

# 最新品牌佣金合同 品牌代理合同(模板5篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 品牌佣金合同 品牌代理合同篇一

乙方：

签订地： 签订时间： 年 月 日

为推广甲方产品，扩大甲乙双方品牌在当地市场影响力，甲乙双方经充分协商，就甲方产品在乙方所在地的独家代理权签订本合同，并共同遵守。

一、代理权：

1、乙方代理产品：

2、乙方代理区域：

二、权力与义务

1、甲方

1) 授权乙方为指定区域内的甲方产品的合作推广单位，不定期派代表指导、督察乙方的销售工作。

2) 甲方按乙方计划分期分批提供符合产品质量标准和计量的

产品，保证产品的保质期自乙方收货之日起算不少于18个月。

3) 甲方授权乙方可在指定区域内缔结销售合同，并利用乙方推广优势，利用各种机会进行产品的推广宣传。

4) 甲方在乙方进货的同时提供广告品、宣传品。

5) 甲方对因产品的内在质量而造成的经济损失负责赔偿。

6) 甲方负责对乙方进行技术服务和推广指导。

## 2、乙方

1) 乙方在本年度内完成\_\_\_\_\_万元销售量。

2) 乙方有义务维护甲方的信誉，利用乙方的义务活动对甲方的产品进行推广和宣传，组织科技成果推广会和示范现场会。

3) 乙方不得低于甲方推荐的终端价格销售产品。

4) 保证甲方的产品不得投放到规定区域以外市场及不低价销售。

5) 因乙方推广不当造成损失由乙方负责。

发、促销计划等)。

## 三、进货及结算方式

乙方每次进货，提前3天通知甲方，款到24小时内发货，由乙方承担短途运费。

## 四、退换货条款

1) 收到货后乙方发现产品包装渗漏、标识不清、不符或存在

质量问题。

2) 所收发产品与定购产品不符。

2、以下情况退货、换货的，运费由乙方承担：

1) 乙方要求更换新包装或新的生产日期。

2) 乙方认为某些产品积压过多不畅销，要求更换畅销产品。

3) 无任何原因，乙方要求退货。

## 五、不窜货承诺

乙方承诺绝不将甲方产品销往约定区域外。甲方发现乙方有窜货事实，书面形式通告乙方扣减年终奖励的50%；乙方再次出现窜货事实，取消本合同全部年终奖励；若第三次窜货，甲方有权单方终止合同。

## 六、产品价格表详见附件1

## 七、奖励政策

1、完成业绩低于签约金额60%以下，无任何奖励。

2、完成业绩额达60%以上部分有奖励，为60%以上部分业绩额的2%。

3、超额部分奖励为超额部分业绩额的3%。

## 八、特别说明：

1、经双方签订盖章确认的所有附件均为本合同不可分割的一部分，具有同等的法律效力。

2、如重大推广活动或投放电视广告，双方续另签补充协议。

3、其他约定事项：

九、合同自签字盖章日起生效，有效期为三年，以乙方完成合同金额为续签合同的基础，乙方不能完成合同约定金额则合同废止。如乙方因自然灾害等不可抗逆因素未完成合同金额，甲方可延缓合同有效期。

十、本合同一式两份，双方各执一份，签字盖章有效。如发生纠纷，协商解决，协商不成法律程序解决。

甲方： 乙方： 日期：

## 品牌佣金合同 品牌代理合同篇二

代理商：（以下简称乙方）

### 1 代理权限

1.1 甲方授予乙方在 陕西省 范围内代理甲方现有系列产品，包括户外折叠椅、行军床、户外野营帐篷。甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

1.2乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

1.3本合同生效后一年内，乙方成为甲方临时代理商。临时代理商除区域独家代理权外，享受同正式代理商一样的权利。甲、乙双方合作期满后，由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。

1.4乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

1.5除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

1.6除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

1.7指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

1.8乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

## 2 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

## 3 产品价格

3.1代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

3.2在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

#### 4 代理折扣及结算

a) 合同额等于公司最低价：

代理费用=合同额×a

b)合同额高于公司最低价50%以内(含50%)

