三.合同标的额及市场保证金

1. 合同标的额

标的额1：乙方全年销售额

标的额2：乙方首批进货额

2. 市场保证金

为维护共同利益，确保市场稳定，乙方须交纳给甲方人民币 万的市场管理保证金，合同期满后，甲方在三个月内返还乙方。

四.供货价格详见合同附件1

1. 保证金支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户

2. 供货方式：实行现款现货，款到发货原则。

3. 交货地点及运费：甲方在确认乙方货款到帐后及时发货，并承担产品到达乙方经销区域前的一切运费。

4. 包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。

5. 产品质量：甲方保证向乙方提供质量合格的产品，凡由于甲方引起的产品质量问题发生的串货费用全部由甲方承担。

五. 双方的权利、义务承担

1. 甲方的权利

1.1 对乙方的经营有查询、监督权。

1.2 甲方对乙方违反本合同的行为有权直接追究乙方经济、法律责任。

2. 甲方的义务

2.1 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

2.2 有责任向乙方按时、保质、保量提供产品。

2.3 甲方有责任在乙方经销区域内维护其权威性，并积极配合乙方在其分销区域内对产品推广有利的活动。

2.4 甲方有责任对乙方反馈的市场信息予以及时的研究、答复。

2.5 甲方有权根据市场状况定期和不定期的召集乙方共同讨论市场管理及销售相关事宜，乙方应予积极配合。

2.6 甲方有权对乙方在授权区域内连续两个月未有拓展的重点城市和重点医院进行调整，调整区域和医院辰和产品经营权由甲方重新授权，并从乙方授权区域中划出。

2.7 为规范市场，如乙方未经甲方授权而超出经营区域范围和渠道的窜货行为及其他有损于本协议条款的行为，甲方有权要求乙方停止该行为退出窜货区域和医院。对恶意窜货行为(恶意窜货指向辖区外已使用辰和产品医院的倾销行为)需赔偿被窜货区域经销商的损失，同时按所窜货的数量每只产品罚款人民币200元，并有权视恶意窜货在100只以上者取消其地区经销资格及保留诉讼权。

2.8 为乙方提供产品上市所需要的相关资料和文件。

3. 乙方的权利

3.1有在合同规定范围内的自主经营权。

3.2 对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究甲方经济、法律责任。

4. 乙方的义务

4.1乙方提供二证一照(营业执照、税务登记证、医疗器械许可证)。

4.2乙方有权要求甲方在其经销区域内经销权不受侵害。

4.3乙方有责任完成双方签定的销售指标，如连续三个月未能完成销售目标的80%或单月销售低于50%、三甲医院半年内无法开拓至50%的，甲方有权进行调整，调整的区域和医院由甲方重新授权。

4.4 乙方有责任每月提供客户使用产品流向及相关资料，以便于甲方给予市场支持。

4.5如遇产品有质量问题，乙方需收回医院使用过程中的产品和医院相关科主任签名或经医院盖章的证明，并需经甲方确认属实后及时调换。

4.6乙方有责任维护甲方利益及产品形象，并在辖区内组织专业机构指定专门人员对甲方的产品进行推广。

4.7乙方有责任及时反馈产品终端信息及竞争动态，服从甲方有关市场管理的规定，对市场的异常情况应及时与甲方共同讨论、研究处理方案。

4.8 乙方未经甲方同意不可跨区域进行任何销售和推广活动。同时，乙方在分销期限内不可同时经销与甲方产品性质、功能相同或相近的同类产品，否则均属违约。

4.9乙方有对经销区域内规范市场管理的责任，若乙方设立二级分销对市场造成不良影响，如货物流向失控(窜货)、医院终端管理不严、乱定价等情况，均由乙方全额赔偿并承担全部责任。

六. 本合同有效期

本合同一经双方签署盖章后生效。有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。如双方同意续约，任何一方在期满前1个月内书面通知对方。如果某一方不按此合同条款履约，另一方有权终止合同。

七. 本合同未尽事宜，双方另行协商签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。严守本合同各条款之内容是双方的承诺;任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。由于不可抗力(运输事故等)或国家政策变动等特殊原因造成的违约行为，双方协商解决。

八. 本合同最终解释权归甲方。

九. 违约责任：双方同意本合同全部条款. 如有违约，按国家有关法律法规解决。

十. 解决争议的方式：

1.甲方指定向人民法院提起诉讼。

2. 向嘉兴市仲裁委员会提出仲裁。甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为嘉兴。

10. 本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同一式四份，均为正本，双方各执两份。

甲 方：单 位：(盖章)

法人代表： 委托代理人：

电 话： 地 址：

开户行： 帐 号： 签收时间：

乙 方: 单 位: (盖章)

