

最新品牌总代理合同(模板8篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？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。

品牌总代理合同篇一

品牌策划在市场营销范畴已经是一个趋向于成熟化发展的专业领域,那么品牌策划服务合同又是怎么回事呢?以下是在本站小编为大家整理的品牌策划服务合同范文，感谢您的阅读。

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，甲乙双方本着诚实信用，平等互利的原则，就事宜协商一致，订立本合同。

乙方将组织专项项目服务组，向甲方提供服务。服务内容见附件(附件一：《营销策划项目内容清单》、附件二：《项目组名单》)。

一、 甲方的权利和义务

1. 根据乙方策划的要求，提供客观、真实的相关资料和数据；
2. 根据本协议规定，按时向乙方支付酬金；
3. 有权了解乙方的工作进度和实施情况；

5. 要求乙方按时、按质、按量完成服务项目；
6. 按时确认和接受乙方完成的阶段性工作成果，并以书面形式签收；
8. 乙方为甲方创作的概念、意念、文体及图像等，所有权归甲方所有，甲方将无界限使用；乙方为甲方提供并经认可的所有方案、图象、文字、概念、意念等，乙方不得提供给他人使用。

二、乙方的权利和义务

1. 按时完成和交付每个阶段的工作成果，提供有效服务和支持；
2. 乙方有权根据本协议的约定获得酬金；
4. 保护甲方所交付的一切工作相关物品，包括所有报告、文件、统计资料及其他材料，不得丢失、传播、泄密。
5. 由双方共同确定广告执行的第三方，乙方负责监督第三方的实施，并予以验收；乙方负责提供促销品、印刷品□pop□促销工具等的设计制作方案，甲乙双方共同确定制作方并由乙方验收。
9. 为了达到预期目标，乙方定期或不定期向甲方进行专业培训（意识导入、团队建设、营销管理、销售技巧等）；根据甲方需要涉及到特别提升培训项目，乙方负责向甲方推荐和组织专业培训机构实施培训，其费用由甲方承担。

三、工作成果交付期限

2. 每项工作成果的交付期限按照约定的时间交付（根据每月双方签字确定 的排期执行）。

四、合同期限与任务

1. 合同有效期自 年 月 日至 年 月 日止
2. 甲方保证在合同期内， 区域市场投放 万元宣传费用、促销费用、整体营销费用(不含物料制作、形象代言人、媒体发布等费用)。
3. 每月3日前甲方必须向乙方出具相关销售报表和财务报表，销量按甲方每月提供的销售报表和财务报表计算，甲方不得隐瞒实际销量和投入费用，以作为后续策略参考，乙方有权对此进行督察。
4. 在甲乙双方的每次项目讨论会上，双方需做好会议纪要，并经双方签字认可后备案(甲乙双方各执一份)

五、付款方式

1. 项目服务费为 圆人民币(万元人民币)，乙方开具正式税务票。
3. 在项目进入辅导期前三个工作日内，甲方给乙方支付合同总额40%的余款，即 人民币(万元人民币)
4. 由于甲方原因，不能按时向乙方付款，乙方有权向甲方收取滞纳金;滞纳金按照合同额的10%收取。
5. 合同期内，甲方对乙方服务表示认可，从合作开始的第三个月起不得随意终止合同(双方友好协商解除合约除外)。

六、赔偿

1. 经甲方确认实施的活动，若甲方提出变更或终止，所产生的损失由甲方负责。乙方委托第三方未依甲方确认的内容执行，则由乙方负起责任，并向甲方赔偿。

2. 甲乙双方在履行本合同中，都必须遵守中华人民共和国法律及其他有关规定，甲方不得要求乙方在为甲方提供服务时做出违反法律和规定的行为。

3. 根据甲方指示采取的行动，而对任何第三方产生纠纷或被有关部门处罚，由甲方承担责任。

七、保密

1. 未经甲方书面许可，乙方不得对任何人、公司泄露前述资料及技术。

2. 未经甲方书面许可，乙方不得以任何方式将前述资料及技术等信息向第三方透露。

3. 双方合同终止时，应即时将前述资料与技术、信息归还甲方。

4. 合同期内，乙方承诺不承接其它任何与甲方产品相似(同质)的企业，产品的同类服务。

八、合同的变更与解除

1. 甲乙双方合同期内任何一方可以书面形式通知对方终止此协议，就本行业之惯例，甲方或者乙方需作一个月事先通知。乙方将于终止期限内收取所有甲方应付费用，如终止期后之刊物截稿期限仍在此期间内，有关刊物广告费用亦同时收取。

