

最新经销商协议(优秀9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。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。

经销商协议篇一

甲方：_____（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据中华人民共和国有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

一、授权经销

1. 甲方授权乙方为“深圳市xx公司”在_____地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2. 甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3. 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

二、合作方式

1. 价格政策：乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式

参照甲方的报价单。

2. 结算方式：实行现款现货的付款方式(或代收货款和等通知放货)。

3. 运输方式：物流(快递)公司发货托运，甲方负责发货托运，运费和木箱装订费乙方支付。

4. 销售任务：____年销售总额 1万元, 3个月内月平均销售额应在____万元以上。(3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数，甲方有权更换经销商)。

三、 甲方的责任和义务

1. 甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料，使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护，解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地，相关差旅费用由乙方承担。

2. 配合乙方的市场推广活动

(2). 展会期间提供相应的展示产品给乙方使用，乙方承担展示产品的运输等费用。

(4). 通报乙方负责地区内有购买意向的用户资讯。

3. 甲方负责投入对当地市场的甲方品牌推广和产品促销等，相关费用由甲方支付。

4. 甲方指定销售经理负责与乙方的商务事宜和技术支持工作；

5. 乙方或用户对甲方的品质和服务有任何意见和建议，可以直接与销售部或总经理办公室联系或反映，甲方将会给予认真答复和处理意见。(销售部程经理：_____总经办：_____)

四、乙方的条件和责任

1. 乙方应以甲方的经销商(办事处)的身份开展销售业务和宣传甲方品牌。
3. 乙方不得销售贴甲方_____非甲方生产的产品。
4. 乙方应配备专职的设计人员和技术工程师和销售代表。
5. 对双方签订的所有协议、价格政策、用户资料等信息严格保密。

五、产品质量的保证

1. 凡甲方生产的产品，均遵守执行甲方的《质量保证和售后服务规定》；
3. 因甲方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由甲方承担；因乙方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由乙方承担。

六、乙方订货与发货

1. 乙方须提前向甲方订货，乙方需填写《产品订货单》，由乙方授权人员填写并加盖乙方合同章，乙方超出约定保证金外的货款必须全额付清款项后或代收货款。
3. 乙方提货时或收到订货后应在托运方人员在场时检验包装有无损毁，货物有无短缺，若发现包装有损毁现象，订货方有权拒收，并及时通知甲方联系确认、退换等处理事宜。否则，甲方认为乙方默认收到的订货数量无差错和外观无损坏。

七、返利政策：

1. 年度销售的基本任务量 1_____万元，年终返利为 1-2% 封

顶。完成基本任务返点1%超出任务按销售总额按比例递增,本年度未完成销售基本任务不享受年终返利。

2. 次年1月15日前乙方必须确认本年度的帐款及结清甲方的所有货款(含信用额度),才能享受本年度年终返利,否则取消本年度年终返利。

3. 本年度月信用额度 3--5____万元/月(根据上年度销售月平均额的2%--3%),每月欠款不得超过信用额度(如本月货款达3万以上累积到5万,应安排付清3万以上部分的货款),超过信用额度甲方有权停止供货。首年合作经销商甲方不安排信用额度铺货。

4. 连续3个月平均销售额低于 6-8____万(销售额的2%--3%),甲方有权取消信用额度,乙方应在3日内付清甲方所有欠款。

5. 返利及奖励(含广告投入)以人民币为单位,折算为产品支付,以出货时的单价计算。

八、其它

1. 本协议自签字之日起有效,有效期为一年;如双方无异议,本协议可继续延长。

2. 乙方违反本协议,甲方有权终止本协议停止向乙方供货,乙方应在3日内付清甲方所有欠款。

3. 协议中未尽事宜,甲乙双方友好协商解决;

