# 2024年电子产品代理合同(六篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-12-12

*电子产品代理合同一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_经甲乙双方友好协商，就乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：一、代理产品，区域，期限：1.乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_...*

**电子产品代理合同一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品，区域，期限：

1.乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。

2.代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失乙方不承担责任。

二、双方责任，权利：

乙方：

1.乙方保证甲方所需产品货源的供应。

2.乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。

3.乙方负责技术支持，免费对甲方进行技术咨询，培训，指导。

甲方：

1.甲方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2.甲方必须设立营销网点，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3.甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

4.甲方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密;使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。由于水灾，火灾，地震，干旱，战争或协议一方无法预见，控制，避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快

将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

三、经销条件：

1.甲方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上。

2.协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务：

1.乙方保证产品及配件的.质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2.乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3.乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施。

五、代理价格：

所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

六、运输方式，交货地点，付款方式：

1.交货地点\_\_\_\_\_\_\_\_\_。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2.甲方将货款存入乙方帐户后乙方将货发送给甲方。

3.如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方不承担运输费用。

七、违约责任：

若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

八、其它：

1.因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应以合同法为依据提交仲裁。

2.本协议从签字盖章之日起生效。

3.本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**电子产品代理合同二**

一、合同双方

授权方： （以下简称甲方）

被授权方网络域名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

被授权方公司名称\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

就甲方授权乙方在其特定区域内独家经营\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电子商务代理销售项目，经甲乙双方友好协商，达成以下协议供双方共同遵守：

二、代理经营区域及时限

1、乙方代理经营区域域名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方只能在此区域内经营销售或从事代理业务，乙方未取得本合同之外的书面许可，不能以任何形式跨域名经营销售。

2、本合同代理期限为月日至年日止。合同到期若乙方需要续签，应在合同到期前一个月书面通知甲方，双方协商续签事宜。

3、乙方所拥有的域名和公司名称必须是实名注册并合法拥有的。

三、公司经营技术资产

1、品牌字号形象标识；

2、产品图片

3、统一的广告资源和广告效应；

以上经营技术资产乙方只能分享使用。

四、甲方义务

1、 为乙方提供优质品牌

2、 为乙方提供销售商品的质量检验、配送、结算等服务事项。

3、 为乙方免费提供宣传原始资料，网络销售验证所需的资质材料。

4、 在域名年。

5、 不定期的为乙方提供全国统一设计的海报、宣传单及《网店产品目录》等宣传资料，辅助乙方开拓市场。

6、 进行品牌推广宣传，配合树立域名\_ \_ 品牌形象。

7、 为乙方提供年度授权网络展示专用的证书及牌照。

五、甲方权利

1、甲方拥有对乙方的监督管理权力。

2、当乙方销售及宣传过程中出现对客户的欺骗、货款截留、夹带私售、偷换商品、私自进货等行为，甲方有权单方取消乙方的独家连锁经营权，并不退还诚信保证金。

3、乙方发生其他损害\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 品牌形象及商业诚信的行为，甲方有权单方面取消乙方的代理经营权，并不退还诚信保证金。

4、乙方发生泄露\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 商业机密的行为，包括但不仅限于商品供应方式、商品价格体系，甲方有权单方面取消乙方的独家代理经营权，并不退还诚信保证金。

4、甲方有权根据市场情况新增、停售、调整在售商品，无需向乙方作出解释。

5、甲方有权制定有益于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 项目发展的统一模式政 策、价格策略、促销活动、奖励计划，乙方必须依照统一行动标准执行。