2. 当协议终止及有关账目付清后，乙方将交回甲方所有服务文件、包括文案、初稿设计、画稿、制版、录像/录音带、电子文件等。而乙方亦应将所有的媒介合约移交甲方。

3. 因不可抗力，致使合同不能继续执行，甲乙双方经协商决定终止协议；

4. 甲乙双方若任何一方丧失继续执行协议能力，或一方违约，守约方有权终止合同。

九、本合同在履行中发生纠纷，双方应协商解决，协商不成，任何一方提出诉讼，应在被诉讼方所在地区人民法院提起诉讼。

十、本合同经双方签章后生效，合同附件同具法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：_____

乙方：_____

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国广告法》及有关规定，甲乙双方经协商一致，特订立本合同。双方确认：乙方承担_____年_____月_____日至_____年_____月_____日的甲方(海拉尔世纪天伦酒店)品牌规划、策略、创意和传播宣传工作。

一、乙方提供合同服务项目内容

1. 广告及广告相关的服务

(1) 提供酒店营销策略与整合传播策略方面的咨询及建议。

(2) 提供酒店整体品牌的策划、创意和执行。

(3) 选用媒体传播计划的建议、分析和拟定、媒体情报的提供。

(4) 日常书面作业。

a. 合作期间的会议记录

b.竞争动态报告

c.固定作业会议

2. 具体行销传播服务

(1)酒店各种整体行销传播行动的策划、创意和执行。

(2)酒店品牌识别系统的建立。

(3)同行业各种市场调研的咨询及支持服务。

二、甲方责任

1. 甲方有义务向乙方提供企业、产品、市场的有关资料，从而有利于乙方全面品牌管理工作的开展。

2. 每次相关工作，甲方应积极配合，以确保乙方按期高质完成工作任务。

3. 甲方须按合同规定期限支付相关费用。

三、乙方责任

(2)合同期内，若甲方需调整经营策略，乙方应积极配合，作品牌策划的相应调整。

四、收费标准

1. 企划管理服务费(一个品牌)：

总服务费为rmb_40_万元

第二阶段：完整品牌规划、创意及传播计划工作：

市场调查部分：消费者专项市场调查、调研方案设计(含问卷设计、实施方案等)、市场实地调查(经销商调查等)、行业市场资料购买等。

本阶段工作期至_____年_____月_____日止，服务费用为总服务费 40%即□rmb_16__万元。

共2页，当前第1页12

品牌总代理合同篇二

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，甲乙双方本着诚实信用，平等互利的原则，就事宜协商一致，订立本合同。

乙方将组织专项项目服务组，向甲方提供服务。服务内容见附件(附件一：《营销策划项目内容清单》、附件二：《项目组名单》)。

一、 甲方的权利和义务

1. 根据乙方策划的要求，提供客观、真实的相关资料和数据；
2. 根据本协议规定，按时向乙方支付酬金；
3. 有权了解乙方的工作进度和实施情况；
5. 要求乙方按时、按质、按量完成服务项目；
8. 乙方为甲方创作的概念、意念、文体及图像等，所有权归甲方所有，甲方将无界限使用；乙方为甲方提供并经认可的所有方案、图象、文字、概念、意念等，乙方不得提供给他人使用。

二、乙方的权利和义务

1. 按时完成和交付每个阶段的工作成果，提供有效服务和支持；
2. 乙方有权根据本协议的约定获得酬金；
4. 保护甲方所交付的一切工作相关物品，包括所有报告、文件、统计资料及其他材料，不得丢失、传播、泄密。
5. 由双方共同确定广告执行的第三方，乙方负责监督第三方的实施，并予以验收；乙方负责提供促销品、印刷品□pop □促销工具等的设计制作方案，甲乙双方共同确定制作方并由乙方验收。
9. 为了达到预期目标，乙方定期或不定期向甲方进行专业培训（意识导入、团队建设、营销管理、销售技巧等）；根据甲方需要涉及到特别提升培训项目，乙方负责向甲方推荐和组织专业培训机构实施培训，其费用由甲方承担。

三、工作成果交付期限

2. 每项工作成果的交付期限按照约定的时间交付（根据每月双方签字确定 的排期执行）。

四、合同期限与任务

1. 合同有效期自 年 月 日至 年 月 日止
2. 甲方保证在合同期内， 区域市场投放 万元宣传费用、促销费用、整体营销费用（不含物料制作、形象代言人、媒体发布等费用）。
3. 每月3日前甲方必须向乙方出具相关销售报表和财务报表，

