

最新品牌代理合作协议书(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

品牌代理合作协议书篇一

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。
- 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、乙双方合作期满一年后，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。
- 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

1、如果是甲方与乙方用户直接签署供货及服务合同的，甲方根据合同价格、付款进度确定乙方的代理费用。在保证正常付款前提下代理费用计算方法为：

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

（1）根据乙方用户付款进度，甲方返还乙方相应的代理费用，返还进度如下：

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。

(2) 乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

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。

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。

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

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

- 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。

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，甲方与乙方却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

- 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。
- 2、在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提

高，包括用户认知（内容不受此限）：

- （1）竞争对手的资料，其产品和价格。
- （2）实际用户和潜在用户对产品的意见。
- （3）用户需求信息。
- （4）未来市场发展机会。
- （5）投标信息（包括报价的和未报价的）。
- （6）市场调研。
- （7）新产品或改进型新产品能否令用户满意。
- （8）有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

九、知识产权

- 1、乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。
- 2、乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。
- 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。
- 4、甲方应提供代理产品的设计和生产有关说明。

十、协议期限

- 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。

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。

3、如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

(1) 另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的；

(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。

4、关于协议终止

(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

(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。

(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：_____

_____年_____月_____日

品牌代理合作协议书篇二

出让方(以下简称甲方):

受让方(以下简称乙方):

甲乙双方经友好协商,就甲方将其_____代理权转让给乙方一事签订如下合同条款:

1、甲方将其_____在四川省自贡市(区县市)代理权转让给乙方。

2、转让后,甲方不再享有_____的代理权利、不再承担代理义务;乙方在享受代理权利的同时必须承担代理义务。

3乙方支付转让费后,甲方配合乙方完成在_____公司的代理权变更手续。

4、乙方受让后,可以自己经营也可以转让本代理权。但乙方转让本代理权时必须经过甲方的书面许可,同时将其向第三人收取的转让费的百分之支付给甲方。第三人必须再次与甲方签订代理转让合同,否则甲方不予配合办理在_____公司的代理权变更手续。

5、甲乙双方特别约定,如乙方违背本合同第四条的约定,甲方将享有直接通知_____公司不予办理从乙方到第三人的代理权变更手续的权利。乙方不得以任何理由,追究_____公司的任何责任。

6、签订协议时,乙方支付甲方转让费元,完成在_____公司的代理权变更手续后的当日乙方再向甲方支付转让费。

7、本合同经双方签字生效,本合同一式两份,甲乙双方各持一份。

出让方: _____ 受让方: _____

_____年____月____日_____年____月____日

品牌代理合作协议书篇三

受让方(以下简称乙方): _____

甲乙双方经友好协商,就甲方将其_____代理权转让给乙方一事签订如下合同条款:

- 1、甲方将其_____在_____省_____市(区、县市)代理权转让给乙方。
- 2、转让后,甲方不再享有_____的代理权利、不再承担代理义务;乙方在享受代理权利的同时必须承担代理义务。
- 3、乙方支付转让费后,甲方配合乙方完成在_____公司的代理权变更手续。
- 4、乙方受让后,可以自己经营也可以转让本代理权。但乙方转让本代理权时必须经过甲方的书面许可,同时将其向第三人收取的转让费的百分之_____支付给甲方。第三人必须再次与甲方签订代理转让合同,否则甲方不予配合办理在_____公司的代理权变更手续。
- 5、甲乙双方特别约定,如乙方违背本合同第四条的约定,甲方将享有直接通知_____公司不予办理从乙方到第三人的代理权变更手续的权利。乙方不得以任何理由,追究_____公司的任何责任。
- 6、签订协议时,乙方支付甲方转让费_____元,完成在_____公司的代理权变更手续后的当日乙方再向甲方支付转让费_____。
- 7、本合同经双方签字生效,本合同一式两份,甲乙双方各持