六、乙方义务

1、支付诚信保证金

2、严格遵守甲方全国统一销售价格标准。

3、严格保密 商品价格体系。

4、建立标准化城市服务中心，切实做好经营区域内的商品售后服务。

5、在代理销售区域里开展 宣传活动，并拍摄记录发回总部用于全国的宣传推广。

6、网络销售数量，一年之内不少于\_\_\_\_\_\_台。

7、严格维护 诚实守信、物美价廉的商业形象。

七、乙方权利

1、乙方获得电子商务销售代理 经营权。

2、乙方享有授权区域内 电子商务销售代理项目\_\_\_\_\_\_年的独家经营权。

3、乙方享有

6、乙方代理区域内总销售额达到\_\_\_\_\_\_万元，享有甲方提供的总销售额\_\_\_\_\_\_的销售奖励。

7、乙方享有甲方制定的《代理商保障体系》中规定的所有权利。

8、在依照\_ 全国统一策略、标准和自愿的\'前提下，乙方拥有该区域代理优先续签权。

9、乙方有推荐本地特色商品进入区域销售的权利。

八、附加条款

1、乙方在完成诚信保证金的交纳后，才享有该区域内的独家代理经营权。

2、乙方在协议签订后一周内未完成诚信保证金的交纳，视为自动放弃代理权，协议自 动解除！

3、乙方需在所代理区域内建立

4、乙方需在获得代理区域独家经营权限后\_\_\_\_\_\_月内完成服务中心的建设。

5、乙方需完成服务中心建设后才可获得甲方提供的展示图片、文档资料。

6、乙方所有商品需现款现货。不得拖、欠、赊。

九、违约及处罚

1、甲方违反本协议第四条，负责赔偿乙方

2、乙方违反本协议第六条，甲方取消乙方连锁经营权，并不退赔诚信保证金作为处罚。

3、甲方在乙方协议期及续签有效期间，再次授权其他第三方视为严重违约，除了继续例行授权之外，赔偿乙方所交纳的诚信保证金三倍金额。

4、 乙方在经营过程中发生截留购物代收款、偷换商品、夹带私售、贪墨促销赠品、等 行为视为严重违约，除取消代理销售权之外，赔偿甲方\_\_\_\_\_\_\_元作为违约金。

5、 乙方在经营过程中泄露甲方商业秘密，包括但不限于商品价格体系、供货体系，视 为严重违约，除取消代理经营权外，赔偿甲方\_\_\_\_\_\_\_\_元作为违约金。

6、 乙方不可以跨授权区域发展实体店面，开展地面展销等具体经营行为，一经发现， 将被取消代理权并不退赔诚信保证金。

7、其他违约责任，本着友好协商的原则处理，协商不一致，参照第十条《纠纷处理》执行。

十、纠纷处理及免责

1、本协议内容如有与国家相关法律法规有冲突，以国家相关法律法规具体规定为准。

2、在自然灾害、战争??等有相关惯例列举的不可抗力作用下，双方可免责，自行承担因此带来的损失和责任。

3、甲乙双方如有发生协议纠纷，以友好协商的原则解决，协商不成，可以上诉到国家仲裁机构或者甲方所在地法院，以仲裁结果或者法院判决为准。

本协议一式两份，甲乙双方各持一份，乙方完成诚信保证金后即刻生效，双方共同遵守！

甲方： 乙方：

代表人签字： 代表人签字：

日期：日期：

**电子产品代理合同三**

甲方（供方）：

乙方（需方）：

甲乙双方根据各自的优势，为共同拓展行业市场，经友好协商，同意乙方作为甲方品牌区域代理，并承诺共同遵守协议中各项条款：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在所属区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

2、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

3、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，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

4、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。

5、销售任务：乙方应完成总的销售额为：贰佰万（人民币）/季。如连续不能达成相应销售任务，将重新评估代理商等级。

6、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员（培训设在甲方公司所在地）。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，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）

3、对乙方的优惠：乙方作为销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、合同的变更及终止

1、乙方如连续三个季度不能达到甲方所定下的最低销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

2、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。

四、定货、交货及验收

产品的名称、规格型号、数量都按照甲方传真过来的经过乙方确认后的`订单为准，单价与金额按当时的市场行情双方协商。（注：以后所有甲方订单都按此合同执行）。

1、产品的质量标准：

按甲方产品出厂检验标准执行。

2、供货方式：

一次性或分批供货，乙方每批订货应提前一周以书面订单形式将所需货物的名称、规格型号、数量通知甲方，按甲方确认后的数量和交货日期履行。

3、交货地点、方式及运费承担：

1）交货地点：乙方公司地址若乙方指定地点有变更请及时通知甲方。

2）运费由（）方承担。

4、包装要求：按照甲方公司产品包装规范予以包装。

5、验收方式：乙方向甲方说明产品的品牌、型号和编号，开箱检验，正确调试，保证商品符合产品使用说明明示的配置和产品的质量状况，经乙方确认，当面向乙方交验商品，并介绍产品的使用、维护和保养方法以及三包方式，明示三包有效期，提供三包凭证、有效发货票、产品（选配件）合格证和使用说明。