销量按甲方每月提供的销售报表和财务报表计算，甲方不得隐瞒实际销量和投入费用，以作为后续策略参考，乙方有权对此进行督察。

4. 在甲乙双方的每次项目讨论会上，双方需做好会议纪要，并经双方签字认可后备案(甲乙双方各执一份)

五、付款方式

1. 项目服务费为 圆人民币(万元人民币)，乙方开具正式税务票。

3. 在项目进入辅导期前三个工作日内，甲方给乙方支付合同总额40%的余款，即 人民币(万元人民币)

4. 由于甲方原因，不能按时向乙方付款，乙方有权向甲方收取滞纳金;滞纳金按照合同额的10%收取。

5. 合同期内，甲方对乙方服务表示认可，从合作开始的第三个月起不得随意终止合同(双方友好协商解除合约除外)。

六、赔偿

1. 经甲方确认实施的活动，若甲方提出变更或终止，所产生的损失由甲方负责。乙方委托第三方未依甲方确认的内容执行，则由乙方负起责任，并向甲方赔偿。

2. 甲乙双方在履行本合同中，都必须遵守中华人民共和国法律及其他有关规定，甲方不得要求乙方在为甲方提供服务时做出违反法律和规定的行为。

3. 根据甲方指示采取的行动，而对任何第三方产生纠纷或被有关部门处罚，由甲方承担责任。

七、保密

1. 未经甲方书面许可，乙方不得对任何人、公司泄露前述资料及技术。
2. 未经甲方书面许可，乙方不得以任何方式将前述资料及技术等信息向第三方透露。
3. 双方合同终止时，应即时将前述资料与技术、信息归还甲方。
4. 合同期内，乙方承诺不承接其它任何与甲方产品相似(同质)的企业，产品的同类服务。

八、合同的变更与解除

1. 甲乙双方合同期内任何一方可以书面形式通知对方终止此协议，就本行业之惯例，甲方或者乙方需作一个月事先通知。乙方将于终止期限内收取所有甲方应付费用，如终止期后之刊物截稿期限仍在此期间内，有关刊物广告费用亦同时收取。
2. 当协议终止及有关账目付清后，乙方将交回甲方所有服务文件、包括文案、初稿设计、画稿、制版、录像/录音带、电子文件等。而乙方亦应将所有的媒介合约移交甲方。
4. 甲乙双方若任何一方丧失继续执行协议能力，或一方违约，守约方有权终止合同。

九、本合同在履行中发生纠纷，双方应协商解决，协商不成，任何一方提出诉讼，应在被诉讼方所在地区人民法院提起诉讼。

十、本合同经双方签章后生效，合同附件同具法律效应。

甲方： 乙方：

法人代表人： 法人代表人：

委托代理人： 委托代理人：

电话/传真： 电话/传真：

日期： 日期：

品牌总代理合同篇三

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。

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) 所收发产品与订购产品不符。

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

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

品牌总代理合同篇四

本合同于____年____月____日由下列双方共同签订：

委托人欲从_____×××丙有限公司(以下称卖方)引进_____技术。委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条 定义

2.1本合同内所有术语的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6.1条款支付给总代理人的佣金。“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术、由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

2.2各条款所列的标题仅为醒目而用，对本合同的解释无影响。

第三条 总代理

3.1委托人指定总代理人为其独家全权总代理，并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，以及代表委托人联系一切有关事项。为此，总代

理人愿意接受此委托。

3.2在本合同有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价款及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3根据本合同，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，为此，一旦成交，委托人予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，代理关系终止。

3.4委托人指定总代理人为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此再成合股关系，总代理人亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责

4.1于本合同期内总代理人：

(1)必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽快签订许可证协议。

(2)在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

(3)应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4.2在本合同有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(3) 与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件;或

(4) 不论以任何方式从委托人处所获得的信息资料, 皆属秘密, 仅能为引进技术用, 不得泄露。

第五条 委托人的职责

5.1 当总代理人代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时, 就有关问题提出要求时, 委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2 委托人应及时满足总代理人的要求, 向总代理人提供有关业务所需的信息, 便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条 佣金

6.1 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之____(____%)的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

第七条 终止协议

7.1 如遇下列任何条件或情况时, 委托人须以书面方式通知总代理人;按合同规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时, 或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十(30)天内, 仍置之不理, 立刻终止本合同对代理人的委托。

7.2 按照本合同规定期满或终止对总代理人的委托, 不论出于何种原因, 均不妨碍合同各方面的权利和义务。

7.3 当届满和终止对总代理人的委托时, 按下述条款办理:

(1) 总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2) 按照本合同规定，于终止对总代理人委托的五(5)天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清的部分佣金)支付给代理人。

7.4按本合同规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条 分代理或转让

8.1非经委托人预先书面同意，总代理人不得将合同之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论是否经委托人同意，由总代理人委托的分代理，根据合同的规定，不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8.2非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本合同规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3本合同对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条 修改

委托人与总代理人签订的委托引进技术合同，包括整个合同和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部协议和安排，且后者自本合同签署之日起，即告终止。除非经本合同当事人签署的书面通知，否则本合同不得作任何修改和变更。

第十条 适用的法律

第十一条 争议的解决

11.1在执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争执，首

先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2若协商不能解决，可在_____调解，如调解无效，最终将在_____根据国际的仲裁程序仲裁。

11.3在争执发生时及争执提交仲裁过程中，除所争执并提交仲裁的问题外，委托人和总代理人都必须按本合同的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

11.4仲裁的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。仲裁费(不包括各聘请律师的费用)由败诉方负担或仲裁机构裁决。

第十二条 语言

本合同以英文和中文书写，两种文字均为正式文本。

第十三条 通知

13.1凡有本合同的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式传递。

13.2凡有关通知、请求或其他书信往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。

本合同的双方于首页所列日期签署，立此为据。

品牌总代理合同篇五

乙方：_____

双方依据《中华人民共和国合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

一、代理地区经营权限：

- 1) 甲方同意将_____品牌女装在_____经销权授予乙方。
- 2) 乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售_____品牌女装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。
- 3) 甲方对乙方订最低销售数_____元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权。

二、保证金(代理金)：

- 1) 甲乙双方于签约后，乙方必须七天内将保证金及货品预付款汇到甲方指定银行帐号，此合同方始生效，如七天内乙方款未到甲方指定的帐上，即作为乙方自动放弃，同时甲方有权取消本合同。代理经营应付保证金人民币_____元，货品预付款人民币_____元。
- 2) 甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

三、甲方责任：

- 1) 负责设计，提供装修图纸(设计费用以每平方米_____元计算)。
- 2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3) 甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

四、乙方责任：

1) 装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司)，费用乙方负责。

2) 通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3) 有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证复印件。乙方经营地必须悬挂标示_____品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

6) 乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。

7) 乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。

8) 由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货(该批货取消换货率)。

五、结算方式：

1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的_____%(以上价格为不含税价格)。

3) 乙方配货换货率为_____%，追加商品换货率_____%。

4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式(订单加配货制)：

1) 订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2) 配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配货基数为：_____。

3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为_____。(同上第二条)

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

七、退换货方式：

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10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) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 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。

八、违约条款：

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

九、合同终止：

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。

2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。

3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。

4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。

5) 如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

十、代理优先权：

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

十一、争议解决：

1) 本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。

2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，有效期为_____年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

十三、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

品牌总代理合同篇六

制造商：(以下简称甲方)

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。

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。

甲方： 乙方： 日期：

品牌总代理合同篇七

一、 转让标的：甲方愿将衣臣的服装品牌及中央商场的营业场所，转让予乙方经营。

二、 本件转让价格及其计算标准：

(一) 甲方的衣服库存：春装39件、夏装120件、冬装92件，合计251件，经协商一致以贰万叁仟元转让。

(二) 其余质保金、进场费、模特9个、挂烫机1个、汇票总金额(伍千元以上)、上海总公司往来账款(壹千元以上)等所有费用，经协商一致以柒仟元转让。转让时以立清单签字为准。

(三) 以上合计总转让价叁万人民币整。

三、 付款办法：于签订本契约的同时，乙方先交付甲方壹万元；其余款于点交完讫之日且服装品牌转让后付清。

四、 点交日期及地点：双方订定交付日为点交日期，并定于中央商场现场为点交地点。

五、 特约事项：

(一) 本件点交以前，所有甲方对外所欠一切债务。点交前所积欠一切税捐、水电费用、房租、员工薪资(20__年3月前)亦同。均由甲方承担解决。

(二) 甲方应当积极协助乙方，将衣臣的服装品牌经营代理权转让给乙方。

(三) 中央商场的租赁权，由甲方让与乙方，并由甲方负责出

租人与乙方办理续租，与乙方另行换立租约，如出租人不允许续租或要求增加租金或提出其他条件，致乙方受害时，甲方应负赔偿责任。

六、 违约处罚：任何一方违反本契所列各条情形之一，即视违约论，对方有权解除契约。若甲方违约，则应按所收的款项加倍返还以为违约处罚。若有其它损害，仍得请求赔偿。

七、 本契约一式三份，由甲乙双方各执一份为凭。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

品牌总代理合同篇八

1、甲方授权乙方为“_____产品_____地区特约代理商/地区总代理商”(请在方括号内选定授权级别，非选定项请划删除线)，期限从本协议签订之日起至_____年_____月_____日止。代理商授权每年重新确认一次。