一份。

品牌代理合作协议书篇四

甲方：

乙方：

甲、乙双方为了更好的发挥xxx系列产品的品牌效应，进一步提高系列产品的市场占有率和销量，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签订此代理协议：

- 1、甲乙双方均提供其合法的营业执照。
- 2、乙方必须具备一般纳税人资格。
- 3、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。
- 4、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。
- 5、乙方在协议期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前终止协议，取消乙方的代理经营权。
- 6、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。
- 7、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域□xxx□

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的xx%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户（新开业客户），原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤销或者转交乙方对此新客户的经营权。

4、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对账和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任（双方单独另有约定除外）。

1、乙方销售甲方产品，有权利和义务维护“xx”品牌的形象，并向甲方支付人民币xxx元的品牌保证金，以确保乙方在销售甲方的产品过程中不对甲方的品牌名誉和网络基础建设等方面造成损害。

2、品牌保证金应在自协议签订之日起xx日内，向甲方支付，甲方给予开具加盖甲方公章的保证金收据，协议期满xx日内，如乙方未违反本协议规定且未做出有损甲方品牌声誉或者市场基础建设的行为，甲方全额返还给乙方。

3、在协议期内，乙方若违反协议，或者给甲方的市场经营造成损失，甲方有权据情扣罚乙方的保证金，乙方必须在xx天时间内向甲方交纳补齐所扣罚的保证金。

1、甲方提供给乙方的价格是xx品牌在xx地区的一级经销价格。

2、乙方供给各类客户的价格完全遵照甲方规定的价格执行，乙方不得擅自更改任何价格（允许乙方的销售价格高于甲方

规定价格xx%以内)。

3、甲方不向乙方提供特定规格的或者贴牌商品。

4、如果乙方对于甲方的某些商品不愿意代理，甲方可转交给其他代理商代理。

5、因乙方不执行或者低于甲方规定的各级外销价格，造成货物向其他地区的窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

6、乙方有责任规范和管理好所属区域的下级客户的价格体系，一旦造成窜货行为或者不良的低价影响或者遭到其他地区客户的投诉，乙方应承担完全责任。

7、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔。甲方有权对其做出相应的经济处罚。

8、乙方因节假日或者其他庆祝活动或者为图商品增销量或者为宣传商品或者为处理积压库存等目的需要在特定时间范围内，特定地点，或者限定销量的前提下，需要进行特殊价格销售的，必须最少提前xx天向甲方报批申请，并取得甲方书面同意后，方可执行。

9、因甲方原材料价格或者生产等原因，需要对出厂价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持，甲方应提前xx天通知乙方，乙方须在接到通知xx日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕。

1、甲方承诺向乙方提供的商品属于符合国家标准的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件。

2、乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方自身质量

原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律上责任。

3、因乙方自身保管或者运输等原因造成的商品质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切经济和法律上责任。