五、质保规定

1、甲方对其所提供的产品，按生产商提供的质保期为准，向乙方提供质保服务。

2、整机三包有效期内出现质量问题，甲方负责在日内免费维护、修理，并保证修理后的商品能正常使用30天以上，主要部件三包有效期内出现故障，甲方负责在日内免费修理或免费更换新的主要部件（包括工时费和材料费）。

3、自售出之日起7天内，售出的产品出现性能故障时，乙方可选择退货、换货或修理，乙方要求退货时，甲方负责免费为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

4、自售出之日起第8日至第15日内，售出的产品出现性能故障时，乙方可选择换货或修理。乙方要求换货时，甲方负责日内为乙方调换新的同型号同规格商品；同型号同规格商品停产时，负责调换新的不低于原产品性能的同品牌商品，部件差价由乙方负担。

5、三包有效期内，产品出现性能故障，经两次维修，仍不能正常使用的，凭修理记录，甲方负责在日内免费为乙方调换新的同型号同规格商品；同型号同规格商品停产的，调换新的不低于原产品性能的同品牌商品。若甲方既无同型号同规格商品，又无不低于原产品性能的同品牌商品的，乙方要求退货时，甲方负责免费为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

6、三包有效期内，产品出现性能故障，符合上述换货条件的，乙方若不愿意换货而要求退货的，甲方负责退货，并按日折旧率0。25%的标准收取折旧费。

7、三包有效期内，选购件出现性能故障，甲方负责在件。选购件更好两次后仍不能正常使用的，甲方负责免费为乙方退货，并按发货票价格一次退清货款。

8、三包有效期内，乙方凭发货票和三包凭证办理修理、换货、退货。如乙方丢失发货票和三包凭证，但能够证明该产品在三包有效期内，甲方负责修理、更换。

9、属下列情况之一的，甲方不实行三包：

1）超过三包有效期的；

2）未按三包使用说明的要求使用、维护、保管而造成损坏的；

3）非承担三包的一方拆动造成损坏的；

4）无有效三包凭证及有效发货票的（能够证明该产品在三包有效期内的除外）；

5）擅自涂改三包凭证的；

6）三包凭证上的产品型号或编号与商品实物不相符合的；

7）使用盗版软件造成损坏的；

8）使用过程中感染病毒造成损坏的；

9）无厂名、厂址、生产日期、产品合格证的；

10）因不抗力造成损坏的。

六、违约责任

1、除不可抗力外，甲方未按时交货，则每日按合同总价款的向乙方支付违约金。

2、除不可抗力外，乙方付款逾期，则每日按合同总价款的向甲方支付违约金。

3、甲方未在约定时间内修理、更换或退货，应付违约责任。

4、双方确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时通知对方，并说明相关理由。

5、本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更、修改或解除，如一方单独变更、修改或解除，对方有权拒绝，并可要求变更、修改或解除合同的一方承担由此造成的一切损失。

6、本合同在执行中如发生争议，甲、乙双方应协商解决，协商不成时，依法向当地人民法院起诉。

7、本合同自双方签字之日起生效，本合同在执行期间如有未尽事宜，由甲、乙双方协商，另订附则附于本合同之内，其在法律上与本合同享有同等效力。

8、本合同系双方真实意思的表示，双方均应自觉遵守，若一方违约，应向非违约方赔偿损失。

七、其它约定事项：

1、若本合同附有技术协议的，该技术协议作为本合同的附件，是合同的组成部分，以及双方在履行本合同过程中的传真（对帐单、订单、往来信函），均为本合同的补充，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同有效期1年，自月日起至年

3、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方代表签字盖章之日起生效。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**电子产品代理合同四**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的系列安防产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

