

# 最新独家区域保护协议书(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 独家区域保护协议书篇一

合同编号：\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

甲方拥有自主知识产权的专利产品\_\_\_\_\_，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。

经甲乙双方友好协商，本着平等互利的原则，达成如下协议：

### 一、合作方式

#### 1. 经销商

要求：管理规范有一定规模的销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

#### 2. 代销商

由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

## 二、产品价格

全国统一零售价：\_\_\_\_元/套(外机双风机和内机的柜机均按二个计算)

乙方提货价：\_\_\_\_元/套

## 三、订货及结算方式

乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。

提货时付清货款。

## 四、双方权利与义务

乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。

不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

## 五、其它

为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1. 甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_%作为推广费返还给乙方

2. 乙方的月销售量达到\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_%进行返利。

3. 乙方可介绍和发展下级经销、代销商。

乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_ %奖励给乙方。

4. 乙方一次性提货\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。

代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：（盖章）\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

乙方：（盖章）\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_

## 独家区域保护协议书篇二

法定代表人：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利，共同受益的原则，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就甲方所代理\_\_\_\_\_产品委托乙方在\_\_\_\_\_城市经销的事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

### 第一条 经销范围

经销产品名称为\_\_\_\_\_系列产品。

销售地域：乙方向甲方支付\_\_\_\_\_万元加盟费，甲方授权乙方

为\_\_\_\_\_地区的总经销商。

## 第二条 合同期限

本合同有效期为\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

## 第三条 经销价格

1. 地区经销价见价格表（附件1）；
2. 地区经销价为不含税价。

## 第四条 甲方义务

1. 向乙方颁发总经销证书，合同期间内不在该地域内另设经销商。
2. 及时向乙方提供产品信息、价格变动情况，并向乙方提供经营所需有关宣传资料等。
3. 与乙方共同制订地区营销方案，协助乙方做好市场开拓和销售工作。
4. 合同签定后，由甲方负责培训人员等工作，期间甲方人员费用由甲方承担。甲方根据乙方的发展情况，适时派人员进行对乙方扶持，期间甲方人员的费用由甲方承担。
5. 甲方应提供包装完整，并具有中英文说明标贴的合格产品。
6. 采取有效措施调解和处理规范市场的工作。
7. 如因甲方提出市场促销需要打折，促销时间所销售的产品供货价应作相应的下调。

## 第五条 甲方权利

1. 如乙方违反市场规范甲方有权对其进行处置。
2. 乙方广告宣传经甲方审核后方可进行。
3. 有规范市场统一销售底价的权利，乙方不得自行定价。
4. 甲方对乙方制定实施的营销方案有指导权。

## 第六条 乙方义务

1. 乙方应维护甲方的企业形象和产品声誉。
2. 合同期内，乙方不得同时经销同类其它品牌的产品。
3. 不得用其它品牌的产品换上本合同第一条约定产品的商标或包装进行销售，不得仿冒本合同的第一条约定产品。
4. 乙方应自觉保护甲方的商业机密和知识产权。
5. 乙方应积极开拓和发展本合同第二条规定区域内销售网点，并实施管理，提供配套服务。
6. 乙方按规定的统一市场零售价进行市场销售，不得参与低价竞争活动，遇到市场促销活动需要打折，须事先征得甲方批准。否则乙方促销期间低价销售部分应按照甲方制订的统一零售价的5倍对甲方进行赔付。
7. 乙方必须合法经营，未经甲方授权不得在任何场合以任何方式冒用甲方名义进行经营活动。
8. 乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备的证件。
9. 乙方应在提货前全额支付订货清单约定的货款，否则甲方

有权拒绝供货。

10. 乙方应于每月5日前以书面形式向甲方汇报上月实际销售数量及当月库存数量。

## 第七条 乙方权利

1. 享有该区域的总经销权。
2. 享有甲方提供市场指导和相关资料的权利。
3. 享有甲方“地区经销价”的优惠权。
4. 享有多销多进的权利。

## 第八条 交货地点与运输方式

1. 交货地点（本合同履行地）：\_\_\_\_\_。甲方凭乙方定货清单，在收到乙方货款后十天内发货或另行商议。
3. 乙方可自行提货，亦可委托甲方代办托运（凭乙方委托书），运费及货物保险费由乙方承担。
4. 乙方提货前发现产品包装破损，乙方应在收货前请运输公司出具破损证明，并以书面形式通知甲方，由甲方确认后，负责与运输公司交涉处理，并负责调换破损产品，运费由甲方承担。

