# 分销渠道合同范本(实用21篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-12-06

*分销渠道合同范本11、为保证甲、乙双方经营利益和有效销售甲方的产品，甲方提供\_\_\_\_\_元人民币作为诚信铺底金，合同到期或终止时乙方必须将诚信铺底金全额支付给甲方。2、乙方应在合同有效期内销售系列产品\_\_\_\_\_\_\_\_万元。3、乙方在合同有效期...*

**分销渠道合同范本1**

1、为保证甲、乙双方经营利益和有效销售甲方的产品，甲方提供\_\_\_\_\_元人民币作为诚信铺底金，合同到期或终止时乙方必须将诚信铺底金全额支付给甲方。

2、乙方应在合同有效期内销售系列产品\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

3、乙方在合同有效期内完成销售任务\_\_\_\_\_\_\_\_万元，甲方按销售额的返利给乙方。

4、乙方在合同有效期内完成销售任务\_\_\_\_\_\_\_\_万元以上，甲方按销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_返利给乙方。

5、合同有效期内销售额在\_\_\_\_\_\_\_\_万元以下则无返利。

6、所有返利都必须是在合同期满且货款结清后的次月甲方以产品兑现给乙方。

**分销渠道合同范本2**

委托方（以下简称甲方）：

受托方（以下简称乙方）：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利原则，就甲方委托乙方代理出租房屋有关事宜达成如下协议：

1、委托代理出租房屋坐落于\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称该物业），面积：\_\_\_\_\_\_\_㎡，出租意向价格：\_\_\_\_\_\_\_\_元㎡/天或\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/月（按实际成交价格为准）。

2、该物业装修情况：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、甲方确保向乙方提供的该物业详细信息真实有效，积极配合接洽乙方介绍的客户。

4、该物业租赁成功，由乙方负责办理签署正式房屋租赁合同，甲方一次性向乙方付清代理服务费，代理服务费按壹个月租金计算，支付时间为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方收到第一期房款后三个工作日内支付给乙方。

5、代理期内，甲方与乙方所介绍的承租方私下完成租赁交易或利用了乙方提供的信息、机会等条件但未通过乙方而与第三方完成租赁交易的，都应向乙方支付违约金。违约金金额为该物业实际代理服务费的贰倍,同时本协议终止。

6、本协议履行期间，甲方与乙方介绍的承租方签定租房协议并支付租房定金后，承租方违约并已预付定金的，甲方同意将其依法没收定金的50%支付给乙方，作为代理服务费。

7、本协议履行期间，甲方与乙方介绍的承租方签定租房协议并支付租房定金后，甲方违约的，甲方仍须按该房屋半个月租金标准向乙方支付代理服务费。

8、甲方已完全理解上述条款，自愿承担本协议涉及的全部法律责任。

9、其他约定：

甲方：

乙方：

**分销渠道合同范本3**

甲方：

地址：

乙方：

地址：

为加快销售回笼资金，有效发挥乙方客户渠道优势，实现甲方在售项目的销售，甲乙双方经友好协商，达成以下协议，供双方共同遵守。

一、 合作内容

甲方开发的项目xxx区(以下简称该项目)位于xx号，甲方同意乙方将该项目在省内外地区进行销售，并授权乙方按照甲方确认的《统一说辞》对外接受客户的咨询、解答、客户服务及协助房屋成交等工作。乙方无权以甲方名义收受任何有关该项目销售的任何形式的款项，无权代表甲方与客户签订任何形式的销售合同或协议或意见书，销售工作概由甲方负责。

二、 甲方的责任与义务

1、甲方必须向乙方提供关于xx区的相关资料，包括：

(1)营业执照复印件;

(2)项目相关资料，包括：总平面图、户型图、地理地位置图、楼书、海报折页等;

(3)其他相关的政策文件等。所有提供的资料需在乙方留存的样本上加盖甲方公章确认并标注仅供乙方对外宣传使用。

2、甲方负责对乙方人员就该项目推广销售的业务技巧、专业知识和服务规范等方面的培训与指导。在乙方执行中，甲方有权对乙方的销售和宣传工作进行监督和规范。若乙方在销售过程中发生与甲方任何人员或委托的代理公司串通等情况，甲方有权终止合同并追究乙方相关的法律与经济责任。

3、甲方应积极配合接待乙方组织的客户参观团，设置参观流程细则，准备相关 手续资料，协助乙方完成现场参观的接待。

4、甲方需及时向乙方反馈客户参观情况的信息，完成乙方带来的客户认购第一国际新区的后续购房手续。

5、甲方需对乙方组织参观团(包括自行组织前往项目参观和参加甲方在当地举办的推介活动及看房活动等)的客户名单予以确认，确认方式为：乙方带客户到达项目现场或参与甲方推介活动前，必须用微信向甲方确认客户信息(乙方提供的客户信息，甲方原则上必须在2小时内反馈)。

甲方授权人姓名：

6、乙方需由法定代表人或指定授权人与甲方进行确认。

乙方授权人姓名：电话

7、甲方在项目推广中所调整的相关销售计划、策略需及时告知乙方，以便进行业务上的紧密配合。甲方须及时将项目的最新销售情况告知乙方。

三、 乙方的责任与义务

1、乙方应充分利用自身客户优势，积极将甲方的项目进行宣传、推广，及时回复客户对甲方项目的咨询并提供相应的服务。

2、乙方将对甲方项目感兴趣的客户组织到现场进行参观或参与甲方在当地组织活动前，需微信方式与甲方确认客户信息。

3、在推广过程中，乙方不得做出任何损害甲方利益的事情，严格执行甲方的营销政策，不得超越甲方授权的许可范围。在推广、促销过程中根据甲方所提供的资料向客户做如实的介绍，不得夸大、隐瞒、或欺诈。在客户认购前，乙方必须与甲方确认所认购的房源没有订出或销售，经甲方书面确认，否则发生的任何经济和法律纠纷概由乙方自行承担。

4、乙方仅作为甲方与客户之间的沟通信息、促成成交的纽带，乙方不得收取购房客户任何性质款项，不得办理销售认购的任何手续，否则甲方可随时终止合约，若由此引发纠纷甲方有权追究乙方相应的法律责任，对于乙方超越授权与客户之间所签订的任何合同、发生的任何经济纠纷概由乙方自行承担。