法人代表: 委托代理人

电 话: 地 址: 开户行:

帐 号: 签收时间

**区域总代理合同五**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲方主要生产“国虎”“”牌环保家电(内衣消毒柜、衣物消毒柜、厨房垃圾处理机)，乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。

甲方根据乙方经济能力，和市场开拓能力同意授权乙方在 省 地区(市) ，作为上述产品的独家代理经销商，授权期限为 年 月

日  至 年 月 日。

同时甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共谋发展的基本原则，就上述地区，上述期限内，乙方独家代理、经销甲方产品的相关事宜，协商约定如下：

一、区域

甲方授权乙方在协议授权期限内，在所代理的区域，代表甲方对上述专利产品从事广告宣传、产品销售和售后服务工作。乙方积极宣传推广专利产品，监督市场上仿伪产品，及时反馈给甲方，并协助打假取证工作。

1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。

2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。

3、甲方免费向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。

4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的机型、编号及用户的相关资料。

5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。

6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签定购销合同。

二、价格

1、首次进“内衣消毒柜”“衣物消毒柜”“厨房垃圾处理机”优惠，货值 万元，产品 台，共 台，以后具体价格按价格表执行。

2、全国统一供货价格，具体带运费的产品价格，经甲、乙双方，根据物流运输费等按实结算，或乙方自付运费。

3、出口产品，产品改进，根据成本费用增加等，协商提高产品价格，根据原材料等涨价降价，协商提高或下降产品价格，具体按照新价格表执行。

三、质量问题及处理

1、甲方给乙方提供的产品，须符合国家及有关标准。

2、乙方收到货物后进行检查，如出现质量问题应保管好产品，作好原始记录，属甲方责任给予调换，费用由甲方承担，否则后果自负。如乙方有意制造质量问题，损失、费用等由乙方承担。

3、产品一年内确实出现质量问题，实行三包，小修由乙方负责，大修、包换、包退由甲方负责。

4、在销售过程中，由乙方造成的损失由乙方负责赔偿。

5、超出保修期后，甲方有偿提供配件，乙方负责维修。

四、定额与奖励(单位：万元)(本条暂不执行)

五、购货、付款、结算

1、乙方通过传真或电话方式，直接通知甲方购货品种、规格、数量经双方确认后，款到后十天内发货。

2、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运货费、装卸费由乙方承担。

3、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

六、宣传费及事物支持

为协助乙方开拓地区业务，在乙方首次进货时，产品价格优惠，用于展台、广告宣传等。销售“厨房垃圾处理机”的，免费送展示“洗刷柜”一个，价值300元。

七、首次进货与退货

1、首次进货额为 万元。

2、在协议期限内，乙方经过12个月时间销售后，认为产品不适合本地市场，有权提出退货或换货，退货产品须包装完好、确认产品无损，不影响二次销售。甲方收到货物将在十五日内退款给乙方，或调换同款的其它产品，运费由乙方支付。乙方退货或停销“厨房垃圾处理机”，价值300元展示“洗刷柜”一同退给甲方。

3、如乙方有恶意损害甲方利益的行为，甲方有权不予退货，一切损失由乙方承担。

八、区域保护

乙方不能在代理区域以外建立销售网点，不能跨区串货行为，否则甲方有权扣乙方下次进货50%的货款，如乙方有二次串货行为，甲方有权取消乙方代理资格，并不予退货换货。

九、其他

1、本协议生效前提为双方签订协议，甲乙双方实施了协议约定的首次进货额。

2、未尽事宜：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、代理商在规定期限内或12个月销售任务不达标准时，甲方有权单方面终止协议。

4、乙方在销售过程中，甲方只为乙方提供产品和有关服务，如乙方出现有关问题，责任与甲方无关。

5、如协议执行中发生争执，以双方协商解决为主，也可诉之法律，诉讼地点为甲方所在地。

6、协议一式两份，双方各一份，签字、盖章，首次进货15天内款到后，本协议有效。

甲方：

乙方

**区域总代理合同六**

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，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