4. 本协议一式贰份,甲乙双方各执一份,具有同等效力。

法定代表人: _____ 法定代表人: _____

委托代理人: _____ 委托代理人: _____

经销商协议篇二

甲方：

地址： 顺德市北滘镇蓬莱路美的工业城

法定代表人：

营业执照证号：

乙方：

地址：

法定代表人：

营业执照证号：

合同编号： 合同签订地： 顺德北窖美的工业城内

适用地域：

甲乙双方在平等互利、共同协商的基础条件下，达成如下协议：

一、甲方责任

（一）甲方有责任兑现国家所规定的产品三包条款。

（二）甲方负责自身品牌产品的批量性质量问题。

二、乙方责任

（一）乙方负责本协议所规定的适用地域范围和自身分销体系内的全部美的_____产品（以下简称协议产品）的售

前维修服务工作。

（二）乙方应保证甲方产品维修之后的技术及安全性能符合协议产品的出厂标准，因维修的质量问题而引起的投诉索赔等造成的损失由经销商自行负责，如因此产生第三者与甲方或甲方的客户之间的诉讼，乙方须承担责任和处理费用。

（三）乙方必须全部采用甲方提供的零配件维修甲方的产品，不得将甲方零件挪作他用。

（四）乙方进行维修必须按所维修的产品正确详细填写《售前机维修记录表》（此记录表由甲方提供专用表格，规格型号、数量、缺配件情况、更换配件情况、提货状态等表格内所表现的内容必须完整填写，记录不全或不真实者甲方有权追究乙方责任）

（五）乙方有责任随时向甲方反映产品质量的重大问题，以及重大投诉，同时应立即处理，避免事态扩大，在需要时应甲方要求配合甲方代表对事件做出妥善、合理的处理。

三、甲方有义务对乙方进行全面技术培训和指导，乙方应积极参加。

四、甲方有义务对网点提供库存配件，额度内配件应及时供应。

五、乙方有义务从事所经营的甲方产品的维修，并不得超额度退货。

六、乙方有义务维护甲方品牌形象、市场信誉，配合甲方开展服务宣传活动。

七、乙方有义务对甲方产品质量信息保密，不对外泄露、宣传，本协议履行期满后，乙方仍负有保密义务。

八、甲方有权监控乙方的服务质量，服务规范。因乙方维修质量等原因引起消费者或乙方下级经销商对甲方或甲方产品的投诉，经甲方调查属实，甲方对乙方予以书面或口头警告，并责令整改，如整改不力出现第二次投诉，则对乙方处以200元违约金。如因此出现反复投诉或对重大问题不及时反馈，造成甲方产品退货、重大损失或事故曝光，则由乙方承担全部经济责任，甲方可单方面终止协议。

九、乙方店面装修使用甲方品牌形象（招牌、灯箱），须经甲方书面同意，并按甲方设计要求制作，否则，甲方有权责令乙方立即拆除。

十、乙方必须履行《国家三包规定》与《产品质量法》有关条款，给予甲方顾客“三包”法规定范围的合理退换。

十一、乙方通过自身服务体系，妥善解决自身和分销网络的售前和售后服务问题，甲方提供乙方售前维修所耗用的配件，售前维修费用按年费（ ）%形式结算，免费配件供应额度按（ ）%予以提供，超额部分按甲方公布的价格申购，申领配件由乙方自提，运费乙方自理。

十二、乙方应及时向甲方提出零配件申领计划，以便及时备足配件。在甲方可以及时提供配件的前提下，乙方不得以缺零件为借口拒绝为其下级客户提供售前维修及相应配件支持，一经核实甲方有权要求乙方支付1000元/次（人民币）违约金，情节严重者取消服务费用及相关服务政策。

十三、乙方必须妥善保管好甲方提供的零配件，若因保管不善造成损坏、锈蚀、遗失的，超过免费使用配件额度的配件甲方按乙方零售出仓情况处理。

十四、如乙方因任何原因不能从事我公司要求的服务工作，则协议应予解除。

十五、如乙方因违规、违约或维修质量问题、服务态度问题导致社会曝光等恶性化事件的发生或严重危害甲方的品牌形象，则协议予以解除。情节严重者，甲方可单方面解除合同，拒绝结算一切费用以及取消年度销售相关的优惠政策。