5、乙方在当地推销所有产生的广告宣传费用及相关费用等由乙方自行承担。

6、乙方在项目推广中的权限范围：

(1)享有甲方所提供并确认的项目宣传资料;

(2)组织有意向客户参观甲方的第一国际新区;

(3)邀约及组织有意向客户参与甲方在当地组织的项目推介类活动;

(4)在甲方书面提供的营销策略范围内进行宣传推广;

(5)负责对甲方项目的.信息传播，协助甲方做好客户服务跟踪工作。

7、客户界定标准：

(1)乙方介绍推介的客户必须是首次到访甲方项目现场或者甲方在当地组织的推介等活动现场;

(2)推介客户之前在甲方有来访、来电等记录，一个月内有效，仍属于甲方客户;超出该时效期的，乙方若推荐成功，业绩算乙方。

8、乙方及乙方工作人员不得与甲方工作人员勾结作假、不得交易客户。乙方及乙方工作人员不得与客户勾结作假、不得向客户承诺甲方优惠以外的优惠。乙方及乙方工作人员不得在甲方售楼处门口一公里之内的范围内宣传及招揽客户等。

四、 乙方佣金结算依据(乙方主张佣金，需同时满足以下四项条件)：

1、乙方介绍的意向客户需满足合同第三条第7款中的规定。

2、乙方介绍的意向客户必须签定《商品房买卖合同》。

3、若乙方人员未能在客户到访前以微信或短信等形式与甲方授权确认人确认就带客户到访现场的，视为无效客户，甲方不予计提乙方佣金。

4、乙方登记客户30日内成交有效，如登记客户30日内未成交，该客户无效。未经乙方维护及重新登记确认，若该客户经其他分销商介绍或自行至甲方案场成交，不视为乙方业绩，甲方不予计提乙方佣金。

五、佣金支付办法

1、销售佣金标准：

协议期内成交，甲方按照每套房屋成交价格的2%支付佣金。

本协议项下的佣金全部为税前佣金，乙方应当自行承担全部税费。

双方同意，在客户缴纳首付款并签订《商品房买卖合同》后，甲方在48小时内支付佣金。但是乙方应当提供发票，在非工作日时间上述支付行为顺延。

2、如乙方介绍成交的客户退房，不予计提乙方佣金。甲方有权从乙方应结算佣金额中扣还。已结算佣金的，乙方应在客户退房之日起三日内将已提取的相应佣金退还甲方，逾期未退还，则乙方每日按应退还佣金额的千分之五向甲方支付违约金，逾期超过【5】日，按照第七条第2款执行。

3、如购房客户签订《认购协议书》后，未能按甲方规定的付款方式付款及签订《商品房买卖合同》的，甲方有权没收购房定金。如果甲方没收购房定金的，甲方需要按照定金的百分之三支付佣金。

4、乙方申请支付本协议项下佣金、经纪人奖励等任何款项，均应当先行出具符合税务局及甲方财务要求的发票。如乙方不能提供约定发票，甲方有权拒付并顺延付款期限。如遇双休日、节假日，则甲方支付乙方佣金时间相应顺延。

六、本协议有效期自签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。协议履行期间，甲乙双方均有权无责任解除本协议，协议自解除之日起失效。已完成的成交额仍按照双方约定标准计付佣金。

七、违约责任

1、在合作过程中，若出现乙方违反协议约定、损害甲方利益的情形，甲方可随时终止本协议，并享有追究乙方法律责任的权利。

2、甲方可根据销售的实际情况决定提前终止本协议，甲方欲提前终止本协议的，应提前七天书面通知乙方，且将已经产生的佣金与乙方进行结算。

3、若乙方擅自收取客户任何款项的，乙方应无条件退回所收款项，所引起的任何法律纠纷，概与甲方无关，由乙方自负费用解决一切纠纷并承担全部责任;同时，甲方有权立即解除本协议，不予支付相应的服务佣金，乙方除应自行承担由此引发之一切后果和责任并应退还已收取的所有销售代理佣金总额之外，还应按所收取的所有销售代理佣金总额的30%向甲方支付违约金，并赔偿由此引致之甲方一切损失。

4、若乙方不实宣传、向客户作虚假承诺的，发生的一切后果由乙方承担。

5、甲方无正当理由延期支付双方已确认成交量的佣金的，按每日应得佣金的千分之五向乙方支付违约金。

6、甲方的销售策略、销控、价格表等情况作为商业机密，未经甲方书面许可，乙方有义务保密并保证不得告知第三方，不得用于本协议以外的用途。若乙方违反本条款，每发生一次，乙方须按照合同期内佣金总金额的20%支付违约金，并赔偿因此给甲方造成的其他损失。

7、乙方及乙方工作人员违反合同第三条第8款的，一经发现，甲方有权解除合同，乙方应当支付总佣金额20%的违约金给甲方。

8、因乙方过错造成甲方损失的或因乙方违约须向甲方支付违约金的，甲方有权在应付乙方费用中直接扣除相应款项，不足部分甲方有权向乙方追偿。

八、本协议自双方签字盖章之日起生效。壹式叁份，甲方持贰份，乙方持壹份，具有同等法律效力。

九、本协议在履行期间，双方产生争议时，可协商解决商不成时，任何一方可向福山区人民法院提起诉讼。

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

**分销渠道合同范本4**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着共同发展，诚实守信，互惠互利的原则，为了明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同协商，就农产品合作事项达成协议如下：

一、代销农产品、规格与价格等乙方提供指定农产品，乙方按照甲方要求配送货物。本协议签订之前，乙方将货物样品（每款一斤）保存在甲方，乙方送货时应严格按照该样品的质量、规格、包装等要求配送货物。农产品名称净重乙方供货价甲方售价备注产品价格应包含内外包装、标贴等相关包装费用（不含增值税发票）。

二、协议范围

1、甲方提供贴牌，委托乙方贴牌生产”\_\_\_\_\_\_\_”牌农产品，采用甲方的公司名称、地址、品牌标识。乙方应按照甲方的要求进行农产品的贴牌生产，并确保这些产品是不侵犯任何第三方知识产权和合法权益的合格产品。