二.甲方委托乙方作为甲方专利产品 一次性无痛导尿管 在 地区的独家经销商。

三.合同标的额及市场保证金

1. 合同标的额

标的额1：乙方全年销售额

标的额2：乙方首批进货额

2. 市场保证金

为维护共同利益，确保市场稳定，乙方须交纳给甲方人民币 万的市场管理保证金，合同期满后，甲方在三个月内返还乙方。

四.供货价格详见合同附件

1. 保证金支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户

2. 供货方式：实行现款现货，款到发货原则。

3. 交货地点及运费：甲方在确认乙方货款到帐后及时发货，并承担产品到达乙方经销区域前的一切运费。

4. 包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。

5. 产品质量：甲方保证向乙方提供质量合格的产品，凡由于甲方引起的产品质量问题发生的串货费用全部由甲方承担。

五. 双方的权利、义务承担

1. 甲方的权利

1.1 对乙方的经营有查询、监督权。

1.2 甲方对乙方违反本合同的行为有权直接追究乙方经济、法律责任。

2. 甲方的义务

2.1 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

2.2 有责任向乙方按时、保质、保量提供产品。

2.3 甲方有责任在乙方经销区域内维护其权威性，并积极配合乙方在其分销区域内对产品推广有利的活动。

2.4 甲方有责任对乙方反馈的市场信息予以及时的研究、答复。

2.5 甲方有权根据市场状况定期和不定期的召集乙方共同讨论市场管理及销售相关事宜，乙方应予积极配合。

2.6 甲方有权对乙方在授权区域内连续两个月未有拓展的重点城市和重点医院进行调整，调整区域和医院辰和产品经营权由甲方重新授权，并从乙方授权区域中划出。

2.7 为规范市场，如乙方未经甲方授权而超出经营区域范围和渠道的窜货行为及其他有损于本协议条款的行为，甲方有权要求乙方停止该行为退出窜货区域和医院。对恶意窜货行为(恶意窜货指向辖区外已使用辰和产品医院的倾销行为)需赔偿被窜货区域经销商的损失，同时按所窜货的数量每只产品罚款人民币200元，并有权视恶意窜货在100只以上者取消其地区经销资格及保留诉讼权。

2.8 为乙方提供产品上市所需要的相关资料和文件。

3. 乙方的权利

3.1有在合同规定范围内的自主经营权。

3.2 对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究甲方经济、法律责任。

4. 乙方的义务

4.1乙方提供二证一照(营业执照、税务登记证、医疗器械许可证)。

4.2乙方有权要求甲方在其经销区域内经销权不受侵害。

4.3乙方有责任完成双方签定的销售指标，如连续三个月未能完成销售目标的80%或单月销售低于50%、三甲医院半年内无法开拓至50%的，甲方有权进行调整，调整的区域和医院由甲方重新授权。

4.4 乙方有责任每月提供客户使用产品流向及相关资料，以便于甲方给予市场支持。

4.5如遇产品有质量问题，乙方需收回医院使用过程中的产品和医院相关科主任签名或经医院盖章的证明，并需经甲方确认属实后及时调换。

4.6乙方有责任维护甲方利益及产品形象，并在辖区内组织专业机构指定专门人员对甲方的产品进行推广。

4.7乙方有责任及时反馈产品终端信息及竞争动态，服从甲方有关市场管理的规定，对市场的异常情况应及时与甲方共同讨论、研究处理方案。

4.8 乙方未经甲方同意不可跨区域进行任何销售和推广活动。同时，乙方在分销期限内不可同时经销与甲方产品性质、功能相同或相近的同类产品，否则均属违约。

4.9乙方有对经销区域内规范市场管理的责任，若乙方设立二级分销对市场造成不良影响，如货物流向失控(窜货)、医院终端管理不严、乱定价等情况，均由乙方全额赔偿并承担全部责任。

六. 本合同有效期

本合同一经双方签署盖章后生效。有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。如双方同意续约，任何一方在期满前1个月内书面通知对方。如果某一方不按此合同条款履约，另一方有权终止合同。

七. 本合同未尽事宜，双方另行协商签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。严守本合同各条款之内容是双方的承诺;任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。由于不可抗力(运输事故等)或国家政策变动等特殊原因造成的违约行为，双方协商解决。

八. 本合同最终解释权归甲方。

九. 违约责任：双方同意本合同全部条款. 如有违约，按国家有关法律法规解决。

十. 解决争议的方式：

1.甲方指定向人民法院提起诉讼。

2. 向嘉兴市仲裁委员会提出仲裁。甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为嘉兴。

3. 本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同一式四份，均为正本，双方各执两份。

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

**区域总代理合同七**

卖方：湖北千里马药业股份有限公司(以下简称甲方)

买方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着平等互利、相互尊重的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品有关事宜订立本合同。

一、方式

第一条 经销级别： 省级、; 地、市级; 县市级总经销商。

第二条 经销区域：经甲方考察合格， 授权乙方为 省 市(地区) 县(县级市)总经销商。

第三条 付款方式：

(1) 乙方需付合同履约保证金 万元。(县级：5万;地、市级：10万;省、直辖市：100-300万)