十六、本协议未尽事宜按《客户服务中心管理条例》执行。

十七、有效日期：年月日一年月日止。

十八、本协议由双方签章后生效，发生争议不能协商解决的由签约地人民法院管辖。

甲方： 乙方：

授权代表： 授权代表：

日期： ____年____月____日 日期： ____年____月____日

经销商会议总结

经销商会议总结

经销商年会致辞

公司经销商会议总结

经销商会议闭幕词

经销商年会邀请函

经销商会议闭幕词

经销商年会策划方案范例

经销商会议活动方案范例

经销商协议篇三

甲方：

地址：

电话：

乙方：

地址：

电话：

经甲乙双方友好协商，就甲方_____产品的_____地区销售达成如下合作框架协议：

- 1、提供合格之_____产品给乙方经销，并提供一切产品之市场准入手续给乙方。
- 2、保证乙方货款到账_____日内发出货品（需提前订货），并保证产品长期供应。
- 3、给乙方_____个月试营期，如试营不理想，试营期满后可退回剩余货品。长期合作甲方对产品实行_____月内包换，_____年保修，长年维修（不包括：人为损坏、私自拆装、外观损伤、附件不全）。
- 4、提供对乙方业务人员专业培训，提供产品广告样板，提供促销品支持。
- 5、绝对执行同级经销商平等之价格体系以保障乙方的经济利

益。

6、发展水平相当之经销商队伍，防止不良经销商侵犯乙方正常权益。

7、保证诚实和忠诚的合作态度，和乙方建立良好合作，以达到双赢的结局。

8、一切营销政策对所有经销商都采取公平的态度。

1、保证按照预定的市场推广计划全力开拓本地市场（乙方制定，双方认可）。

2、保证不超过协议约定之经营范围。

3、绝对执行甲方当地市场最低市场限价，为_____元/套。

4、及时将当地市场信息反馈给甲方，以便双方协作做好当地市场。

5、保证以诚实、忠诚的合作态度和甲方进行合作。

本协议有效期限为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日有效。

双方须严格执行本协议条款，如果单方违约给对方造成的损失由违约方负担。

协议有效期内，若双方发生任何争议，应本着相互谅解、互惠互利的原则协商解决。如果协商不成，双方可向_____方所在地人民法院诉讼。

1、本协议一式_____份，双方各执_____份，具同等法律效力。

2、未尽事宜，双方本着友好互惠态度进行协商补充解决。

3、本协议为合作框架协议，合作项目中具体事宜需在正式协议中进一步予以明确。框架协议与正式合作协议构成不可分割的整体，作为甲乙双方合作的法律文件。

甲方（签字）：

_____年_____月_____日

乙方（签字）：

_____年_____月_____日

经销商会议总结

经销商会议总结

经销商年会致辞

公司经销商会议总结

经销商会议闭幕词

经销商年会策划方案范例

经销商会议活动方案范例

经销商会议策划方案（精选）

关于经销商会议策划方案

经销商会议闭幕词

经销商协议篇四

统一社会信用代码证： _____

地 址： _____

法定代表人/联系人： _____

乙方(供货方)： _____

法定代表人/联系人： _____

为更好地促进双方合作共赢，保障和履行双方的权利及义务，甲乙双方就合作事宜达成以下共识，由双方共同遵守和履行。

一、总 则

1、协议有效期： _____ 年 ____月 ____日至 ____年 ____月 ____日。期限届满后如无特殊情况本合同将自动延期一年。

2、乙方授权甲方的销售区域： _____。（根据公司渠道管理规定执行）

3、乙方授权甲方经销的产品： _____。

4. 甲方签约销售产品 ____年总销售任务额： 万元（ ____万起签），其中零配件销售额(总销售额1%)： 万元。

4. 1甲方全年任务分解：（每季度为一个销售期）

5、甲方应独立自主经营，未经乙方事前书面许可，不得以乙方的名义进行任何形式的活动。乙 方不对甲方在经营过程中所发生的债权债务负责；甲方在经营过程中如发生违法违规行