2、甲方利用自身的开发市场、销售贴牌产品。乙方利用其技术、设备、人力等资源生产制造符合甲方要求并经甲方认可的贴牌产品。

3、贴牌产品由甲方销售，乙方不负责销售，非经甲方书面同意，乙方不得将甲方委托生产的贴牌产品转卖给任何第三方。

4、双方合作期满后或终止合作后，乙方不得再以任何形式生产或销售有甲方品牌标识的产品，乙方若违反规定，甲方有权要求乙方按销售所得进行赔偿。

5、甲方有权派员监督、见证贴牌产品的原料、生产、配送整个过程，乙方应予以全力配合与协助。

三、交（提）货地点、方式及费用乙方直接送货到甲方指定地点或双方协定的交货点，单价含运费。乙方严格按订单中规定的数量和日期准时交货。

四、提出交货、质量异常及期限

提出交货、交货数量和时间以订单为准。乙方接到订单后若有异议，应在接到订单\_\_\_\_小时内以书面形式通知甲方，否则视为乙方接受订单。对于不能及时供货，造成甲方损失的，应按订单总额的\_\_\_\_\_%支付给甲方违约金。

五、价格与结算方式

产品价格按甲乙双方确认的价格为准，若价格有变动须经双协商同意，并确定新的价格及执行日期。双方确定货款结算方式为\_\_\_\_\_\_结。

六、质量要求乙方应保证其所提供的产品各项指标符合国家标准并应适时满足国家标准的有关最新要求。乙方应保证其所提供的产品符合相关环保要求。甲方帮助乙方建立产品质量追溯体系。

七、品牌管理

甲方提供的商标（包括包装设计、图形、汉字、英文及其组合等）所有权归甲方所有，乙方只能在甲方授权许可的范围内使用，不得私自转让或扩大其使用范围。双方合作期满后，乙方即无权以任何方式使用任何带有甲方标识的产品。

八、其他约定

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。合同有效期为\_\_\_\_年，从\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日到\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。合同到期后，双方均无意见则自动续约\_\_\_\_\_年。

2、合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。本合同如有未尽事宜，经双方共同协商作出补充协议，与本合同具同等效力。

3、甲乙双方在履行本协议时发生的一切争议均应通过双方友好协商解决，协商不成，可向\_\_\_\_\_\_方所在地人民法院诉讼解决。

4、若履行协议过程中涉及函件送达的，联系方式以本协议所列的为准。若一方存在变更，需提前\_\_\_\_日书面通知对方，否则应承担送达不能的所有责任。

甲方（签章）：

乙方（签章）：

**分销渠道合同范本5**

甲方：（买方简称甲方）

乙方：（卖方简称乙方）

为了明确双方责任，更好的确保工程项目按期、按质完成施工任务。依照《\_合同法》及其他有关法律、行政法规等，并根据本工程实际情况，本着平等、互利、公平和诚信的原则，双方就本工程钢材供货事项协商一致，签订本协议：

一、工程地点：

二、工程名称：

三、钢材承包：甲方现将本工程使用的全部钢材发包给乙方供货，工程约300吨。按“付款方式”中协议付款及时情况下，乙方必须按甲方提供的计划单及时供货。

四、钢材单价：按上海西本新干线网站中南京地区每日报价，每吨加价150元结算，（不含税）。定尺钢材重量计算按国家—20xx标准计算重量，线材按标牌或过磅。

五、钢材质量：每批所进钢材均必须由甲方随机抽样送检，确保符合县建设局建筑材料检测中心的检测标准，保证合格，乙方应提供各个型号钢材质量证明书，甲方应先检测合格无误后使用，否则乙方不予负责，若未经检测使用视同该批钢材产品质量合格。

六、钢材接收：甲方指定、等人为甲方签收钢材代表，上述人员任意一人出据收料单或在送料单上签字，甲方均应认可（可代钢材款欠条）。

七、付款方式：乙方前期为甲方垫资40万元，之后甲方应先付下批应购钢材所需款项，乙方根据数量及时供货。垫资金部分期限5个月（不计息）即20\_年11月底甲方应确保付清所垫钢材款，否则按月息5%结算利息给乙方，（即每万元月息500元计算）但仍不得超过20\_年春节前，确保全部结清。

八、运输卸货：在道路畅通情况下乙方包送料到工地，卸货及卸货安全保障等一切事务由甲方负责。

九、责任保证：如因钢材款未及时到位暂停供货影响施工的由甲方负责。付款及时到位但钢材供货未及时到位的由乙方负责。如甲方在中途使用其他单位或个人的钢材，乙方有权停工并限定甲方在七日内将所欠全部钢材款结清给乙方。

十、违约责任：本协议一经签字，及具有法律效力，双方不得违约。如在执行中发生争执和纠纷，应先双方协调仲裁，解决不了的可向人民法院起诉。本协议一式二份，甲乙双方各执一份，其他未尽事宜另行协商。材料款结清后本协议自动失效。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**分销渠道合同范本6**

甲 方：

乙 方：

地 址：

签约日期：

甲乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，经友好协商达成如下协议：

>一、 合作内容及方式

1) 双方合作期限壹年，从：\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日至 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_ 日 。

2) 如乙方选择代销合作模式，双方所需义务如下：

1） 乙方需向甲方交纳叁千元保证金，保证金在双方合同结束后，如没有违约的情况下将打入乙方账户。

2） 代销范围只限乙方淘宝(淘宝商城)店铺内，

乙方不得以任何形式转让或者委托他人代销，并得到甲方书面同意后，方可调整价格销售，如有违约行为，甲方有权扣除乙方保证金，并且终止与乙方的合作协议，情节严重者，甲方将追究乙方法律责任。

3） 乙方代销的甲方产品，销售价格必需与甲方官方旗舰店同步，如有价格调整，需提前3天与甲方沟通，并得到甲方书面同意后，方可调整价格销售，如有违约行为，甲方有权扣除乙方保证金，并且终止与乙方的合作协议，情节严重者，甲方将追究乙方法律责任。

4） 乙方店铺最少要上架上架产品款式，乙方不得擅自修改或者重新拍摄甲方产品。

5） 甲方应向乙方提供完整的款式数据包，并且安排专门人员负责乙方的日常对接。

6） 因甲方只是向乙方提供产品，不参与乙方具体运营，所以因乙方原因产生的纠纷甲方概不负责。(如因甲方产品产生问题除外)

7） 乙方代销的甲方产品，所上库存数必需按甲方给予的库存数上架或者调整，如乙方没有按甲方提供的库存数上货，出现的超卖问题，由乙方承担。

8） 乙方每天14：30分前所传的成交订单，甲方在原则上会当天发货，如遇到大的活动或特殊情况除外，如有特殊情况会提前通知乙方，14：30分以后的订单将在第二天发出。