(2) 履约保证金到帐发货：首批根据乙方工作计划数量或履约金额数发货;以后“送二接一”。

第四条 乙方必须完成的月平均销量：省级 件/月，地市级 件/月，县(市)级 件/月。

第五条 乙方首次提货量及价格：(以单价为准)

品种名称 规格型号 单位 数量 单价 金额 零售价

胃痛安合剂 100ml/瓶×96瓶/箱 瓶 35.00

丹蓝益气养阴口服液 10ml×9支×48盒/件 盒 39.8

巴参胶囊 60粒/瓶×96瓶/箱 瓶 96.00

圣安垫(薄型) 40cm×40cm×3cm×20个/件 个 168.00

圣安垫(厚型) 40cm×40cm×6cm×10个/件 个 168.00

合计金额： 佰 拾 万 仟 佰 拾 元 角 分  ￥：

\*以上内容更改无效

二、市场扶持

第六条 甲方可免费提供营销企划方案，电视专题片广告带，报媒广告样稿、终端宣传品样稿。

第七条 甲方可代为培训市场人员(费用由乙方承担)。

第八条 广告由甲方决策及发布，乙方需提供发布计划，此计划若达不到市场发展标准或双方共识，甲方无须通知乙方而对其进行否定。

三、奖励

第九条 乙方根据销售回款总额，可享受如下比例的返利：

销售回款总额 50--100万 100-200万 200万以上

返利比例 年返利1% 年返利2% 年返利2.5%

四、甲方责权及权利

第十条 甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第十一条 甲方承担50件以上(含50件)的长途运输费用，其他运费由乙方自理。

第十二条 甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商(甲方自己建立的连锁店除外)。

第十三条 甲方为乙方调换在有效期内因甲方原因造成的有关质量问题的产品。

第十四条 甲方按合同约定，在合同签订半年内，因乙方无法经营下去，可办理完好包装产品及质量的退货手续;超过半年，甲方不受理。

第十五条 甲方有权建立比乙方级别更高的代理商;

第十六条 甲方有权对乙方的市场经营行为进行督查，督查包括产品疗效界定甲方形象维护，销售区域限制，价格体系维护等。乙方无条件接受甲方督查员的管理。

第十七条 甲方有权调整对乙方出售的价格和零售价格;在甲方向乙方市场或中央、全国级媒体投入广告时，亦随时通知乙方调整价格(书面传真通知有效)。

五、乙方责权及权利

第十八条 乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十九条 乙方有义务和责任维护甲方产品的形象。

第二十条 乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;

第二十一条 乙方必须遵守甲方的价格体系，不得高于市场零售价销售，否则，甲方有权取消代理权，并按双方成交总额的10%追究乙方的经济责任。

第二十二条 乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销量，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第二十三条 为便于甲方有计划组织生产，乙方若需要产品时，必须提前20天通知甲方。

第二十四条 乙方应及时向甲方提出广告需求计划;同时，有责任监督甲方在乙方所在地发布广告的情况，并将监督情况向甲方总部企划部反映。

第二十五条 乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权;

第二十六条 乙方有权优先取得甲方系列产品的代理权;

第二十七条 乙方有权建立下级代理商网络，享受其中的差价，甲方发展乙方的下级代理网络，乙方有权要求甲方返还其差价;

六、违 约

第二十八条 在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第二十九条 乙方不得在授权范围以外从事销售活动，也不得从事任何有损甲方形象的活动，否则，甲方有权追究乙方责任，并要求乙方赔偿因此而给甲方造成的损失。

第三十条 乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，并没收其保证金，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十一条 甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

第三十二条 本合同未尽事宜，双方协商解决;若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

七、其 它

第三十三条 本

“区域代理销售合同书”版权归作者所有;转载请注明出处!

合同有限期 年，从 年 月 日 到 年 月 日 ，在合同期满30天内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格后，方予续签。

第三十四条 本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废。

第三十五条 本合同一式两份，经甲、乙双方签字、盖章和乙方将首批货款汇到甲方指定帐户之后生效，甲乙双方各执壹份。

甲 方：湖北千里马药业股份有限公司 乙 方：

代表签字(盖章)： 代表签字(盖章)：

开户行： 开户行：

帐 号： 帐 号：

税 号： 税 号：

联系人： 联系人：

电 话： 电 话：

传 真： 传 真：

签约地点：      签约时间： 年 月 日

**区域总代理合同八**

区域代理经销合同

委托方：浙江辰和医疗设备有限公司(以下简称甲方)

被委托方： (以下简称乙方)

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，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。

2、甲方委托乙方作为甲方专利产品 在 地区的独家经销商。

3、合同标的额及市场保证金

3.1合同标的额

标的额1:乙方全年销售额 万元;