（1）总代理区域：甲方授权乙方为该区域总代理商，负责甲方的金麒麟品牌汽车防盗系列产品销售、售后服务等在该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

（2）甲方授权乙方代理甲方的产品：福州三富电子有限公司金麒麟品牌汽车防盗报警系列产品。

（3）乙方代理销售的时效期限：从合同签定之日内一年内，即20xx年月日起到20xx年月日止。

（4）乙方总代理销售的区域：

a、在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络；

b、销售甲方规定的安防产品系列及系统集成设备

（5）乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和投诉。

（6）甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

（7）甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

（8）须按实际情况填写《代理商注册登记表》，表中内容发生变更时须书面通知甲方备案；

（9）乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

（10）乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

（11）乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

（12）乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域总代理权。

（13）为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

（14）在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务

（1）甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书（副本）、ce认证、3c认证证书复印件等作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

（2）在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方赔偿一切经济损失。

（3）在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准。

（4）根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。承诺统一调整价格时（只调低不调高），按乙方实际库存数适当返还差价

（5）保证向乙方免费提供技术支持，培训乙方的市场人员和技术人员，协助乙方拓展市场，根据当地市场情况提供必要的宣传支持，并努力做好产品售后服务工作；

（6）负责协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

（8）在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

（9）如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

（10）确保提供给乙方的产品质量合格，售出产品按该产品保修规定三个月包换，一年免费维修、终身维护（人为损坏及不按规定使用造成的人为损坏不在此列，维修仅收材料成本费），并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。

三、经营指标考核和扶持政策

（1）代理考核：乙方获得区域总代理权的资格是首批备货量必须达到万，考核周期四个月：从年月日——年月日，出货总金额不低于万元，并逐提高销售量，销售额是按双方签定的总代理价格计算的，而不是按乙方在市场上的零售价格计算的，计算时，以甲方在相应考核时间段内实际收到的乙方款项累积总金额为唯一依据。乙方四个月销售额如果低于甲方最低要求的80%则乙方自动失去该区域总代理资格。如果乙方完成经营指标万自动延续总代理，从第四个月起，代理商任意一个月定货总金额不得低于万元，否则自动失去该区域总代理资格。另外作为特别扶持，乙方在月日至月日之间（前三个月）完成以上最低业绩总指标万元，可获得甲方市场首期特别扶持资金3000元；全年完成万元以上的部分可获得甲方市场特别扶持返利资金3.5%；中途代理资格被取消则不再计算返利。

（2）服务考核：初期成立不少于5名的销售人员、2名专业安装、1名维修人员的服务队伍，逐步扩大人员。（安装、维修人员的配备，以可支持所发展经销商为准。）合同签订之日起一个月内，建立以宽带为主的传输媒体，在合作期间逐步建立起完善的服务体系。（以及与整体市场销售与服务配套为准。）

（3）甲方以后推出新产品（以甲方公布为准）时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格（总代理价75—90%）一次性购买每款式不超过一台、总金额不超过一万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受此项待遇。

（4）甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

（5）甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

四、关于《区域总代理商授权书》

（1）本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙方开展工作。

（2）乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

（3）区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货

（1）甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

（2）详附总代理商价格体系一份。

（3）甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

（4）货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

（5）乙方应常备货，当月销量超过50万元以上时应提前5天尽早通知甲方，甲方提前准备。

（6）乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，乙方提前支付货款给甲方，并将汇款凭证传真到甲方，甲方收到货款后10天内（可根据乙方需求分批）按约定将货物发往乙方指定地点。

（7）货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由乙方负责。

（8）产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

（9）货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

六、售后服务条款

（1）具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

（2）甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

（3）甲方承诺对乙方接到客户关于产品或服务的投诉，而又在乙方解决能力之外时，按下面规定处理：设备出现质量问题一般（如信号不稳定，有干扰或出现异常情况）：2小时电话指导排除严重（如出现的问题直接影响系统的运作时或是硬件本身的技术缺乏问题）：4小时电话指导排除，否则列为十分严重。十分严重（硬件或软件自身的质量或技术缺陷而损坏不能修复，而直接影响使用时）：5—7日发回原厂维修、服务投诉、客户对产品质量的投诉或售后服务的质量投诉：4日公布原因或处理结果，并采取相应措施消除影响，严重时应承担责任。