为一切责任由甲方承担，与乙方无关。

6、本协议所指年度为会计年度，乙方拥有对本协议的最终解释权。

二、甲乙双方权利和义务

1、乙方权利和义务

1.1 本协议签订后，乙方将向甲方提供产品经销授权书，如发现下述情况，乙方有权取消甲方经销资格并收回经销授权书。

1.1.1 甲方连续两个销售期销量少于约定任务5%的。

1.1.2 甲方违法违规经营，对乙方造成品牌形象及经济损害的。

1.1.3 甲方私自组织货源，经销假冒乙方拥有的任何品牌产品的。

1.1.4 甲方超越授权经销区域、跨地区经营或擅自转让经销权的。

1.1.5 甲方泄露乙方技术、商业等机密。

1.1.6 甲方由于经营能力和信誉等原因，不适宜继续承担经销责任的。

1.1.7 其它违反本协议约定，严重损害乙方利益的。

1.2 甲方出现以下情况，乙方有权取消或减少甲方销售折扣、取消甲方经销商资格。

1.2.1 各销售期内未完成销售任务。

1.2.2甲方未完成经甲乙双方协议的其他事宜。

1.2.3甲方发生跨越授权区域窜货、低价倾销、网络销售平台乱价行为。

1.3乙方有责任为甲方所在区域招标项目提供支持，相应的销售额计入甲方销售指标内。如报价低于正常价格，需经乙方同意且另行定价并单独结算利润。

1.4乙方协助甲方进行产品的市场宣传及推广，乙方协助甲方在本区域销售渠道和直接用户层面推广_____品。

1.5甲方所有涉及产品及品牌宣传等行为，必须经乙方审核同意方可执行。甲方不得进行任何有损乙方产品及品牌形象的行为。

1.6乙方向甲方提供必要的产品销售及技术培训，引导甲方正确、高效地销售乙方产品。

1.7乙方负责协调甲方与乙方其他经销商之间的关系，以保证各方获得应有的利益。

1.8乙方鼓励甲方积极组织或参与乙方产品推广活动，并根据具体情况向甲方提供必要的支持。

1.9乙方有权单方根据市场竞争的各方面动态调整产品的结构、价格及销售政策，并提前通知甲方。

1.1甲方有责任完成每期约定销售任务，乙方根据甲方每期完成任务比例给予甲方折让。

1.11乙方有权按照_____虎渠道管理政策对窜货或低价倾销行为进行处罚。

2、甲方权利和义务

2.1甲方应积极主动向用户推荐乙方产品，维护乙方公司及产品的信誉。甲方不得以任何形式诋毁乙方公司及产品的信誉，一经发现甲方有上述行为，乙方有权随时终止本协议，并保留追究 法律责任的权利。

2.2甲方须配合乙方的市场宣传、行业推广及促销等活动，开拓市场。

2.3甲方须遵从乙方对区域市场的统一管理，甲方有权在乙方的授权区域内销售乙方产品，并享受授权级别的进货折扣。甲方在乙方的授权区域外不享受授权级别进货折扣。若甲方在未经甲方书面许可的情况下，在授权区域外从事乙方产品的销售活动，引起乙方市场混乱，乙方有权 不予发货，由此造成的损失由甲方承担，同时乙方保留取消甲方经销资格的权利。

2.4甲方有义务收集当地市场有关信息，及时反馈乙方，并制订市场推进计划。

2.5未经乙方事先书面同意，甲方在任何情况下，不能将本协议所赋予的权利全部或部分转让予第三方。

2.6甲方应按照乙方评定的信用及账期支付货款，不得以任何理由拖欠和拒付乙方货款。单次《采购订单》连续超过付款时间1天(含1天)，乙方可单方面解除本协议及《采购订单》，取消经销商代理资格，并要求甲方支付相关违约金及赔偿责任。

2.7未经乙方书面许可，甲方不得向乙方工作人员调拨或借出任何乙方的产品，不得向本协议指定的收款账户以外的其他账户支付乙方的货款(任何品牌产品的货款)，乙方不对调拨、借出产品及货款负任何责任。