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×b

c)合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×c

第一次返还：返还代理费总额的20%。

第二次返还：返还代理费用总额的50%。

第三次返还：返还至代理费总额的80%。

d)第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

4.1.2乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4.2 如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

4.3由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价(投标价获得甲方书面同意)，甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙

方利润。

## 5 费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

## 6 甲方提供的支持与服务

6.1. 向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。

6.2. 甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

6.3. 甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(odm)服务。

6.4. 甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

## 7 销售业绩

7.1. 考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决

定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方却定每年乙方应完成的销售业绩。

7.2. 若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

- 1) 取消其独家代理权；
- 2) 缩小其销售区域；
- 3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

## 8 销售报告、市场信息

8.1 乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2.1 竞争对手的资料，其产品和价格。

8.2.2 实际用户和潜在用户对产品的意见。

8.2.3 用户需求信息。

8.2.4 未来市场发展机会。

8.2.5 投标信息(包括报价的和未报价的)。

8.2.6 市场调研。

8.2.7 新产品或改进型新产品能否令用户满意。

8.2.8 有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。



## 9 知识产权

9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

9.2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

9.3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

9.4 甲方应提供代理产品的设计和和生产有关说明。

## 10. 协议期限

10.1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。

10.2 甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

10.3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

### 10.5 关于协议终止

10.5.2 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

10.5.3 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方

应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲方:乙方:

法人代表:法人代表:

日期:日期:

## 品牌佣金合同 品牌代理合同篇三

乙方:

经友好协商,本着互惠互利、共同发展的原则,甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、代理方式:甲方向乙方供货,并授权乙方为甲方系列产品在行政辖区内的特约代理商。

二、履约保证金:甲、乙双方签订本合同之日,乙方向甲方指定账户汇入履约保证金元,其中元为押金,元为货款。

三、乙方的年销售总任务为元,大写: ,月销售任务为元,大写: 。乙方单季销售额超过万元的,超出部分,甲方按销售额的%向乙方返利。

四、乙方应做出完善的市场拓展计划书,并严格遵照计划书开展业务。年度内,乙方新增可供货药店不得底于家。

五、产品供应与验收

1.甲方为乙方按时按量供给商品。

2.甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。区域代理合同3.乙

方每月最低订货量金额为 元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数的 %订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。

4. 乙方应保证合理的安全库存量，否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。

5. 甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。

6. 乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后 小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

## 六、付款方式

1. 正常订单乙方款到后甲方发货，特殊订做或大量订单甲方要求50%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2. 乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

## 七、退换货

由于所供产品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

八、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1. 乙方无特殊原因连续二个月不订货。

2. 乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3. 乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

4. 乙方不能保证甲方产品专有权的保护(甲方依据情况对乙方予以追究责任)。

5. 乙方有损甲方品牌形象的行为。

6. 乙方未遵守甲方的经销商制度，向代理区外发货，搞恶性竞争等行为。

九、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

十、合同有效期为 年 月 日至 年 月 日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

电话： 电话：

## 品牌佣金合同 品牌代理合同篇四

随着全球经济快速发展,品牌代理也快速发展起来,品牌代理合同怎么写呢?以下是在本站小编为大家整理的品牌代理合同范文,感谢您的阅读。

制造商： (以下简称甲方)

代理商： (以下简称乙方)

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品

达成以下协议：

## 一、 代理权限

- 1、甲方授予乙方在范围代理甲方现有系列产品，甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。
- 2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。
- 3、本合同签订后，乙方成为甲方代理商。由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。享受同正式代理商一样的权利。
- 4、乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。
- 5、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。
- 6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。
- 7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。
- 8、乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

## 二、 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

## 三、 产品价格

1、代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

2、在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

## 四、 代理折扣及结算

a) 合同额等于公司最低价：

代理费用=合同额×a

b) 合同额高于公司最低价50%以内(含50%)