（4）维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，运费甲方承担，甲方在接到乙方故障产品品种（5套以下），即安排立即发货（正品）给乙方，而不必等收到故障品。6套以上故障品处理程序根据：先解决用户的问题，我们内部再界定责任的原则，协商处理，但是无论数量多少，甲方收到退回的故障品后，当天必须发出正品。

（5）关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的20%以内，外包装与产品外观不得严重损坏人为损坏不在更换与维修范围内。

七、市场支持及奖励

1、乙方在\_\_\_市区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册，宣传光盘母盘、现场展示模型（每做10万元业绩甲方免费赠送1套车的模演示模型，不到定额乙方可以先打押金1000元取得）等宣传物料。乙方进首批8万元货物时，向甲方支付1000元押金，甲方发展示模型一套给乙方。乙方进货总量达到10万时，该1000元押金由甲方退还给乙方。以后也可以照这样比例办理。

2、乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利（用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子），该部分数量不超过每季度总销量的25%。乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定（一般不超过100套）。特价商品不计入总业绩，也不计入年终返利计算基数。

3、甲方应该尽最大努力，满足特殊顾客要求诸如在主机上丝印自己公司徽标、名称等要求，并尽量在数量较大时只收材料制作费。

4、乙方在取得大型集团或者团体数量较大的`定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计个性化软件、外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的20%（即20%以内全部由甲方承担）时，超出部分由乙方承担75%，甲方承担25%。

5、甲方取得乙方全部首批代理产品款8万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙方。

6、其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。

7、乙方取得甲方在该地区该品牌的独家总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、双方约定：只要乙方是甲方合格的市独家总代理商：

（ⅰ）乙方可以在省目前甲方尚未设定总代理的任何城市设立销售网点，此类网点一律从乙方提货。

（ⅱ）乙方在该区域开展览会期间，可以和省任何地区的意向代理（或者销售商）签约，发展销售网点，权限同上条约定。

（ⅲ）乙方在省任何城市设立独家代理商或者办事处，需向甲方一次性订购5万元的首批货物，而且要在甲方备案，合同内容需要经过甲方同意，甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

八、保密条款

（ⅰ）本协议所涉及的各种文件，协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利益，技术、商业秘密，双方均应严格保密，未经双方书面认可不得向第三者泄密。

（ⅱ）乙方在业务活动中，牵涉到利益的各方，甲方同样有保密的义务。

九、法律效力

1、甲乙双方若发现对方的行为严重违反本协议条款、商业道德和法律规范或损害对方利益时，可以书面形式终止本协议的效力；

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，但是乙方有优先续签权；

3、双方因有关业务方面联系的各种书信、传真件等文字材料，均为有效文件，发件方对其负法律责任；

4、本协议内容仅限甲、乙双方按法规要求使用及阅读，禁止甲、乙双方向无关联单位及个人传播，一经发现，由过错方承担相应的法律及经济责任；

6、本协议未尽事宜，由双方友好协商解决。如协商不成，由申诉方向当地人民法院申诉；

7、本协议一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章之日起生效（传真件有效）。到期终止后，如双方有意继续合作，可以续签。

8、本协议在履行过程中发生不可抗力事件致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

9、协议生效：

（ⅰ）本协议一式两份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，由乙方支付首批提货款，甲方开具区域总代理商授权书及相关文件之日起生效。

（ⅱ）本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，与本协议有同等之法律效力

10、其它约定事项：

（ⅰ）未经双方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。

（ⅱ）双方相互之间做出的任何承诺，均应由双方代表签字盖章后方为有效。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**电子产品代理合同五**

甲方：

乙方：

甲乙双方根据各自的优势，为共同拓展行业市场，经友好协商，同意乙方作为甲方品牌“奋达音响”在广东茂名市区域代理，并承诺共同遵守协议中各项条款：

1、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在所属区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

2、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

3、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，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

4、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。

5、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员（培训设在甲方公司所在地）。

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，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）