2、乙方有权在上述授权地区内以_____产品_____地区特约代理商/_____产品_____地区总代理商(请在方括号内选定授权级别，非选定项请划删除线)名义从事有关销售_____产品的合法商业活动。

3、甲方授权乙方代理的_____产品为：
_____。

4、除本协议约定的内容以外，甲乙双方的任何一方对另一方的商业和法律行为及经营损失不承担责任。

5、乙方必须按实际情况填写《_____产品特约代理商注册登记表》(附件1)，提供企业法人营业执照复印件。发生变更时须书面通知甲方备案。

6、乙方有权发展下级代理、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方特约代理商资格。

7、乙方有权对甲方工作(销售管理、市场推广、广告宣传、商务、技术服务、产品质量等)作出评价和投诉。投诉时请填写《特约代理商投诉书》(附件2)。

二、甲、乙方责任和义务

1、甲方为乙方提供产品销售和市场开发所需技术资料 and 宣传资料

3、甲方按产品质保书约定提供产品保修及维修服务

4、甲方按广告宣传支持办法的约定(详见第三部分)为乙方提供广告宣传支持(仅限于地区总代理商)

5、甲方按市场保护条件的约定(详见第三部分)为乙方提供市场保护(仅限于地区总代理商)

乙方责任和义务：

三、经营指标、代理级别、价格体系及奖惩措施

1、甲方首次授权乙方为地区特约代理商或总代理商时(每年确认一次不包括在内)，乙方必须至少订购甲方授权代理的_____n的一定定货量(见四条4款)，乙方方可成为甲方地区特约代理商或总代理商，享受地区特约代理价或总代理价及本协议规定的有关权益。

2、乙方在其授权期限内，在甲方推出新产品时，乙方应在一

个月内至少订购新产品样品一个，如乙方超过一个月没有订购新产品样品，甲方视为乙方放弃该型号新产品地区代理权，甲方有权另行选择其他代理商代理销售该型号新产品。

3、地区总代理商在协议期限内必须完成的年销售任务为_____万元(经双方讨论后确定)人民币。根据甲方市场销售计划，该销售任务按月划分进行考核，月销售任务额详见附见。

4、乙方在销售考察期限内如达到预定销售额，经证实后，甲方将颁发地区代理商/特约代理商认证书，并同时提供_____代理商/经销商手册。

5、甲方按如下条件为地区总代理商提供市场保护及广告宣传支持：

市场保护：

甲方在授权地区不再设立其它代理商和经销商；甲方在授权地区以前设立的授权特约经销商划归乙方进行业务管理或其进货销售量计为乙方完成的任务额；甲方在授权地区不再直接供货销售(含经销商和直接客户)；甲方将授权地区客户信息转交乙方处理。

市场保护条件：

授权的总代理商每月实际完成的进货额达不到月任务额的60%时；或连续二个月实际完成的进货量达不到二个月总计任务量的80%时，甲方有权保留取消乙方总代理商资格、降至特约经销商资格的权利。

广告宣传支持：

甲方按乙方进货总额的_____%为乙方提供宣传基金额度，此

宣传基金额度用以补助乙方在所辖地区的广告宣传费用。甲方提供的宣传基金额度按甲乙双方配比投入的原则使用，甲乙双方配比比例为_____：_____，即甲方提供的宣传基金额度，乙方必须以不低于同等金额的广告宣传费投入广告宣传。

乙方使用宣传基金配比所作的广告中必须标明“_____产品_____地区特约代理商”字样(地区总代理商可标明“_____产品_____地区总代理”)。其广告宣传样稿必须首先提交(传真)甲方确认后方可实施，否则甲方有权不予报销。

乙方使用宣传基金报销其宣传费用时，须出具：完整的广告宣传样本；乙方与媒体或广告公司的合同副本及发票复印件。否则甲方有权不予报销。

若乙方报销手续齐全，甲方将在接到报销手续后_____月内负责报销完毕，按乙方进货款_____%比例将款项汇至乙方或者抵消下次定货时的相等金额货款(代理商可自行选择)，。若乙方向甲方报销过程中发现有虚假行为，将取消乙方所有广告宣传基金使用额度。