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×b

c) 合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价×a+(合同额-最低价)×c

a) 用户付款进度达到合同额的30%以上，开始第一次返还代理费用：

第一次返还：返还代理费总额的20%。

b) 用户付款进度达到合同额的60%以上，开始第二次返还代理费用：

第二次返还：返还代理费用总额的50%。

c) 用户付款进度达到合同额的90%以上，开始第三次返还代理费用：

第三次返还：返还至代理费总额的80%。

d) 第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

3、乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4、如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

5、由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价(投标价获得甲方书面同意)，甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙方利润。

## 五、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

## 六、甲方提供的支持与服务

- 1、向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。
- 2、甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。
- 3、甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(odm)服务。
- 4、甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

## 七、销售业绩

- 1、考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方确定每年乙方应完成的销售业绩。
- 2、.若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：
  - 1) 取消其独家代理权；
  - 2) 缩小其销售区域；



3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

## 八、销售报告、市场信息

8.1 乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8.2.1 竞争对手的资料，其产品和价格。

8.2.2 实际用户和潜在用户对产品的意见。

8.2.3 用户需求信息。

8.2.4 未来市场发展机会。

8.2.5 投标信息(包括报价的和未报价的)。

8.2.6 市场调研。

8.2.7 新产品或改进型新产品能否令用户满意。

8.2.8 有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

## 9 知识产权

9.1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

9.2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

9.3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

9.4 甲方应提供代理产品的设计和和生产有关说明。

## 10. 协议期限

10.1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。 10.2 甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

10.3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

## 10.5 关于协议终止

10.5.1 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

10.5.2 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

10.5.3 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲方(公章)： \_\_\_\_\_ 乙方(公章)： \_\_\_\_\_

甲方：

乙方：

签订地： 签订时间： 年 月 日

为推广甲方产品，扩大甲乙双方品牌在当地市场影响力，甲乙双方经充分协商，就甲方产品在乙方所在地的独家代理权签订本合同，并共同遵守。

## 一、代理权：

1、乙方代理产品：

2、乙方代理区域：

## 二、权力与义务

### 1、甲方

1) 授权乙方为指定区域内的甲方产品的合作推广单位，不定期派代表指导、督察乙方的销售工作。

2) 甲方按乙方计划分期分批提供符合产品质量标准和计量的产品，保证产品的保质期自乙方收货之日起算不少于18个月。

3) 甲方授权乙方可在指定区域内缔结销售合同，并利用乙方推广优势，利用各种机会进行产品的推广宣传。

4) 甲方在乙方进货的同时提供广告品、宣传品。

5) 甲方对因产品的内在质量而造成的经济损失负责赔偿。

6) 甲方负责对乙方进行技术服务和推广指导。

共2页，当前第1页12

## 品牌佣金合同 品牌代理合同篇五

甲方：（以下简称甲方）

法定代表人：

乙方：（以下简称乙方）

法定代表人：

丙方：

对甲方向丙方项目的可行性、实际操作及风险等相关事宜提供商业咨询服务。

为保证乙方有效提供咨询服务：

2、甲方应当按照本合同约定支付咨询服务费。

2、乙方对办理甲、丙方事项和甲、丙方提供的材料及甲、丙方的商业秘密负有保密责任。未经甲、丙方许可，乙方不得向任何第三方披露甲方的保密信息。

方式一：在本合同签订之日起日内，由甲方一次性支付至乙方指定账户。

方式二：由甲方每月按双方项目总额的%向乙方支付咨询服务费。

2、甲方未按约定时间支付咨询服务费的，每逾期一天，甲方应按逾期付款总金额每天万分之五的标准向乙方支付逾期付款违约金。

因履行本合同或与本合同相关的事项而产生的争议，合同各

方应本着友好之原则协商解决;协商不成的,任何一方有权本合同签订地有管辖权的法院提起诉讼,本合同签订地为。

1、本合同一式叁份,三方各执一份。

2、本合同从三方签字之日起生效,履行完毕即告终止。

3、在合同履行过程中,若需变更合同条款,须经三方协商同意,并签订补充协议,补充协议与本合同具有同等的法律效力。

甲方(盖章):

法定代表人:

乙方(盖章):

法定代表人:

丙方:

签署日期□xx年x月x日