## 第九条 货款结算方式

甲方收到乙方全额货款后发货，如需开增值税发票另加6%。

## 第十条 产品保证

1. 甲方所供产品保证质量合格；

2. 因甲方所提供产品的质量不好要求调换时，应在48小时内以书面（邮件照片）形式通知甲方进行处理。

## 第十一条 违约责任

乙方不能履行合同第五条第一款的行为持续两个月，则视为乙方违约，甲方有权单方面终止合同。

乙方履行合同不符合本合同第一条、第六条第2.3.6.7.8.9.10.款的规定，则甲方有权终止合同，乙方应承担壹万元的违约金，如违约金不足以弥补甲方损失的，乙方仍应承担赔偿责任。

乙方违反合同第十一条第二款的约定，未能通知甲方或擅自为处分行为，则由乙方承担。

甲方未能在约定的时间内供应产品，则每逾期一日应承担逾期货物部分万分之二点一的违约金，但因乙方原因或不抗拒因素而导致的供货迟延除外。

甲方在合同有效期内，未经乙方同意在第二条规定区域内设立其他经销商的，造成乙方损失的，甲方应承担相应的赔偿责任。

## 第十二条 奖励标准

甲方对乙方销售奖励标准见附表（2）。

## 第十三条 合同的终止、变更

本合同履行期届满，合同终止，乙方如需继续履行合同的，应提前一个月向甲方书面申请，经双方协商一致后，合同另订。（或由甲方出具本合同顺延的通知函，但必须由甲乙双方签字并盖章方可生效）

本合同终止后，乙方应将样品回赠公司，否则乙方应承担一万元违约金。

#### 第十四条 陈述和保证

甲方向乙方陈述和保证如下：

1. 其是一家依法设立并有效存续的企业；
3. 本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务。

乙方向甲方陈述和保证如下：

1. 其是一家依法设立并有效存续的企业；
3. 本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务；

#### 第十五条 保密

一方对因地区经销\_\_\_\_\_产品事宜而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

#### 第十六条 补充与变更

本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与合同具有相同法律效力。

#### 第十七条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。



## 第十八条 争议的解决

本合同书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

本合同各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向原告所在地人民法院提起诉讼。

## 第十九条 生效条件

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字盖章之日起生效。

本合同一式\_\_\_\_\_份，各方当事人各执\_\_\_\_\_份，具有相同法律效力。

## 独家区域保护协议书篇三

乙方：\_\_\_\_\_

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

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_成为甲方产品\_\_\_\_\_的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品名：\_\_\_\_\_

规格：\_\_\_\_\_

零售价：\_\_\_\_\_

代理价：\_\_\_\_\_

首次提货量：\_\_\_\_\_

### 三、甲方的责权：

- 1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
- 2、合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。
- 3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。
- 4、合同签订后，乙方如在\_\_\_\_\_天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。
- 5、为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。

市场保证金\_\_\_\_\_元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并\_\_\_\_\_个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

### 四、乙方的责权：

- 1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。
- 2、未经甲方同意，乙方只能在该地区经销，不得以任何理由跨越区域进行销售活动，否则，甲方有权停止供货。并取消

代理，经销资格，除扣除市场保证金外，乙方还应赔偿被侵地区经销商的一切损失。赔偿标准为\_\_\_\_\_倍冲货量。

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

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货\_\_\_\_件返\_\_\_\_件，乙方全年任务量为\_\_\_\_件，完成年任务量奖励\_\_\_\_%的货物；所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

甲方在收到乙方货款\_\_\_\_日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内发往乙方指定地点，甲方如果超出规定时间，甲方将为乙方补偿销售损失，乙方须在货到后\_\_\_\_天内验收查实有关货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后\_\_\_\_天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大，应提前\_\_\_\_天向甲方提供书面要货计划。

八、与本协议有关的或因本协议所发生的一切争议，双方应首先通过友好协商解决争议，协商不成，按合同法有关规定处理。

九、合同\_\_\_\_式\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_份，双方签字盖章后方可生效。合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

## 独家区域保护协议书篇四

地址：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

乙方生产的集\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_及\_\_\_\_\_功能于一体的专利产品\_\_\_\_\_，对传统理念进行了彻底变革，现产品向全国市场推出。甲方自愿申请作为乙方\_\_\_\_\_产品的区域经销商，经乙方审核，甲方具备经销乙方\_\_\_\_\_产品的条件，经双方协商，达成经销协议，具体内容如下：