标的额2:乙方首批进货额 万元。

3.2市场保证金

为了维护市场秩序和价格体系，防止冲货，乙方首批进货时应按进货额的5% 万元给甲方作为市场保证金。

4.供货及相关细则

4.1 合同产品“ ”供货价格

4.1.1产品(1)：型号规格 rmb 元/支。

4.1.2产品(2)：型号规格 rmb 元/支。

4.1.3产品(3)：型号规格 rmb 元/支。

4.2为保障全国经销商的利益，合同产品“遥控电动病床”执行全国统一零售价(“ ”价格表详见合同附件1)。

4.2.1产品(1)： 销售价格rmb 元/张。

4.2.2产品(2)： 销售价格rmb 元/张。

4.2.3产品(3)： 型销售价格rmb 元/张。

4.3 货款支付方式：规定时限内全款汇到甲方帐户

4.4 供货期限：首批进货，甲方在收到乙方全款后5个工作日内发货。以后进货，甲方在收到乙方汇款后3个工作日内发货。

4.5 交货地点及运费：甲方在 广东 省 深圳 市交货。若按乙方指定的交货地点交货，到达交货地点的长途铁路或公路运费由乙方负担(指火车或汽车到达交货地点城市前的费用)，到达该城市后其它省内或短途运费由乙方负担。

4.6 包装标准：甲方保证向乙方提供的产品为标准无菌包装。

4.7 产品质量：甲方保证向乙方提供质量合格的产品，凡由于甲方引起的产品质量问题发生的退货费用全部由甲方承担。

5、铺货

5.1 乙方保证在首批进货到达乙方规定地点30日内，在本合同规定销售区域内的一级重点市场(地区级市)铺货率达到90%以上。

5.2 乙方保证在首批进货到达乙方规定地点60日内，在本合同规定销售区域内的二级重点市场(县、县级市)铺货率达到80%以上。

5.3 在首批进货到达乙方规定地点30日后，对乙方铺货率没有达到甲方标准的一级重点市场，甲方有权取消乙方在该地区的独家经销权，由甲方针对该地区进行重新招商。

5.4 在首批进货到达乙方规定地点60日后，对乙方铺货率没有达到甲方标准的二级重点市场，甲方有权取消乙方在该地区的独家经销权，由甲方针对该地区进行重新招商。

5.5 在合同期内，对于铺货严重萎缩，连续2个月铺货率没有达到甲方标准的一级重点市场和二级重点市场，甲方有权取消乙方在该地区的独家经销权，由甲方针对该地区进行重新招商。

6、 广告宣传费用

各种宣传资料、物料的设计、策划、制作由甲方负责。甲方按乙方进货数量，按宣传品不同进行定期配比。

7、双方的权利、义务承担

7.1 甲方的权利

7.1.1对乙方的经营有查询、监督权。

7.1.2甲方对乙方违反本合同的行为有权直接追究乙方经济、法律责任。

7.2 甲方的义务

7.2.1有按照合同规定维护乙方合法权益的义务

7.2.2有对乙方提供相关服务支持的义务。

7.2.3有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

7.2.4有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

7.2.5保证不向独家经销商区域内的任何其他法人或自然人供货。

7.2.6为乙方提供产品上市所需要的相关资料和文件。

7.3 乙方的权利

7.3.1有在合同规定范围内的自主经营权。

7.3.2对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究甲方经济、法律责任。

7.4乙方的义务

7.4.1有在本合同生效之日起一月内办理好产品在本地区上市一切相关手续，费用由乙方负担的义务。

7.4.2有按照甲方要求按周、月、季上报销售信息反馈表的义务。

7.4.3对甲方的产品情况、经营情况、市场拓展策略等信息有保密义务。

7.4.4有不得经营其他与皿甲方产品相关类似产品的义务。

7.4.5有不得经营假冒、侵权产品及协助甲方共同处理上述问题的义务。

7.4.6不得跨合同所规定地区经营，不得将独家经销权转让他人。

7.4.7乙方有义务向甲方提供实际铺货资料。

8、价格

8.1 乙方在本合同规定的独家销售区域内，保证市场零售价统一。

8.2 在本合同规定的乙方独家销售区域内市场零售价发生严重偏差(被冲货情况除外)，严重影响甲方市场信誉和其他地区销售时，甲方有权单方面取消乙方独家代理权，解除合同，并全部扣除乙方独家经销保证金作为乙方单方面违约的违约金。

