

最新招商加盟合同 白酒代理招商加盟合同共(优秀5篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

招商加盟合同篇一

乙方：

根据《_合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条：甲方的权利与义务

1. 甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售期限为年(年 月 日至 年 月 日)。本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下，乙方享有优先权。
2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。
3. 甲方向乙方收取万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。
4. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足 万元的，甲方有权终止协议。

第二条：乙方的权利与义务

2. 乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。
3. 乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件（如营业执照、身份证等）。
4. 乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。
5. 乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。
6. 乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

第三条：供货、结算方式

1. 通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。
2. 乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条 产品价格调整

为充分保障经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1. 保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。
2. 对于价格体系调整前（以正式执行调整后的新价格体系日期为准）已经发生采购的经销商，甲方不负责经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿（降价情况），同时，甲方也不能另行让经销商差价补款（涨价情况）。

第五条：违约责任

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。
2. 乙方在自己代理区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元/次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。

1. 甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。
2. 甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条：其他约定事项 第八条： 本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(签章)： 宿迁市洋河镇xx酒业有限公司 乙方（签章）

法人或负责人： 法人或负责人：

招商加盟合同篇二

代理方： _____

根据_合同法和有关法规的规定，双方就委托方授权代理方代理权限事项协商一致，于_____年_____月_____日在_____签署本合同。

委托方授权代理方代理其在_____地区_____（演员、歌手、模特、出版、演出、艺术品，版权）代理业务，期限为_____年。

委托方责任：

（三）委托方承诺通过各种宣传途径为加盟代理商作宣传。

委托方权利：

（二）委托方有权取得合同约定的收入；

（四）如因代理方责任而导致合同终止，所付代理加盟费用一概不退；对因代理方原因引起的纠纷，委托方不承担任何责任。

代理方责任：

招商加盟合同篇三

代理合同 合同号：

甲方： 宿迁市洋河镇原窖酒业有限公司

乙方：

根据《_合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条：甲方的权利与义务

1. 甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售期限为 年(年 月 日至 年 月 日)。本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下，乙方享有优先权。
2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。
3. 甲方向乙方收取 万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。
4. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足 万元的，甲方有权终止协议。

第二条：乙方的权利与义务

2. 乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。
3. 乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件（如营业执照、身份证等）。
4. 乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，

并做好有关部门监督检查的配合工作。

5. 乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6. 乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

第三条：供货、结算方式

1. 通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2. 乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条 产品价格调整

为充分保障经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1. 保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2. 对于价格体系调整前（以正式执行调整后的新价格体系日期为准）已经发生采购的经销商，甲方不负责对经销商已经

采购的全部调价后产品进行差价补偿（降价情况），同时，甲方也不能另行让经销商差价补款（涨价情况）。

第五条：违约责任

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2. 乙方在自己代理区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元/次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。

1. 甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2. 甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条：其他约定事项 第八条： 本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(签章)： 宿迁市洋河镇原窖酒业有限公司 乙方（签章）

法人或负责人： 法人或负责人：

招商加盟合同篇四

乙方： _____

在甲乙双方友好协商的互利基础上，双方达成如下协议条款：

1. 指定

产品

甲方同意根据本协议规定指定乙方作为其在指定区域内（见下文定义）的授权经销商，乙方在指定区域内销售，推广并运营产品（以下简称产品）。

指定区域

乙方在本协议项下取得的授权仅限于在（称指定区域）内进行销售和推广。未经甲方事先书面同意，乙方不得将甲方的产品直接销售或是变相销售给指定区域以外的任何用户。乙方不得在明知其销售对象将会在指定区域以外使用甲方的产品，或是将会将其购买的甲方产品转让给指定区域以外的任何第三方使用时仍然向其出售甲方的产品，否则将构成本协议项下的违约事件。

独占性

限制竞争性行为

未经甲方事先书面同意，乙方不得在任何地区经销与甲方的产品相互竞争的其他产品或服务，不得向甲方竞争对手提供（无论是直接的或者间接的）咨询性，顾问性服务。

2. 期限

甲方在本协议项下给予乙方的授权期限为一年，自双方签署本协议之日起算。期满双方希望继续履行本协议的，需由双方另行签订协议。

乙方承担的责任

乙方有义务在指定区域内为销售甲方的产品积极开发市场，包括为经销甲方产品配置必要的销售人员及办公场所等，并

按照甲方的规定进行必要的培训。

招商加盟合同篇五

一、甲方的权利和义务

甲方为乙方提供规范的产品和服务体系，以及有效的业务购买、管理和售后支持。甲方尽力向乙方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助乙方提高技术能力，拓宽业务范围，并向乙方提供完整的售后服务支持。

甲方有权根据市场情况调整产品服务体系、价格体系和代理制度，调整信息以书面文档或电子邮件的方式通知乙方。

对于乙方与客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

甲方视必要定期或不定期邀请乙方参加各类代理商年会、产品发布会、研讨会和培训等活动。

二、乙方成为甲方代理商的基本条件

1. 可以独立承担民事责任的企业单位；