2.8甲方有权举报本区内发现的非正常货源销售行为，乙方将

根据举报信息进行查证处理并给予甲方适当补偿。

2.9甲方不得销售假冒伪劣的乙方产品，一经查实，乙方有权立即取消甲方的经销权，并追究相关法律责任。

2.1甲方必须充分尊重乙方的知识产权(包括但不限于商标、专利、著作权等权益)，甲方不得将乙方的知识产权自行申报任何许可、授权、认证(如将乙方商标申请商号、对乙方专利反向编程或升级改进申报专利等))，若有违反，甲方应承担违约责任，甲方因违反此条约定所获得的权益应归属于乙方。

2.11甲方同意自愿加入乙方的经销商管理体系，遵守乙方的价格体系、乙方的销售渠道管理规定、经销商管理制度等管理规程以及在本协议履行过程中乙方对该等规程的不时修订，乙方可通过邮件、传真、邮寄等方式向甲方公布该等管理规程。

2.12甲方指定下列人员和联系方式为履行本协议的对接人员和联系方式,任何联系信息的变更甲方均应以书面方式提前三个工作日通知乙方，因甲方未能及时通知而导致的后果应由甲方自行承担。

姓名

职务

座机

传真

手机

邮箱

备注

2.13. 甲方应当组建销售团队，从事_____品销售及售后服务。

2.14. 如果甲方是____年新签约经销商，甲方保证全年销售_____品不少于____万元以上。

2.15. 甲方有义务维护_____品价格体系，抵制授权区域的窜货销售行为，并接受_____虎对已认定的窜货或低价倾销行为的政策处罚。

2.16. 甲方有义务配合乙方在出现网络平台乱价情况下，进行统一控货。

2.17. 甲方有义务配合乙方的半年度及年度审计工作，将需要的审计询证函等资料按要求提供给乙方。

三、产品配置及报价

1、甲方应向用户提供乙方原装产品及配件。甲方使用非乙方产品的配件向用户供货时应向客户说明，乙方对非乙方产品的配件不承担任何责任。

3、乙方可根据市场及竞争需要进行调整报价，并及时向甲方发布。

4、乙方向甲方报价为经销商价，甲方应对相关信息进行保密。

5、甲方应遵守乙方的报价原则：对最终用户的报价，不得低于乙方的经销商价；对外公开报价(包括任何网络报价、媒体报价、自制报价单等)必须按照乙方的“指导零售价”进行报价，如甲方存在任何违反乙方的价格体系，乙方有权取消其产品经销权或终止合作。

6、产品的退换货：乙方产品除产品质量问题，不允许退货。所有换货产品，甲方须事前向乙方申报，待乙方书面确认后，方可发回换货产品，否则乙方有权拒收该批产品。

四、质量要求

乙方保证：甲方向乙方购买的产品符合国家、地方颁发的质量标准和行业标准及相应产品说明书所注明的质量标准。

五、订货、付款及货运

1、订货：甲方应向乙方提供加盖甲方公章的《采购订单》（见附件三）

2、运输费：甲方一次性订货金额达到 ____ 万元以上的，甲方进货的运费由乙方承担，但甲方须采用乙方指定的运输方式。不满足上述条件的发货运费由甲方承担，货物一经转交第一承运人风险即转移至甲方。

3、付款方式

3.1付款方式按每次订单总价按以下方式履行：

1、预付款：甲方自双方签订《采购订单》后的三日内支付；

2、尾款：甲方自乙方产品交付并经甲方验收签字后的 ____ 日内支付。

3.2甲方可采用现金、支票、电汇、信汇、汇票等方式，有效付款时间以款到乙方账号为准。甲方未按照乙方给予的账期付款的，乙方有权按每日万分之三收取利息。甲方须要将应付账款控制在乙方给定的信用额度与信用账期内，信用额度与信用账期以乙方通知为准，对超期或超额的应付账款乙方有权按每日万分之三收取利息。

乙方指定收款账号如下：

开户名称：_____

开户银行：_____

银行行号：_____

4、对账要求：乙方每月发送对账单给甲方，甲方按月核对并传真签字确认件给乙方，并在每半年度向乙方寄回签字盖章的对账单原件。若甲方拒绝对账或到期未盖章回寄对账单原件的，甲方确认并认可乙方通过快递方式邮寄的对账文件及函件将作为确认双方账目的最终合法依据，同时，乙方享有停止供货及采取进一步法律诉讼的权利。甲方若提供指定收对账单的邮箱，乙方也可通过电子邮件向甲方发送对账单。甲方指定的邮箱为：_____。