9、冲货

9.1 乙方只准在甲方指定区域内从事甲方产品的销售活动，否则视为冲货。

9.2 发生冲货事件，乙方应赔偿被冲货方所造成的经济损失。

冲货量以被冲货方提供的乙方所售甲方产品的数量为主要依据，结合甲方清查乙方产品货物流向结果，经三方认可后(冲货方不到场视为认可)，以零售价减去冲货价所得差额为基数，乙方按2倍赔偿给被冲货方并按总冲货量价值的10%给予处罚。乙方接到罚款通知单后，罚款应在五日内到达甲方财务帐户。否则，甲方有权从乙方的独家经销保证金中扣减，且有权单方面取消合同，并不承担退货责任。

10、 解除合同后的有关条款

10.1 乙方对甲方经营计划、价格、市场信息等全部内容继续承担保密义务24个月。

10.2 乙方退还甲方所有的文件、资料、授权委托书、经销牌等。(均不能保留复印件)。

10.3 合同终止时，如乙方未违反本合同相关条款，独家经销保证金3个月内全额退款。

10.4 合同终止后，乙方与第三方发生关于甲方产品的一切业务往来，甲方不承担责任。

11、 本合同有效期

本合同一经双方签署盖章后生效。有效期自 年 月 日起至 年 月 日止。如双方同意续约，任何一方在期满前3个月内书面通知对方。如果某一方不按此合同条款履约，另一方有权终止合同。

12、 本合同未尽事宜，双方另行协商签订补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

严守本合同各条款之内容是双方的承诺;任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。由于不可抗力(运输事故等)或国家政策变动等特殊原因造成的违约行为，双方协商解决。

13、本合同最终解释权归甲方。

14、违约责任：双方同意本合同全部条款、如有违约，按国家有关法律法规解决。

15、解决争议的方式：

(1)甲方指定向人民法院提起诉讼。

(2)向嘉兴市仲裁委员会提出仲裁。

甲、乙双方可任选其一，诉讼地点为嘉兴。

16、 本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同一式四份，均为正本，双方各执两份。

甲 方：

单 位：(盖章)

法人代表：

委托代理人：

电 话：

地 址：

开户行：

帐 号：

签收时间：

乙 方：

单 位： (盖章)

法人代表：

委托代理人

电 话：

地 址：

开户行：

帐 号：

**区域总代理合同九**

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:

第一章 术语解释

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6条 代理产品类别:a公司产品(vcd、超级vcd、dvd、av中心等)。竞争品牌产品:指行业内主要竞争对手品牌产品约定细则

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。

第二章 权利和义务

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。

第三章承诺与违约

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;

2、为配合乙方销售，扩大甲方产品销量，甲方根据乙方的销量向乙方提供广告宣传和促销费，费用额度由甲方根据市场情况而定;

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;

3、按甲方规定的统一价格范围出货，价格浮动需提出书面报告，经甲方审批同意后方可执行;

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。

6、无条件负责甲方产品在各区域销售时与之相关的一切社会事务，如评检、抽查、新闻 媒介关系及其他突变事宜，并遵照甲方有关要求进行处理;

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:

1、甲方违反此协议所规定的条款，乙方可以书面提出异议及补偿要求，甲方应在尊重事实及双方利益基础上尽快给予解决;

2、乙方违反此协议所规定的条款，甲方有权根据乙方违约情况作出处理决定并有权通报相关的县、镇级经销商;

3、乙方违反此协议所规定的条款，甲方可采取的措施包括:警告、罚款、加价供货、某一时间内断货(在此期间由甲方直接向其县、镇级经销商或客户供货)、取消代理资格等方式;

4、乙方经营严重不景气或不积极推销甲方产品或有其他严重违约行为的，甲方可以终止代理资格;

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;

8、在甲方书面通知乙方取消其代理资格起三个月内，双方结清住来帐务并妥善处理乙方待售的甲方货物;

9、本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

第四章区域划分

第19条 甲方授权乙方负责 域内甲方产品的销售。

第五章其它

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。

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

**区域总代理合同篇十**

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，

(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：

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：

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

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期

**区域总代理合同篇十一**

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同，

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_ 省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_县

合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格 品种 规格 单位 零售价 结算底价/盒 装箱量

四、甲方的权利与义务

1、协助乙方制定并安排乙方代理区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜;

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料;

3、负责向乙方提供用于产品销售、促销、推广、广告所需的文件资料及所需相关证明手续;

4、根据乙方要求，为乙方开具普通发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担;

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担

2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜;

3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的疗效范围;

4、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大代理推广区域甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作;

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况，

合同范本

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货;

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票;

八、退货政策

1、甲方为降低乙方的经营风险，甲方实行退货制度，但未经甲方书面同意，乙方不得擅自将货物退给甲方;

2、甲方在收到退货产品并核查无误后，即日将退货产品的货款汇入乙方指定的银行帐户，同时扣除甲方的相应损失;