9） 甲乙双方合作必需通过淘宝分销平台完成。

10） 甲方免费向乙方提供，产品资料，对应的AD服务，消费者购买产品的邮费，包装物料，免费赠送消费者的礼品。

11） 乙方不得在甲方给予授权的店铺里销售纳纹实体店的服装。如有违约行为，甲方有权扣除乙方保证金，并且终止与乙方的合作协议，情节严重者，甲方将追究乙方法律责任。

12） 甲乙双方结算方式：

当季产品：乙方可获得实际销售额的\_\_\_\_\_\_%

过季产品：乙方可获得实际销售额的\_\_\_\_\_\_\_%

>二、保密

1) 本协议任何一方对在合作过程中所获知的对方未向社会公开的技术情报、客户名单和信息和商业秘密均负有保密义务，未经对方书面许可，任何一方不得自行使用（为履行本协议之目的除外）或将其泄露给第三方（法律法规另有规定除外），否则应承担违约责任，向对方支付2万元的违约金。本款以下的违约金不足以赔偿甲方全部经济损失（包括但不限于政府的处罚及甲方合理的律师费）的，乙方还应足额对甲方做出赔偿。

>三、违约

1) 任何一方（“违约方”）违反本协议的规定即构成违约，应按本协议的规定向另一方（“守约方”）支付违约金，及赔偿守约方因此而遭受的.所有损失。如果违约方严重违反本协议的规定，或严重违背商业道德或法律，或严重损害守约方利益，致使本协议无法继续履行，或继续履行将严重损害守约方的利益，或继续履行已成为不必要时，守约方可以书面通知立即终止本协议。

2) 因不可抗力导致未能或迟延履行本协议的义务，双方互不承担责任。但遭受不可抗力的一方应及时书面通知另一方有关不可抗力的发生，并应采取积极有效的方式阻止不可抗力造成的影响继续扩大。如果遭受不可抗力的一方未能及时通知对方，或未能采取有效措施阻止不可抗力造成的影响继续扩大，则应承担违约责任，并赔偿对方因此而遭受的损失。

>四、其他

1) 本协议经双方签字盖章后即刻生效。双方的合作期限即为本协议的有效期。

2) 协议中未尽事宜双方可协商签订补充协议，并作为本协议的附件，与本协议具有同等的法律效力。

3) 未经另一方书面同意，任何一方不得擅自修改本协议的条款和条件，不得将其在本协议下的任何权利、义务转让给第三方。

4) 甲方并非乙方的代理人，且甲方不因签署和履行本协议而承担乙方作为团购商品或服务的提供方而对甲方用户应承担的责任。

5) 本协议一式两份，甲乙双方各执壹份，每份具有同等法律效力。

甲方：

乙方：

日期：

**分销渠道合同范本7**

甲方:

乙方:

依据《\_经济合同法》，甲乙双方本着平等、自愿、互惠、互利的原则，就乙方分销甲方代理产品事宜双方达成如下协议条款：

>一、合同期限：

本合同有效期自20xx年1月1日起至20xx年12月30日止。

>二、分销区域范围：

甲方同意乙方为湖南 地区/市的.分销商，分销范围为湖南省 。

分销产品类别 190#、320#、420#、600D、1680＃ 、人造革 。

>三、产品分销价格：

1、产品价格以甲方的报价表为准。如遇厂家调价，甲方将提前10 天以书面形式通知乙方执行新价格。

2、乙方应严格按甲方规定的产品批发参考价进行产品销售。

>四、合同结算方式：

1、为保障本协议的顺利履行，乙方须向甲方缴纳保证金人民币伍万元；保证金在本协议履行完毕后，乙方未违反本协议的相关约定，由甲方一次性无息退还乙方。

2、甲、乙双方进行合同结算，乙方向甲方发出的订货单传真件、复印件及甲方送货单等均可直接作为双方结算的依据。

3、协议结算方式：现金支付、银行汇款 。

>五、货物运输方式：

乙方书面订货后（订货数量不得少于1000件（含1000件）），甲方在7日内将货物运送至双方协定地点。件数不够的甲方有权顺延送货时间。

运费承担：厂区至长途发货部费用由甲方承担，货运部至乙方销售部的费用由乙方负责。

>六、特别约定

1、乙方必须保证具有经销相关产品的合法资格，并向甲方提供证明经销资格的相关证件。

2、甲乙双方应根据市场情况共同制定年度销售指标2000 万元及市场营销计划。乙方应积极配合甲方开拓市场，及时向下级客户配货。乙方对于合同项下产品未进货达1个月或连续 3个月未完成销售指标的，甲方有权取消乙方的分销权限。

3、乙方必须在本合同约定的分销区域内销售甲方代理产品，并严格遵守甲方市场管理规定及价格体系，不得高于或低于甲方规定的市场价格。如乙方拒不配合甲方重大营销活动或出现跨区销售、恶意冲货、砸价、揉价等非正常销售行为，在甲方提出书面警告后仍不听劝阻，继续向其它市场窜货的，甲方有权立即停止供货，由此给甲方造成的一切损失，由乙方负责赔偿；情节严重的，甲方有权取消乙方分销权。

4、甲乙双方必须共同保守商业秘密，严格履行本合同。任何一方不履行本合同或违反本合同相关条款而给对方造成损失的，都应承担一切赔偿责任。

5、甲方对于本合同项外的产品，有权在乙方的分销区域内另立分销商，但在同等条件下，甲方应优先给予乙方分销权。

6、乙方应每月向甲方免费提供分销产品的进、销、存等明细表及赠品配送明细表。

>七、产品质量及退货

1、甲方负责提供生产厂家的工商、税务、卫生检验检疫、质量检测报告等一切产品相关资质。

2、不管何种原因退货，乙方应事先向甲方提出退货申请，经甲方同意后方可办理退货手续。未经甲方同意，乙方自行退货的，甲方不予认可，由此造成的一切损失由乙方自行承担。

>八、争议解决

任何一方违反本协议约定，即视为违约；守约方均可根据本方的实际情况，终止本协议的履行。

本合同在履行中如有争议，双方应协商解决。如协商解决不成诉诸法院的，由法院仲裁。

>九、本合同未尽事宜，经双方协商一致，可另行签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

>十、本合同自甲乙双方签字盖章之日起生效。本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

甲 方：吴江市菊达纺织皮革有限公司 乙 方：湖南省卓尚贸易有限公司

甲方:

乙方:

日期：

**分销渠道合同范本8**

1、变更本协议的条款中任何内容，需有经双方签字的正式书面更改文件。

2、本协议期满前一个月，如双方均未提出异议，双方签署补充协议后，本协议自动延期一年。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，连同附件具有同等法律效力。

4、合同条款及其附件最终解释权在甲方。

甲方（签章）：

法定代表人：

开户银行:

账号：

乙方（签章）：

法定代表人：

开户银行

账号：

甲方：（总部）

乙方：（代理商）

根据《合同法》规定，甲乙双方本着精诚合作、平等互利之原则，经友好协商，达成以下协议：

**分销渠道合同范本9**

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_（书信、传真、电报、当面送交等）方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

**分销渠道合同范本10**

（一）甲方的权利和义务

1、甲方授权乙方在规定的销售区域经销\_\_\_\_\_\_服装品牌专卖、专厅、专柜的产品。

2、甲方有权对乙方的销售区域进行严格管理和不定期检查，若发现乙方跨区域供货、窜货，或有损品牌形象等行为，甲方有权对乙方做出相应的处罚。

3、甲方有权终止协议并追究原因产生的一切后果。

4、甲方有权对乙方销售的\_\_\_\_\_\_服装产品的真伪、优劣进行检查。

5、甲方拥有\_\_\_\_\_\_服装品牌商标专利权，有权在协议期限内及核准店铺特定范围内赋予乙方商标许可使用权。

6、甲方有提供品质优良，品种齐全的\_\_\_\_\_\_服装产品义务，并能不断更新产品款式，以满足乙方销售需要。

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

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

一、乙方代理甲方的^v^\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件^v^代理期:\_\_\_\_\_\_\_\_年，代理地区:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、甲方提供软件，乙方负责当地的销售，安装，培训，售后服务工作。甲方承诺提供的软件系统稳定，软件升级，数据准确，系统可以正常运行;属于软件本身问题，甲方有免费修改的义务。

三、甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件

价格:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(不含税)

四、乙方首期必须购买10套\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件，才能获得代理资格。

代理价:按甲方全国统一报价的40 %计算，60 %归甲方所有，其它归乙方。

五、付款方式:甲方提供注册号前一天付清全部款项。

六、双方的权利和责任:双方的其它经营活动与对方无关。乙方在销售甲方的软件时不能用欺骗或非法的方法来销售，如造成甲方声誉严重受到伤害，甲方有要求赔偿的权利。

七、乙方累计完成20个客户，双方可以补签合同:乙方可以有更优惠的代理价。

八、本合同一式二份，各执一份，签字生效。

甲方盖章:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方盖章:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：

乙方：

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“ ”牌全自动麻将桌的事宜，双方达成如下协议：

1. 甲方同意乙方以“贵州永丰七星科技电子有限公司 经销点”的名义对外营业，但乙方不属于我公司的分支机构，经销点财务独立核算。

2. 乙方必须设立与经营规模相适应的经营场所。同时乙方在经营过程中，必须服从甲方的统一政策、统一形象、统一价格和统一服务方面的要求。

3. 乙方与甲方签定合同后，乙方应派遣一名员工到甲方进行麻将桌的安装、维修等技术学习(学习费用由乙方承担)，当乙方不能修理麻将桌故障时，由甲方安排一名人员到乙方辅助维修，维修实际出差费用由乙方承担。

4. 甲方有义务提供相关资料帮助乙方办理各项经营手续，并提供销售的相关宣传资料。

5. 合同期间乙方不得以任何形式经销甲方品牌产品以外的其它产品，如违反本条，甲方一经发现，甲方无条件将乙方其它品牌麻将桌作没收处理，乙方无条件同意甲方没收乙方的甲方品牌产品以外的其它产品。并处\_元/台的违约责任收取乙方违约金。

6. 配件实行以旧换新的制度，但购买超过一年的配件不能以旧换新，乙方将损坏的配件寄还甲方，由甲方重新配寄新配件。

7. 产品的品种、型号、规格由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

8. 甲方以低价发货给乙方，运输费用由乙方承担。

9. 运输过程中货物残损，乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即与我公司业务负责人联系，并经送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向运输公司索赔，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。货品的质量如乙方有异议，应在收货后7天内用书面方式提出，否则视为接受，甲方承诺所有产品自出货当日起如有质量问题一个月内包换(一个月期限为甲方出货当日至甲方收到返修产品当日)。

10. 甲方向乙方的供货价格以甲方制定的代理商价格为准，如有变动，以实际调价为准。

11. 为确保发货及时，乙方必须提前三日向甲方提出订货计划，并将货款汇入甲方的指定帐户，甲方收款后负责将产品发放到乙方指定的接收地，乙方自行提货。

12. 经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

13. 如合同终止,乙方退还甲方提供给的所有产品,甲方按照乙方当时进货价退款给乙方。并且乙方无条件返还甲方向乙方免费提供的所有物品及证书资料等。

14. 本协议期满后，由双方协商是否续签本协议。

15. 本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可向乙方所在地人民法院提起诉讼。

16. 其它补充事项：。

17. 本协议有效期：自本协议签定后至\_\_年\_\_月 \_\_\_日止。

18. 本协议一式二份，甲乙双方各执一份，签名盖章后即生效。

甲 方：贵州永丰七星科技电子有限公司

乙 方：

代理人：

代理人：地 址：

地 址：

电 话：

电 话：

传 真：

传真：

日期：

甲方：

乙方：

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为 辽宁 省锦州市(地)\_\_引流袋\_\_产品的独家经销商。

一、经销品种

规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_包装：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_批准文号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

建议零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/支;经销商价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/支(开增票)(现款现货)

二、代理定额

乙方\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日内购销甲方产品总额为\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

三、供货及结算方式

1.乙方首次进货为\_\_\_\_\_\_\_\_件(每件\_\_\_\_\_\_\_\_支)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货。以后乙方应于每月 25日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

2.甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

3.甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

4.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、优惠政策和支持办法

为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：

五、市场保证金及管理

1.经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签定之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内向甲方交纳\_\_\_\_\_\_\_\_万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

2.市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3.如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方\'代理保证金\'，并取消其代理资格。

4.本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的\'代理保证金\'，不计利息。

5.乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

六、双方义务和责任

1.甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2.甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额