5、验收：甲方须在收到货物当场收货，并三个工作日之内验货，甲方应填写《送货单》且由授权签字人确认，并提供给乙方备案，货物一经甲方授权签字人签收，即视为甲方签收。如有产品破损须书面通知乙方，否则视同一次验收合格。甲方收货日期按实际收到货物的日期为准，甲方的验货标准同乙方与直接用户签订的验货标准保持一致。甲乙双方可以其它经双方认可的方式进行货物交付、验收。

六、____市场支持

乙方根据市场需求给予甲方提供适当的市场支持。乙方，，，，在甲方达成当期任务比例 8%以上，按照经销商星级等级计提销售额 1%至 3%不等比例作为市场合作基金，用于区域市场推广的基本支持，合作基金使用需依照以下推广类型进行申请，实施后提供使用证明文件和正规发票，以便核销。超出市场合作基金的推广项目，需要提前向乙方申请，经审批通过后可实施。

1、 常规广告项目推广方式

2、 会议推广方式

3、 宣传物料形式

七、 产品维修

1、 终端产品终身服务

产品实行设计寿命终身服务制;提供技术咨询服务, 保修期内出现的非人为故障维修;保修期外及人为故障维修仅收取相应的工时费及备件费。

2、 终端产品保修期承诺

补充说明: 新产品按产品发布时公布的保修期承诺执行;

3、 终端产品保修细则: 3.1 经_____虎公司或签约售机单位盖章并完整填写的保修卡或有效的购机发票原件作为鉴定保修期的凭证;(发票应注明主机配件型号、出厂序列号、销售日期、购机金额等)

3.7配件(_____)的保修必须提供完整保修凭证。

3.8乙方所有____产品和未对外授权维修产品必须寄回乙方深圳总部维修。

4、 终端产品保修条例

属于以下列情况(但不限于下列情况)不享受保修服务 :

4.9.1 超过保修期;

4.9.2 未经乙方授权的维修、改装、拆卸等造成的故障或损

坏；

4.9.3 未依照“乙方产品用户手册”规范操作导致的故障或损坏；

4.9.4 如有下列情况的充电电池：电池外壳密封有任何破损或有任何启封现象；在产品规定之外的设备或维护条件下进行充电或使用造成的缺陷或损坏。

4.9.5 由于使用失误如坠落，挤压，浸水而造成的损坏；

4.9.6 因不可抗力(如：地震、水灾、火灾等)因素造成的故障或损坏；

4.9.8 乙方标识或产品购买日期无法辨认的产品；

4.9.9 正常的磨损。

说明：产品保修条例根据国家相关法律法规为依据制定，若有改动，以客户服务中心颁发的保修条例变动通知为准。

八、保密条款

甲乙双方向对方提供的信息，属于双方的商业机密，任何一方不得将其泄漏给第三方，如一方违规，另一方有权终止此协议，并追究相关的法律责任。

九、违约责任

本协议所涉及供货、付款及保密条款的违约责任参照本协议相关条款规定，以甲乙双方受到的实际损失为限；甲乙双方还需履行如下义务，但为了保持良好的合作关系，若甲乙双方任何一方因特殊原因需要延迟，延迟方需将延迟的原因及延迟恢复的最终时间以书面方式通知对方，在未获得对方同意前，延迟方任必须按如下内容履约。

1、若乙方未能按单次《采购订单》向甲方交货，乙方应向甲方偿付违约金，每延迟1日，乙方向甲方支付合同总价的5%。作为违约金，直至交货，违约金不超过合同总金额的2%。

2、若甲方未能按本协议付款方式规定对单次《采购订单》付款的，甲方应向乙方支付违约金，每延期一日，甲方按合同总金额的5%向乙方支付违约金，直至付清，违约金不超过合同总金额的2%。