1、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方在确认乙方的货款到账后，方可给乙方发货。

2、对于前期甲方在商场等客户的未尽应收账款，其债权转由乙方接收，乙方须在协议签订xx天内以现款方式付给甲方。

3、乙方对甲方的付款方式可以是□xx□现金、支票、电汇、银行汇票方式）。

4、甲方向乙方提供相应税率的增值税发票。

5、现金结算，甲方向乙方提供明确的货款结算专人身份证明，甲方其他任何业务人员无权前往乙方处结算货款，并且必须持有合法的、完善的相关结算票据，否则甲方不予以承认。

6、乙方每月xx日必须配合甲方对上月双方发生的销售、付款及费用进行详细对账。

7、如果乙方拖欠甲方货款，甲方有权利对其停止发货。

1、乙方在经营过程中产生的所有运营费用，甲方不予以承担，任何节庆费、开业费、赞助费等杂费，甲方不予承担，应由乙方完全承担。

2、乙方在和客户对账、结算过程中出现的误差或者货物丢失、商品价差、罚款等等费用，由乙方自行承担。

3、乙方在经营过程中出现的呆账、死账或者以物抵货款等，甲方一概不予以承担。

4、乙方应充分发挥大型代理商的规模优势和客情优势甲方协助进行关系沟通和谈判，将需要乙方承担应支付的各项费用压缩到最低。

1、本协议签订xx个月后，甲、乙双方协商制定乙方的年销售任务，乙方必须保障年销售任务基数完成，否则甲方有权利中止和乙方的代理协议。

2、在经营过程中随着乙方客户的增加和减少或者其他等不可预计因素的出现，甲、乙双方可以协商调整任务基数额。

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签订协议书。

1、甲方有义务主动协助乙方协调好各级客情关系。

2、甲方应及时向乙方提供各类优秀的促销方案。

3、甲方对乙方的经营行为有监督指导权。

4、甲方负责对促销人员进行管理和培训工作，同时具有对乙方业务人员进行培训的义务。

5、甲方有权利随时核查乙方的经营账目和费用（限甲方产品）。

6、甲方有权利给乙方制定特殊时期或者特殊情况的指导销售价格，乙方应遵照执行。

7、乙方应该对甲方的价格、销量、政策、计划方案等商业秘密给予严格保密，否则一旦造成不必要的损失或者影响，乙方应承担完全责任，并赔偿甲方相关损失（包括无形资产损

失)。

8、乙方应该定期向甲方提供甲方产品的销售数据报表、客户档案资料。

9、乙方应该及时将市场综合信息反馈提供给甲方。

10、乙方有义务维护好甲方的市场网络和品牌基础建设。

11、乙方应该服从甲方对市场方面的统一号召及相关指导政策和规定。

12、乙方不得对甲方的各项核查工作予以刁难或者不配合。

1、甲、乙双方应严格遵守本协议的约定事项，本协议明确规定的处罚事项，按照本协议规定执行，本协议未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为人民币xxx元。

2、乙方在经营过程中有明确违反本协议规定，且性质严重的，甲方可提前终止协议。

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或者损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权利终止协议。

4、乙方在经营过程中背离甲方原则规定，不服从甲方对市场的统一运作规划管理的，甲方有权利终止该协议，收回乙方的产品代理权。

1、本协议自签订之日起有效期限xx年，协议签订时间□20xx年xx月xx日。

2、协议期满甲、乙双方可重新谈判协议条款，继续签订合作

协议，同等条件下，甲方给予乙方优先签订权。

3、中途解除协议或者协议期满不再续签合作的，甲、乙双方应将相互之间的协议约定费用以及货款等事宜在xx天时间内两清，如乙方要求清退甲方货物的，甲方应给予清退，并于清退完完毕后xx天内付清乙方的退货款项（限商品质量完好无损）。

1、甲、乙双方除本协议之外的任何书面形式、且手续齐全的补充协议，均具有同等效力，甲、乙双方应给予承认。

2、本协议未尽事项，双方协商解决，协商未果，交由合同签订地法院裁决。

3、本协议签署地□xx□

4、本协议一式x份共计x页，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执x份。

5、本协议自双方签订之日起生效。

6、在以后合作过程中通过双方协商补签或者修改的一切正规书面协议内容，均告有效。

品牌代理合作协议书篇五

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

1、如果是甲方与乙方用户直接签署供货及服务合同的，甲方根据合同价格、付款进度确定乙方的代理费用。在保证正常付款前提下代理费用计算方法为：

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_____%以内（含_____%）

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_____%以上部分

代理费用=最低价_____a+□合同额-最低价□_____c

2、根据乙方用户付款进度，甲方返还乙方相应的代理费用，返还进度如下：

a□?用户付款进度达到合同额的_____%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_____%。

b□?用户付款进度达到合同额的_____%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_____%。

c□?用户付款进度达到合同额的_____%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_____%。

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_____%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

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

- 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。

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在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提高，包括用户认知（内容不受此限）：

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生有关说明。

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：

1) ?另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的；

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）： _____

法定代表人（签字）： _____ 法定代表人（签字）： _____

_____年___月___日 _____年___月___日