3.乙方根据市场实情，在全国统一零售价的原则下，积极维护甲方价格体系政策，不得乱价而影响全盘市场;

4.合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权;

5.乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

6.乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

七、违约责任

违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失;

八、免责条款

因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任;若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

九、其他

本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容;乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

十、附则

1.本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。

2.本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。

3.双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

4、合同有效期，暂定为两年。

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

甲方： （以下简称甲方） 乙方： （以下简称乙方）

经甲乙双方充分协商，本着互惠互利的原则，就有关xx品牌系列产品千车免费体验活动事宜达成以下协议：

第一条 合作方式

甲乙双方合作开展“xx润滑油千车免费体验”活动。活动开展期间，甲方委托乙方作为“xx润滑油千车免费体验活动”项目执行，全权负责活动参与车主的报名、汽车换油、优惠购油免费洗车等合作相关事宜。甲方负责此次活动的组织及报名者筛选，确定免费换油体验车主等工作，并提供车主免费体验机油产品。

第二条 合作期限

活动时间为20xx年 月 日至20xx年 月 日，合作期限一年。

第三条 合作内容

1、甲方在乙方经营场所开展“xx”润滑油“净芯劲力，有我更节能”千车免费换油征集消费者体验活动，活动分四个阶段：

第一阶段：现场报名。乙方配合甲方，向车主介绍免费换油体验活动，填写免费体验报名卡，收集后交甲方业务人员带回公司。乙方每收集一张有效车主报名卡，甲方给予乙方1元奖励。

第二阶段：收集筛选。甲方客户服务人员打电话给消费者询问了解筛选，（如车型、车况、使用年限、之前使用机油、每公里用油等）对不符合要求车主给予邮寄“xx”润滑油6。8折优惠购油免费洗车卡及小礼品（或返至报名终端店，由乙方代发）。

第三阶段：符合要求的车主由甲方免费提供汽车润滑油更换机油

2、本次活动仅限汽油机车主参与，柴油机汽车不参与本次活动。

3、本活动优惠购油免费洗车卡实物见附件。

第四条 双方的权利与义务

1、甲方认可的免费换油体验车主如在乙方场所换油，由甲方负责免费提供汽车机油，甲方将以货的形式配送给乙方。

2、甲方负责全部宣传物资的制作（宣传单、体验报名卡、活动宣传海报、X架等）及配送。

3、甲方对于乙方提供上来的客户有效申请报名资料给予1元/条奖励，多报多奖，最高奖励3000元，可换取货物或是兑换现金。（所提供报名资料必须打得通、名字和电话对得上号、有车且不可重复等）。

5、如乙方具有洗车经营项目，车主凭甲方赠送的“优惠购油体验免费洗车卡”（以下简称购油洗车卡）在乙方经营场所按指定优惠折扣购油后，乙方负责为购油者提供一次免费洗车。该次免费洗车乙方凭购油车主提交的“购油洗车卡”向甲方申请补偿，每张“购油洗车卡”兑换人民币10元，甲方以现金或货物的形式返还乙方。

6、乙方需在店内油品区显著位置摆放XX润滑油样品陈列

7、乙方在活动期间协助甲方散发活动宣传单张、收集参与者报名信息。

8、乙方应配合甲方为此次活动中免费体验车主无条件提供汽车更换机油、车况故障诊测服务（不含维修）。

9、乙方对持有甲方公司印发的购油优惠券客户，严格按照优惠券标准执行。

10、活动期间乙方应按甲方统一建议零售价执行销售及优惠折扣（附统一价格表），如未按甲方指定的建议零售价销售的，甲方有权拒绝支付本次促销活动所承诺的奖励。

11、甲方负责本次活动的相应媒体宣传及推广。

12、乙方有义务采取包括现场张贴店堂海报、放置易拉宝等形式配合甲方做好活动宣传告知工作，并做好工作人员对活动的介绍工作。

13、甲方有权监督乙方是否按要求向甲方体验活动参与车主提供协议约定之服务。

14、任何一方违反本协议的约定，不履行、不完全履行或者延迟履行本协议的约定，均应向守约方承担违约责任并赔偿因此造成的守约方的损失，守约方并有权终止本协议的履行。

第七条 其他约定

1、甲乙双方在执行协议过程中如有争议，应协商解决。如协商不成，双方应向甲方所在地人民法院提起诉讼。

2、本协议自双方负责人或授权代理人签字并加盖公章之日起生效。本协议正本一式二份，双方当事人各执一份，具有同等法律效力。

3、本协议未尽事宜经双方另行协商可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

甲方：（公 章） 乙方：（签 章） 甲方负责人 乙方负责人

或授权代理人 或授权代理人

（签字）： （签字）：

年 月 日 年 月 日

甲方：

乙方：

为共同开辟某房地产项目的房产在xx外的销售市场，经甲、乙双方友好协商同意由乙方代理服务，本着互惠互利的原则达成以下协议，以资双方共同遵守。

**分销渠道合同范本11**

1、乙方可获得甲方的销售培训及电话技术支持。

2、配合甲方跨地区性或全国销售宣传活动，努力开拓市场。

3、乙方有义务遵守有关的商业秘密，并以书面形式每月一次向甲方书面或电子信件汇报当地的市场动态及其行销计划和策略。

4、乙方在媒体上刊登的代理服装价格和实际销售价不得低于甲方制定的统一市场零售价。如有证据证明乙方违反甲方的限价规定（如低价销售现象）并不能改正的，甲方有权要求乙方赔偿，情节严重的，甲方有权终止对乙方的代理授权，并取消其区域代理资格。

5、乙方对所售服装客户必须建立完整的客户服务档案，甲方须对客户进行备案保存。

6、乙方可以在甲方授权范围内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理的名义但不能以独家代理等具有排他性的名义进行宣传及商业活动。

**分销渠道合同范本12**

1、乙方未经甲方总经理的书面同意，不得对甲方的销售人员借钱、借物，否则，由此导致的损失甲方不予承担。

2、乙方必须按照甲方的要求，直接将货款电汇至指定的账户，否则由此造成的损失，由乙方自行承担，甲方不承担任何责任。

3、甲乙双方合作中，就某事宜达成共识，应以书面形式并经双方签字盖章认可为依据，甲方销售人员的口头承诺，不视为有效。

4、为便于甲方对产品质量进行跟踪，在产品销售后\_\_\_\_\_\_\_天内乙方应将产品安装使用单位的相关信息提报甲方备案，便于甲方进行技术安装指导，协助乙方做好售后服务工作。