十、法律效力

1、乙方在履行本协议过程中若发现甲方的行为严重违反协议条款、严重违背商业道德和法律、严重损害对方利益的，乙方可以附上相关证据于一周内书面形式通知甲方终止本协议。

2、甲乙双方在协议终止前两个月内双方另行协商经销权的续约相关事宜，同等条件下甲方有优先续约的权利，同时双方如不再续约需提前半个月内书面通知对方。

3、本协议在实施过程中有任何一方存在异议且双方协商不能解决的，经双方同意提交乙方所在地起诉解决。

4、本协议自双方签字盖章日起开始生效。

5、本协议一式两份，双方各执一份具有同等法律效力。上述未尽事宜，经双方协商可签订补充协议，与本协议具有同等法律效力。

附件一：《 ____年经销商价格清单》

附件二：《销售任务分解明细》

附件三：《采购订单》

签订地点： _____

经销商协议篇五

甲方：_____公司（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据中华人民共和国有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

一、授权经销

1. 甲方授权乙方为“_____公司”在_____地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2. 甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3. 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

二、合作方式

1. 价格政策：_____乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式参照甲方的报价单。

2. 结算方式：_____实行现款现货的付款方式(或代收货款和等通知放货)。

3. 运输方式：_____物流(快递)公司发货托运，甲方负责发货托运，运费和木箱装订费乙方支付。

4. 销售任务：_____年销售总额 100万元, 3个月内月平均销售额应在 6_____万元以上。(3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数, 甲方有权更换经销商)。

三、 甲方的责任和义务

1. 甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料, 使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护, 解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地, 相关差旅费用由乙方承担。

2. 配合乙方的市场推广活动

(2). 展会期间提供相应的展示产品给乙方使用, 乙方承担展示产品的运输等费用。

(4). 通报乙方负责地区内有购买意向的用户资讯。

3. 甲方负责投入对当地市场的甲方品牌推广和产品促销等, 相关费用由甲方支付。

4. 甲方指定销售经理负责与乙方的商务事宜和技术支持工作;

5. 乙方或用户对甲方的品质和服务有任何意见和建议, 可以直接与销售部或总经理办公室联系或反映, 甲方将会给予认真答复和处理意见。(销售部程x理: _____ 总经办_____ : _____)

四、 乙方的条件和责任

1. 乙方应以甲方的经销商(办事处)的身份开展销售业务和宣传甲方品牌。

3. 乙方不得销售贴甲方_____非甲方生产的产品。
4. 乙方应配备专职的设计人员和技术工程师和销售代表。
5. 对双方签订的所有协议、价格政策、用户资料等信息严格保密。

五、产品质量的保证

1. 凡甲方生产的产品，均遵守执行甲方的《质量保证和售后服务规定》；
3. 因甲方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由甲方承担；因乙方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由乙方承担。

六、乙方订货与发货

1. 乙方须提前向甲方订货，乙方需填写《产品订货单》，由乙方授权人员填写并加盖乙方合同章，乙方超出约定保证金外的货款必须全额付清款项后或代收货款。
3. 乙方提货时或收到订货后应在托运方人员在场时检验包装有无损毁，货物有无短缺，若发现包装有损毁现象，订货方有权拒收，并及时通知甲方联系确认、退换等处理事宜。否则，甲方认为乙方默认收到的订货数量无差错和外观无损坏。

七、返利政策：_____

1. 年度销售的基本任务量 100_____万元，年终返利为1-2% 封顶。完成基本任务返点1%超出任务按销售总额按比例递增，本年度未完成销售基本任务不享受年终返利。
2. 次年1月15日前乙方必须确认本年度的帐款及结清甲方的所有货款(含信用额度)，才能享受本年度年终返利，否则取消

本年度年终返利。

3. 本年度月信用额度 3--5_____万元/月(根据上年度销售月平均额的20%--30%), 每月欠款不得超过信用额度(如本月货款达3万以上累积到5万, 应安排付清3万以上部分的货款), 超过信用额度甲方有权停止供货。首年合作经销商甲方不安排信用额度铺货。