3 、对乙方的优惠：乙方作为经销商，可以享受甲方代理最优惠政策。若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

产品的名称、规格型号、数量都按照甲方传真过来的经过乙方确认后的订单为准，单价与金额按当时的市场行情双方协商。（注：以后所有甲方订单都按此合同执行）。

1、产品的质量标准：

按甲方产品出厂检验标准执行。

2、供货方式：

一次性或分批供货，乙方每批订货应提前一周以书面订单形式将所需货物的名称、规格型号、数量通知甲方，按甲方确认后的数量和交货日期履行。

3、包装要求：按照甲方公司产品包装规范予以包装。

4、验收方式：乙方向甲方说明产品的品牌、型号和编号，开箱检验，正确调试，保证商品符合产品使用说明明示的配置和产品的质量状况，经乙方确认，当面向乙方交验商品，并介绍产品的使用、维护和保养方法以及三包方式，明示三包有效期，提供三包凭证、有效发货票、产品（选配件）合格证和使用说明。

1、除不可抗力外，甲方未按时交货，则每 日按合同总价款的向乙方支付违约金。

2、除不可抗力外，乙方付款逾期，则每 日按合同总价款的向甲方支付违约金。

3、甲方未在约定时间内修理、更换或退货，应付违约责任。

4、双方确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时通知对方，并说明相关理由。

5、本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更、修改或解除，如一方单独变更、修改或解除，对方有权拒绝，并可要求变更、修改或解除合同的一方承担由此造成的一切损失。

6、本合同在执行中如发生争议，甲、乙双方应协商解决，协商不成时，依法向当地人民法院起诉。

7、本合同自双方签字之日起生效，本合同在执行期间如有未尽事宜，由甲、乙双方协商，另订附则附于本合同之内，其在法律上与本合同享有同等效力。

8、本合同系双方真实意思的表示，双方均应自觉遵守，若一方违约，应向非违约方赔偿损失。

1、若本合同附有技术协议的，该技术协议作为本合同的附件，是合同的组成部分，以及双方在履行本合同过程中的传真（对帐单、订单、往来信函），均为本合同的补充，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同有效期1年，自 月 日起至 年

3、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方代表签字盖章之日起生效。

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

**电子产品代理合同六**

甲方：（以下称“甲方”）

乙方：（以下称“乙方”）

甲方暂定乙方为四川文理学院终端市场的销售代理商，授权其根据本协议所列的条款和条件，购买甲方的产品并履行销往四川文理学院的产品市场销售及其他相关事宜。

双方基于友好协商，达成下列条款：

第一条 乙方权限

乙方在对甲方相应产品充分熟悉的情况下，负责甲方所生产的电脑及数码产品在四川文理学院的销售，包括：建立营销网络。

乙方负责四川文理学院的市场信息调查、客户意见反馈等市场信息工作。

第二条 乙方的职责

乙方在协议期间：

（1）应执行甲方制定的统一市场价格，并尽最大努力在四川文理学院促进代理甲方产品的销售。

（2）有效地监督分代理人的工作，协调分代理人之间的冲突，统一学校内的商品销售。

（3）保护甲方的无形资产，特别是商号、商标等，保守商业秘密。

（4）乙方有权力在自己区域内积极开拓大客户业务，甲方应给予各方面配合。

（5）乙方应不断熟悉甲方产品的各种功能，掌握使用技巧。

（6）乙方应严格按照双方约定的销售范围进行代理销售，不得跨区销售。

第三条 甲方的职责

甲方应当担保所售产品的品质，提供真实的产品介绍和宣传资料，并及时向乙方提供有关业务所需的信息。

在产品广告策划、产品销售价格条件、合同履行方式等方面，积极配合乙方，在乙方就有关问题提出要求时，甲方须尽快向乙方给予回复。 在乙方提出的要订制某个特定功能的产品时，甲方应尽全力去满足。

在甲方相关的某些产品未推出市场时，应积极的帮乙方寻找相应的替代品。

第四条 定货及售后服务

（1）定货：乙方定购货物时，应写明产品型号、数量、单价、交期及其它要求，传真或发电子邮件至甲方，由甲方签字确认交期后生效。单次订货额高于3000元时，由甲方承担联络费和交通费用。