5、乙方应对合同所有内容和甲方提供的资料文件等承担永久性保密责任。

**分销渠道合同范本13**

甲方（买方）：

乙方（卖方）：

根据《\_合同法》及其有关法律法规，为明确甲乙双方的权利义务，甲、乙双方经友好协商，就甲方在合约期内向乙方采购产品，达成如下协议，以资共守。

>第一条产品的采购

1、甲方不定期地向乙方采购产品，预计总金额万元（大写：万元）。

2、甲方向乙方采购产品的品种、数量、价格以甲乙双方盖章确认的订单或单次采购合同为准。

>第二条产品的质量

1、乙方向甲方供应的产品的质量应当符合该产品的国家标准、行业标准，没有国家标准、行业标准的按照通常标准或符合合同目的的特定标准。

2、乙方在每次向甲方供应产品时，双方可在订单或单次采购合同上对该产品的具体质量标准进行约定。乙方在向甲方供应产品的同时应当提交所供应产品合格证或质量保证书。

>第三条产品的价格

1、甲方向乙方采购的产品，均由双方协商订价。

2、基于保护商业秘密的需要，甲方采购的产品交易价格以双方盖章确认的订单或单次采购合同为准，订单或单次采购合同为本合同的组成部分，甲方不得向任何第三方透露。

>第四条产品的交货、运输及验收

1、供货时间与交货地点由具体的订单或单次采购合同规定；

2、若甲方更改订单或单次采购合同，甲方应提前三日内告知，乙方在收到甲方的更改通知后未答复，视为乙方不同意按更改后的订单交货；

3、运输方式（以下方式可供选择）：

□甲方自提，运输费用由甲方自行承担

□乙方安排产品供应商直接发货至甲方指定地点

□乙方安排运输至甲方

若本合同运输方式为非自提，乙方须保证在收到甲方订单或单次采购合同后，严格按照甲方指定的时段，在规定期限内将产品送抵甲方指定地点，该指定地点若为甲方指定仓库，则乙方在送货到目的地后，应取得甲方的签收回执；若乙方应甲方要求直接将货物运送至甲方指定客户，乙方在送货到目的地后，应取得客户的收货确认单。

在运输途中，甲方擅自变更收货地址，乙方同意变更，但由此产生的一切额外费用由甲方自行承担。

货物送达甲方指定地点后，由甲方自行负责卸货，费用由甲方承担。

4、验收：在乙方交付货物时，甲方应对产品的品牌、规格、型号、数量等进行验收，对于不符合合同规定的产品，甲方有权拒收。若甲方对乙方交付的产品有异议，应在收到货物后3个工作日内提出，甲方逾期不提出异议，视为甲方验收合格。

>第五条产品的包装方式

1、乙方向甲方供应的产品的包装应当按照国家规定的通用方式。没有通用的方式，应当采取足以保护产品的包装方式，保证产品安全、卫生的运抵甲方。

2、乙方产品包装之标示应符合国家法律法规的规定，对于产地、原材料、用途、使用方法等必须有清晰的标示。

3、双方可在订单中订明具体产品的包装方式标准，甲方可要求在产品上贴上货号、条码、标签。产品的包装费用由甲方负担。

>第六条知识产权的保护

乙方应当保证其所提供的产品不存在任何知识产权的瑕疵。如因乙方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益，给甲方造成经济损失时，乙方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

>第七条违约责任

1、甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、乙方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足；造成交货延迟的，每延迟1个工作日应当支付延迟交货金额万分之六的违约金。

3、由于乙方产品质量问题导致消费者退货、换货等其他售后纠纷或者甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理。

>第八条合同的解除

1、任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前30个工作日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。

2、任何一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除。

（1）受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其它丧失合法经营身份或资格的情况发生时；

（2）申请破产、进入清算程序，或陷入无力偿付债务或资不抵债的状态，或其它有充分理由可认为财务状况恶化或有该可能性时；

（3）未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的。

>第九条合同期限

1、本合同有效期自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

2、合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订合同；如未签订新的合同，甲方仍然下达订单且乙方接受的，视为原合同自动顺延。

>第十条不可抗力

不可抗力是指本合同生效后，发生不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的事件，如地震、台风、水灾、火灾、战争等，致使直接影响本合同的履行或不能按约定的条件履行，发生不可抗力的一方应立即通知对方，不可抗力造成的损失，双方互不承担责任，但要采取措施防止损失扩大，并在合理的时间内协商继续或解除合同。

>第十一条争议解决方式

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决；协商不成的，应向乙方所在地的人民法院提起诉讼。

>第十二条其他

1、本合同涉及的通知，应当以书面形式确认，并在通知方通过邮局以挂号信、特快专递等形式寄达本合同约定地址或被通知方工作人员签收后，视为送达。

2、本合同订单为合同的有效组成部分，按照双方约定的解释顺序进行解释。

3、本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

4、本合同经双方法定代表人或委托代理人签署并加盖单位公章或合同专用章后生效。

5、本合同一式贰份，双方各执壹份，每份具有同等法律效力。

甲方（签章）：

乙方（签章）：

**分销渠道合同范本14**

买方（甲方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方（乙方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方友好协商，就甲方向乙方采购办公用品及耗材事宜达成协议如下：

一、甲方向乙方购买办公用品及耗材，具体见采购清单，乙方向甲方免费提供送货及售后退换等服务。

二、在同等商品中，乙方应按最低优惠价格提供给甲方，具体价格见清单。价格调整应经甲方书面同意后方可执行。

三、一般送货时间为一个工作日或以订单上甲方要求时间为准，如遇甲方有急用商品订单，则以最短时间将所订商品送到指定地点。

四、办公用品送到甲方后，由甲乙双方共同对数量进行清点，使用中出现质量问题乙方仍应负责更换或退货，或根据甲方要求进行价格折扣。

五、每个月结束后个工作日内，乙方提供发票及甲方签收的送货回执单，经甲方确认后按实际发生的金额每月结算一次。

六、乙方保证所提供的所有商品为原厂产品，质量符合甲方的要求和有关质量标准，如不符甲方有权退货。

八、如乙方未按规定时间提供商品或提供的商品有瑕疵，每出现一次承担元违约责任，并赔偿给甲方造成的损失。

九、其它约定

1、本合同执行过程中发生争议，双方友好协商解决，协商不成向甲方所在地法院诉讼解决。

2、本合同自签订之日起生效，有效期一年；本合同一式二份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**分销渠道合同范本15**