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

九、市场保护

1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗拒力除外)按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

十一、其他

1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲 方 ： 乙 方 : (身份证号码或单位盖章)

签 字 ： (盖章) 签 字 : (并按食指手印)

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年月 日

**区域总代理合同篇十二**

合同编号:

甲方:深圳市德创恒利科技有限公司

乙方:

区域形象店邮寄地址:

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律,法规,甲方就乙方申请代理深圳市德创恒利科技有限公司销售的产品及其相关业务等事宜,本着平等互利的原则,经双方友好协商达成本合同条款如下:

第一条 区域专卖店的资格

申请加入加盟店的条件

—,乙方必须拥护中国领导,热爱祖国,并积极参与公司以及政府组织的各项公益社会活动的中国公民.

二,乙方必须具有独立的法人资格(营业执照的法定代表人身份与店主身份相符),并按规定办理当地主管部门规定的相关手续,但乙方营业执照(名称栏)及相关证件中,不能涉及甲方企业名称和产品商标的字样.

三,乙方必须具备六十五平方米以上使用面积的经营场地,门头房选址,应选在当地交通主干道或次主干道.并自备电脑,宽带,dvd,电视,电话,传真等与本产品经营形式相适应的经营设备以及相关具备经营能力工作人员等.

四,乙方与甲方签订本《代理商加盟合同》后,则取得经营甲方产品的权利.

五,乙方首次提货款为人民币一万五千元整(包含资料及宣传品费用);保证金一万五千元整.

禁止以下人员申请成立加盟店或成为加盟店人员

一,未满18周岁的人员;

二,无民事行为能力或者限制民事行为能力的人员;

三,全日制在校学生;

四,教师,医务人员,公务员和现役军人;

五,本企业的正式员工;

六,境外人员;

七,法律,行政法规规定不得从事兼职的人员.

第二条 甲方授权事宜(分销区域及期限)

一,授权乙方在分销区域内可以在工作场所使用甲方的商业名称,产品商标,服务标志以及其它喷绘张贴等宣传品.

二,在 行政区域范围内享有甲方产品分销代理权.

三,授权期限与本合同有效期限相同(自批准成立或合同签订之日起一年内有效),如合同期满乙方要求继续经营,可向甲方提出申请,经双方协商后另行签订合作协议.

第三条 甲方的权利和义务

一,甲方规定统一市场零售价格,并根据乙方的要求及时供应产品.

二,甲方有权对专卖店或服务网点的选址,装饰和经营管理等方面提出指导性意见,有权指导乙方经营并享有对违反法律或公司经营制度的经营人员的处理权.

三,对于乙方在甲方批准建店之日起30天 内未完成经有关部门批准的相关建店手续,或建店后30日内不能正常经营的情况下,甲方有权另选分销商建店,同时取消乙方再建店的资格.

四,甲方向乙方提供销售,结算系统,并为乙方做好相关的技术服务工作.

五,甲方可向乙方的分销商进行有偿或无偿的技能培训或有偿提供培训资料.

六,甲方有权保留对本公司的营销系统和业务操作系统内容进行修订和最终解释的权利.

第四条 乙方的权利和义务

一,乙方获准在授权范围内享有甲方营销系统的使用权并自觉接受甲方的管理.

二,乙方建店后,要向甲方提供本店的营业执照等与地方管理部门规定相一致的相关资质证明,并提供专卖店或服务网点的门头装饰及室内工作环境的照片四张.

三,乙方在自主经营,自负盈亏的前提下,要严格遵守国家有关法律,法规及甲方的各项规章制度.

四,乙方要按时出席甲方定期召开的分销商工作会议和接受甲方的各项工作培训.

五,乙方在经营中要严格规范购,销产品的操作规程:分销商所有购货单据一律在店中的电脑系统中填报,输入单据时,不得随意更改注册信息和银行卡号等资信.

六,乙方不得擅自将区域分销权转让他人,不得同时接受第三方从事与甲方经营范围,经销模式相同或相类似的经营活动,否则甲方有权随时取消乙方分销资格,并赔偿由此给甲方造成的全部损失,其损失额按照乙方在甲方上年度经营额的总和计算.

七,为保证本合同正常履行,乙方必须提供担保人作为经营担保(家庭成员之间担保无效),担保人应

当对乙方的行为承担连带责任担保.

八,对于乙方本区域内由乙方销售的产品应当作好对产品的宣传,产品的注意事项告知等工作,由于乙方没有尽到告知义务所产生的纠纷由乙方负责,其他纠纷仍由乙方先行处理,不能处理的应及时向公司汇报并协助甲方处理相关事务.

九,因乙方对产品的不实宣传引起的纠纷由乙方负责.