1. 乙方同意甲方为\_\_\_\_\_省（市）\_\_\_\_\_市（县）\_\_\_\_\_区自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_产品市场销售的区域经销商（\_\_\_\_\_万人口以下区域设一家；\_\_\_\_\_万人口以下区域设二家；\_\_\_\_\_万人口以下区域设三家；\_\_\_\_\_万人口以上区域设四家）。

2. 甲方购货的品种、规格、数量、价格、交货日期、付款方式等以签定的销售合同为准，产品至甲方当地的运输费用由乙方负担。

3. 自本协议生效之日起，乙方不再在该地区销售同类产品。如果该地区的客户到乙方购买同类产品，乙方将告知客户到甲方购买，并把此信息及时通知甲方。

4. 乙方的\_\_\_\_\_产品规定了全国统一最低销售价，\_\_\_\_\_零售价：\_\_\_\_\_元/个；\_\_\_\_\_零售价：\_\_\_\_\_元/对。甲方在销售该产品的过程中，不得低于此价格销售。

5. 甲方统一使用乙方产品规定的名称、\_\_\_\_\_、包装、生产商等。不得随意更改。
6. 甲方每次购买乙方产品的最低数量为：\_\_\_\_\_套或\_\_\_\_\_套。低于此数量，每套的价格将在经销批发价的基础上上浮\_\_\_\_\_%。全国经销价为统一零售价的\_\_\_\_\_%（即20%的经销利润）。
7. 甲方购买乙方的产品在没有打开包装的条件下，可在购货之日起\_\_\_\_\_个月内退给乙方，乙方收到甲方退货后即支付退货全款；但退货的运输费用需由甲方负担。
8. 甲方可以在本区域内发展二级经销商及产品代理商，并由甲方供货，乙方不得向其提\_\_\_\_\_品。
10. 甲方的销售指标定为\_\_\_\_\_套/每月，或沙发\_\_\_\_\_对/每月。对达到销售指标的经销商，乙方每年组织一次培训，甲方来回车费、食宿费、培训费均由乙方承担；并发给甲方产品经销铜牌。
11. 达到销售指标的前20名经销商，乙方给以奖励，奖金为当年销售额的3%。
12. 甲方在经营过程中承当的一切法律责任，均与乙方无关。
13. 违约责任：如果甲方违背以上条款，乙方有权取消甲方的产品经销资格，甲方应无条件赔偿由此给乙方造成的损失。如果乙方违背以上条款，乙方也应无条件赔偿由此给甲方造成的损失。
14. 甲乙双方在合作过程中如发生争议，双方友好协商解决，协商不能解决，按《\_\_\_\_\_》中的程序处理。
15. 本协议一式两份，甲乙双方各执一份。本协议在经销时间

到期后自动失效。

甲方（章）：\_\_\_\_\_?乙方（章）：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_?联系电话：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_?签订地点：\_\_\_\_\_

## 独家区域保护协议书篇五

联系人：\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_

开户银行及帐号：\_\_\_\_\_

电子邮件：\_\_\_\_\_

乙方名称：\_\_\_\_\_资讯有限公司

法定代表人：\_\_\_\_\_

通信地址：\_\_\_\_\_

### 第一条协议项目

甲、乙双方经过协商，根据《\_\_\_\_\_资讯代理体系和管理规范》(以下简称规范)的有关规定(即\_\_\_\_\_资讯代理商申请资格规范)，甲方申请成为\_\_\_\_\_资讯\_\_\_\_\_机构代理商，并完全接受乙方的规范，经乙方初步审核符合规范中规定的该级\_\_\_\_\_资讯有限公司(以下简称\_\_\_\_\_资讯)机构代理商申请资格，签署本机构代理商合作协议。

本协议生效后，乙方授权给甲方“\_\_\_\_\_资

讯\_\_\_\_\_代理商”资格，由甲方代其直接客户(以下简称客户)在乙方处进行乙方在本协议有效期内推出的所有业务(以上代理业务项目依据《\_\_\_\_\_资讯代理商服务和产品价格》为准)。

第二条《\_\_\_\_\_资讯代理体系与管理规范》作为本协议之附件，与本协议具有同等法律效应。在协议有效期内，乙方将按照本规范的各项有关规定对甲方及所有\_\_\_\_\_资讯代理商实施申请、审批、业绩统计、考核、定级、奖惩等方面的统一管理。