（2）售后服务：对所售产品出现质量问题的在外观不损伤情况下 包换，保修，（仅收配件费）。

第五条销售提成奖励方式

（1）销售提成：乙方享有销售利润30%的提成

（2）奖励方式：月销售量达到 元，可获得 元的奖励。

第六条 生效及期限

本代理合同有效期自至20xx年6月。（以最后签订日期为准。）

第七条 终止

按照本协议规定期满或终止，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方的赔偿权利。

第八条 协议完全性和修改

本协议所附的产品销售条件及其他附件是本协议的组成部分，在代理过程中，双方达成的补充协议或备忘录均成为本协议不可分割的部分。

除经本协议双方当事人达成一致协议外，本协议书不得作任何修改和变更。

本协议的变更、修改和增补，应采取书面形式并有双方当事人签字。

第九条 适用的法律

本协议的一切条款，是根据签字时中华人民共和国现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在协议生效之后，由于颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使甲方和乙方中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协

议的有关条款作必要的修正和调整，以维护甲方和乙方在协议中的正常的经济权益。

第十一条 争议的解决

在执行本协议时，所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由甲方和乙方友好协商解决。若协商不能解决，调解无效，最终可在所在地人民法院通过相关司法程序解决。

在争执发生时及争执司法程序解决过程中，除所争执并提交司法程序解决的问题外，甲方和乙方都必须按本协议的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

第十一条 通知

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，可用电话、电子邮件方式按对方所列地址寄至对方。

第十二条 其他条款

本合同自双方当事人同时签署日期或最后签署日起正式生效。 如本合同中一条或一条以上的条款无效，其余条款仍然有效。 合同一式两份，双方各执一份，具有同等效力。

甲方： 乙方：

代表人签字： 代表人签字：

日期：日期

甲方： 杭州市xxxx有限公司（以下简称“甲方”）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)

甲、乙双方于 年 月 日, 就甲方授权乙方代理销售甲方生产的“餐饮娱乐服务系统及7寸终端掌上设备”产品为代理商事宜，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

具体条款如下：

1． 乙方成为代理的基本条件

乙方须为合法程序的法人或具有完全民事权利能力和民事行为能力的个人，能够独立承担民事责任。乙方要清楚的了解智友餐饮系统产品的相关内容，并熟悉甲方的代理商制度、产品服务内容、具体业务流程等相关信息，同时在经营理念和价值观上双方要吻合，认同甲方公司发展，有长期共同发展意愿，在产生分歧时优先要服从甲方。乙方在当地餐饮行业里要有比较完善的渠道网络和一定的人际关系，同时要有自己营销团队和销售经验。甲方对提出代理申请者就上述各项内容进行审核确认，决定是否授予乙方代理资格。

2.乙方权利义务

（1）市总代理：甲方授权乙方为该市总代理商，负责甲方的产品销售、售后服务等在该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

（2） 甲方授权乙方代理甲方的产品：杭州市魅旭科技有限公司生产的“餐饮娱乐服务系统及7寸终端掌上设备”产品系列。

（3） 乙方代理销售的时效期限：从合同签定之日内一年内

（4） 乙方总代理销售的区域： 市

（5）乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和投诉。

（6） 乙方须详细阅读并确实理解甲方在其网站上发布的代理商制度的全部内容，并严格遵守代理商制度，以及在向甲方委托业务时，完全按照甲方规定的操作要求提交正确完整的数

据资料并按正确步骤进行。乙方有义务定期浏览甲方网站，以及时了解代理商制度的最新变动。

（7） 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的\'询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

（8）甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益.