1、甲方产品的价格以甲方盖公章的价格表为准，甲方视成本及市场原材料变化有权更改供应价格，但应提前\_\_\_\_个月通知乙方。新价格调整前已付款则无论甲方价格做任何调整本批货以原供价为准。

2、结算方式：先款后货，甲方在收到乙方货款\_\_\_\_\_日内按乙方指定地点将货物发出。

3、付款方式：由乙方将货款存入甲方指定的银行账户。乙方不得将现金交与甲方业务人员，否则由此产生的一切不良后果由乙方负责。

**分销渠道合同范本16**

1、利用各种形式开展多渠道销售工作。

2、在广告计划推广及销售过程中应如实介绍本项目，不得有违法或虚假、夸大、误导购房者的行为，否则应承担相应的责任。

3、未经甲方书面同意，不得擅自更改甲方所确认的商品房买卖合同书的内容。不得超越甲方授权向购房者作出任何承诺。特殊情况下，如确需对商品房买卖合同作出修改或补充，需事先征得甲方书面同意方可进行，否则应承担由此产生的后果。

4、执行甲方制定的营销策略。甲方确定给购房客户的促销让利措施，乙方应如实给客户。

5、乙方销售价格必须严格执行甲方指定的价格表，销售价格不得低于价格下限或高于价格上限。

6、乙方和乙方工作人员在代理本项目销售工作中所发生或遭受的非甲方原因造成的损害，由乙方自行承担。

7、乙方在代理销售本项目的过程中，应妥善做好安全工作，确保购房客户的人身财产安全。因乙方行为造成他人人身、财产之损害均由乙方负责。

8、乙方在代理销售本项目过程中，不得收取、截留购房客户的购房款项和任何款项。

9、组织和安排客户实地考察并介绍本项目情况。

10、协助甲方及开发商财务人员催收客户购房款及办理按揭手续。

11、为甲方保守相关的商业机密。

**分销渠道合同范本17**

1、乙方所代理甲方的产品，甲方按统一折扣价供应，甲方执行“款到发货原则”，乙方先将货款汇入甲方指定账户，甲方才给予供货。

2、货物运输费以及专卖店配套用品的运输费由乙方承担（包括一切货品保险，装卸费用，退货运输费）。甲方负责为乙方代办承运手续。

3、对帐：甲乙双方保留发货清单、票据及凭证进行账目核对。要求双方财务每月底对帐一次，并在传真单上签名确认，传回甲方财务部。

**分销渠道合同范本18**

甲方：

乙方：

兹因乙方对甲方所提供产品之认识，愿诚信合作，共同拓展业务，遵从公平、互利、诚实、信用的原则，经双方协商一致，达成以下事项以共同遵守：

第一条、乙方销售地域及范围

甲方授权乙方为其经营的区域内销售甲方提供的系列产品。

第二条、甲方权利和义务

1、甲方在区域内有义务做好广告宣传及其它相关产品推广工作。

2、甲方保留调整产品市场价格政策，变更营销策略的权利。

3、若乙方连续\_\_\_\_\_\_\_个月达不到所规定的最低进货量时，甲方有权取消乙方的经销商资格。

4、甲方须维护乙方的一切商业秘密。

第三条、乙方的权利和义务

1、保证遵守国家的法律、法规和市场秩序，进行合法经营。

2、市场投入费用必须保证真实。

3、不得经销其它与甲方有竞争性的同类产品。

4、有义务向甲方及时提供市场反馈信息和合理化建议。

第四条、产品及价格

1、甲方所提供之产品必须符合\_有关质量标准，并提供乙方销售甲方产品所需要的相关质检报告。

2、乙方销售的甲方所供产品之价格，应依甲方提供的零售价为标准。情况严重时甲方有权停止供货。

3、乙方需配合甲方的销售政策，在乙方各店的上货率为\_\_\_\_\_\_\_%且将甲方产品陈列于主要竞品旁边。

4、甲方在某时段的促销政策乙方应及时、准确的告之消费者，并配合甲方促销政策的有效实施。如乙方促销活动执行不到位，或善自更改促销政策，甲方可依情况取消下月乙方促销活动。

5、乙方需保证甲方为经销系列产品唯一的供货商。若出现窜货甲方有权停止一切促销及费用支持，并追究相关责任。

第五条、送货方式

1、甲方负责把产品运至双方约定的地点，双方指定收货联系人为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方在接到甲方货物和送货单时即验收，如发现数量短缺或有质量问题，乙方应及时通知甲方业务人员，核实后退货或补货根据实际情况与乙方协商解决，一经收货后，产品或产品任何部分随后发生的损失或损害的全部风险(由产品质量本身造成的损失除外)须由乙方承担。

第六条、结算方式

先款后货。甲方与乙方的货款结算方式为款到发货，订货付款以款到甲方指定账号为发货原则，甲方指定账户为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第七条、甲、乙双方在合作期间如有纠纷、争议，应友好协商解决，如协商未果，可向甲方所在地法院提起诉讼。

第八条、本协议如有修改或增加条款，经双方同意另行补充执行。

第九条、本协议一式\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_份，自双方签字盖章后生效。

甲方(签字)：

乙方(签字)：

**分销渠道合同范本19**

1、甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。

2、开季后，追加货品时，一律现款现货。

3、甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。

4、若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1%-5%。

5、该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，月平均进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

**分销渠道合同范本20**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称乙方)

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌运动手表(含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商标的包装品、物)，特许给乙方在 (省、市、县、区)辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

1.甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书;乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售;甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2.以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和\_\_\_\_\_\_\_\_年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3.乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量\_\_\_\_区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4.甲方给乙方的货款垫底资金为元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5.关于运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6.关于经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，以甲方的授权委托书为准;那么乙方每年年底交回授权委托书，经由甲方年检审后重新授发。

7.如果乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权利随时取乙方的代理经销资格。

8.此份协议一式两份，甲方和乙方双方各执一份。

甲方代表：

乙方代表：

**分销渠道合同范本21**

（1）质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在\_\_\_\_\_\_天内返回（日期以收发货品的包裹票为准），甲方应予无条件换货。

（2）退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货（在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件）。期限一个月（日期以收发货品的包裹票为准）返回的货品必须完好无损（含吊牌）无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

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