第五条 分销薪金结算标准及支付方式

一,甲方支付乙方分销薪金为800元/月,及相应的零售差额补贴;

二,结算方式:按月结算.

三,支付方式:次月10日前,甲方将乙方分销薪金打入乙方账户或银行卡内.

第六条 订货,换货,退货

乙方购货时,除在电脑系统填报单据外,通过汇款的方式(或网上支付方式),将货款(首次购货款额不低于 一万五千 元正)汇入甲方的账号中,乙方货款到帐后2个工作日内,甲方向乙方发货,以后乙方每季度销售不得低于首次进货额.

二,甲方承担乙方正常的货运费用,如乙方有特殊要求或变更到货地点,其超出部分或变更后所产生的费用由乙方承担.乙方有义务负责本区域货物的中转分发,甲方每箱货补助30元.

三,乙方收到货品时应现场验收,如发现产品损坏,短缺或外包装破损应及时与承运方联系,并由承运方出具签字证明,在24小时内以书面方式通知甲方,甲方与承运方协调后再给予酌情处理,如24小时后,甲方未接到乙方通知则视为产品已全部验收无误.

四,乙方在没有承运方出具证明的情况下单方通知甲方其货物存在损坏,短缺等问题,甲方对此不予受理.

五,乙方可在产品出厂日九十日内可以调换同等价值的产品.但换货的产品必须是包装完好无损,无拆痕,其换货往返费用由乙方承担.

六,乙方所提供的邮件及收货信息(邮编,地址,收件人,联系电话)应准确无误,若因乙方提供信息有误而造成的损失,甲方不承担责任.

七,对于乙方所购产品如有特殊情况需要退货时,需在购货之日起三十日内进行,并保证货物的包装完整并无拆开痕迹,其退货所产生的费用由乙方承担.

第七条 违约责任

本合同签订后,如果因单方违约,给对方造成损失,违约方应赔偿由此给对方造成的全部经济损

二,如乙方因违反本合同第四条第七项的约定,除赔偿甲方损失外,甲方有权拒绝乙方的任何清算请

三,本合同中一方对部分条款违约在承担违约责任的同时,不影响合同中其它条款的继续履行.

第八条 合同的终止或解除

一,由于不可抗力原因致使本合同不能履行或不能全部履行时,应于10日内通报对方,并提供不能履行或不能全部履行的有关材料,经对方认可后可以提前终止合同.

二,经双方协商一致,可变更或解除合同,但应提前1个月通知对方,并结清双方的往来账目.

三,乙方保证在合同解除两周前修改带有甲方标识门面,装饰,设施标志等.否则甲方有权拒绝乙方的任何清算请求.

四,如因乙方故意违约造成合同终止,甲方有权对乙方的利益不予清算并由乙方赔偿因乙方违约给甲方所造成的经济损失.

第九条 争议的解决

一,本合同执行期间的未尽事宜或一方的特殊需求,双方应本着平等互利的原则协商解决,并对增加或删除条款签订新的协议,补充协议与本协议具有同等法律效力.

二,本合同在执行过程中所发生的争议应当协商解决,协商不成时,双方均可向甲方所在地人民法院提出诉讼.

第十条 其它条款

一,合同的附件(代理商管理制度等标明本合同附件的公司其他文件)是本合同不可分割的组成部分,具有同等法律效力.

二,本合同一式二份,甲方,乙方各执一份,双方签字盖章有效.

三,双方其它约定事项:

甲 方:深圳市德创恒利科技有限公司 乙方签字: 指印:

甲方 盖 章: 电 话:

传 真:

签 字: 地 址:

市场部电话: 推荐人签字: 指印:

市场部传真: 地 址:

邮 编: 电 话:

签字时间: 年 月 日 签字时间: 年 月 日

**区域总代理合同篇十三**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲方主要生产“国虎”牌环保家电(内衣消毒柜、衣物消毒柜、厨房垃圾处理机)，乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。

甲方根据乙方经济能力，和市场开拓能力同意授权乙方在 省 地区(市) ，作为上述产品的独家代理经销商，授权期限为 年 月

日至 年 月 日。

同时甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共谋发展的基本原则，就上述地区，上述期限内，乙方独家代理、经销甲方产品的相关事宜，协商约定如下：

一、区域

甲方授权乙方在协议授权期限内，在所代理的区域，代表甲方对上述专利产品从事广告宣传、产品销售和售后服务工作。乙方积极宣传推广专利产品，监督市场上仿伪产品，及时反馈给甲方，并协助打假取证工作。

1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。

2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。

3、甲方免费向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。

4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的机型、编号及用户的相关资料。

5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。

6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签定购销

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