（9）须按实际情况填写《代理商注册登记表》，表中内容发生变更时须书面通知甲方备案；

（10）乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

（10）乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

（11）乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

（12）乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域总代理权。

（13）为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，如乙方要建立下级经销商，应提早一个星期向甲方提出申请，由甲方来考察审核通过后，乙方所在地下级经销商方能开展相关业务，否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域总代理权。乙方要对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系，同时对乙方建立的下级经销商的销售情况，乙方应真实客观的以书面的形式定期（每个月月底）向甲方汇报，否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域总代理权。

（14）在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

（15）乙方在与餐饮和娱乐行业签定相关合同时，其合同内容统一由甲方提供，而且乙方不得擅自修改由甲方提供合同内容，否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域总代理权。

3、甲方的职责和义务

（1）甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书（副本）、产品认证证书复印件等作为备份文件。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

（2）在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方赔偿一切经济损失。

（3）在给代理商供货当中保证其产品质量合格。如因甲方产品质量问题给乙方造成损失，由甲方全额承担；

（4）根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。承诺统一调整价格时（只调低不调高），按乙方实际库存数适当返还差价

（5）保证向乙方免费提供技术支持，培训乙方的市场人员和技术人员，协助乙方拓展市场，根据当地市场情况提供必要的宣传支持，并努力做好产品售后服务工作；

（6）负责协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

（7）在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

（8）如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

（9）确保提供给乙方的产品质量合格，售出产品按该产品保修规定三个月包换，一年免费维修、终身维护（人为损坏及不按规定使用造成的人为损坏不在此列,维修仅收材料成本费），并严格按照国家有关“三包”规定执行 售后服务。

（10）在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

（11）甲方应提供技术支持及逐步提供完整的培训体系等各种相关资料给乙方。

（12）当乙方月购货达到销售计划或超额完成销售计划时，甲方增加对乙方广告宣传品力度，为其提供相应的宣传资料和形象资料，以便乙方开展工作。

（13）甲方应保证其产品质量符合相应的国际、国内标准，努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。

（14）甲方应努力做好产品售后服务工作，有针对性的做好乙方提出的问题。

（15）甲方应邀参加乙方组织的代理商年会、产品发布会、研讨会和培训等活动。

4、乙方代理考核制度：

（1） 代理考核：乙方获得总代理权的资格是首批备货量必须达到 万,考核周期5个月：从 年月日-- 年月日, 出货总金额不得低于5万元，并逐提高销售量, 销售额是按双方签定的总代理价格计算的，而不是按乙方在市场上的零售价格计算的，计算时，以甲方在相应考核时间段内实际收到的乙方款项累积总金额为唯一依据。乙方4个月销售额如果低于甲方最低要求的80%则乙方自动失去该区域总代理资格. 如果乙方完成经营指标5万将自动延续总代理。

（2） 服务考核：初期成立不少于5名的销售人员、1名专业安装、1名维修人员的服务队伍，逐步扩大人员。（安装、维修人员的配备，可根据所发展情况为准。）合同签订之日起一个月内，建立以宽带为主的传输媒体，在合作期间逐步建立起完善的服务体系。（以及与整体市场销售与服务配套为准。）

5、产品价格、结算及交货

（1） 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

（2） 详附总代理商价格体系一份。

（3） 甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

（4） 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

（5）乙方应常备货，当月销量超过20万元以上时应提前一个月尽早通知甲方，甲方提前准备。

（6）乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，乙方提前支付货款给甲方，并将汇款凭证传真到甲方，甲方收到货款后3天内（可根据乙方需求分批）按约定将货物发往乙方指定地点。

（7） 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费由乙方负责承担。

（8） 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

（9） 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

6、 售后服务条款

（1） 具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

（2） 甲方产品严格按照国家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。

（3） 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。

（4） 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

（5） 甲方承诺对乙方接到客户关于产品或服务的投诉，而又在乙方解决能力之外时，按下

面规定处理：设备出现质量问题 一般（如信号不稳定，有干扰或出现异常情况）： 2小时电话指导排除严重（如出现的问题直接影响系统的运作时或是硬件本身的技术缺乏问题）： 4小时d时）： 5—7日发回原厂维修、 服务投诉 、客户对产品质量的投诉或售后服务的质量投诉 ：2日公布原因或处理结果，并采取相应措施消除影响，严重时应承担责任.

（6） 维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，运费甲方承担，甲方在接到乙方故障产品品种5套以下，即安排立即发货（正品）给乙方，而不必等收到故障品。

（7） 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进行，外包装与产品外观不得严重损坏，人为损坏不在更换与维修范围内。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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