4. 连续3个月平均销售额低于 6-8_____万(销售额的20%--30%), 甲方有权取消信用额度, 乙方应在30日内付清甲方所有欠款。

5. 返利及奖励(含广告投入)以人民币为单位, 折算为产品支付, 以出货时的单价计算。

八、其它

1. 本协议自签字之日起有效, 有效期为一年;如双方无异议, 本协议可继续延长。

2. 乙方违反本协议, 甲方有权终止本协议停止向乙方供货, 乙方应在30日内付清甲方所有欠款。

3. 协议中未尽事宜, 甲乙双方友好协商解决;

4. 本协议一式贰份, 甲乙双方各执一份, 具有同等效力。

甲方: _____ 乙方: _____

地址: _____ 地址: _____

传真: _____ 传真: _____

甲方签章: _____ 乙方签章: _____

签订日期：_____ 签订日期：_____

经销商协议篇六

代理店编号：_____

甲方：中山快易好电器有限公司（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

则，依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华

人民共和国消费者

权益保护法》等法律、法规的规定签达成本协议。

系列产品及其附属产品。

合同的相关公司的增加或减少，但乙方应书面通知甲方，通知到达甲方后生效。

方在合理的期限内发货。

议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）。

责任

建设仓库。

2. 甲方负责将乙方所需产品运送到乙方门店，期间一切费用由甲方负担。

3. 货物在交付乙方并经验收后，一切风险及责任均由乙方承

担。

签字确认具体损失详细内容，没有运输方和乙方的签字确认，甲方不承担赔偿责任。

关运输方处理，甲方不承担与此相关的任何损失。

7. 制定存货管理的有关规定，按规程、标准化办事，加强货物进出库存管理。

8. 因乙方管理不善造成的货物呆滞和损失甲方不承担相关责任。

1. 甲方所提供的产品均符合国家《商标法》，电器行业执行标准和相应法规要求。

保市场稳定，规划经销网点，制订统一的专卖店管理制度，及售后服务。

3. 甲方有对专卖店运营管理检查、考核、指导的权利。

《终端销售技巧》等资料，指导乙方。

牌等售点物料支持。

6. 甲方为乙方免费提供样机，所有权属于甲方（达到甲方所规定的销售量后所有权转为乙方）

7. 甲方根据售后服务的有关规定对乙方提供售后服务保障。

8. 甲方每月不定期派人对方进行库存及残次管理，乙方必须配合与支持。

品，提高市场竞争力。

10. 甲方根据市场需要进行市场拓展，乙方应配合甲方的市场开发与维护。

市场秩序、物流结算等相关规定。

网点（经销商）的权利。

事项均须经过甲方同意。如未经甲方同意，甲方有权单方面取消协议。

4. 乙方有责任向所有用户说明及介绍甲方产品的正确安装和使用方法，提供相关售后服务。

5. 乙方应同当地工商、质检和其他相关部门加强合作，共同维护甲方产品的社会形象。

商标及图案的产品或其他广告品投向市场。

7. 甲方根据市场需要进行市场拓展，乙方应配合甲方的市场开发工作。

协商

协助甲方予以解决

10. 积极的协助快易好公司业务人员市场工作，及时反馈市场信息。

定》。

2. 乙方退换货的数量以乙方仓库验收为准。

1. 乙方不执行双方约定的有关条款时，甲乙两方可解除协议。

2. 乙方明显有违背信用的情形出现时，甲方可解除协议。

3. 乙方有妨碍正常的连续经营活动时，甲方可解除协议。

4. 不可抗拒的其他因素。

予以解决。

约一年。

甲方：中山快易好电器有限公司乙方：地址：法定代表人：

法定代表人：委托代理人：

委托代理人：电话

电话：签定日期：

签定日期

经销商协议篇七

甲方：

地址：顺德市北滘镇蓬莱路美的工业城

法定代表人：

营业执照证号：

乙方：

地址：

法定代表人：

营业执照证号：

合同编号： 合同签订地： 顺德北窖美的. 工业城内

适用地域：

甲乙双方在平等互利、共同协商的基础条件下，达成如下协议：

一、甲方责任

（一）甲方有责任兑现国家所规定的产品三包条款。

（二）甲方负责自身品牌产品的批量性质量问题。

二、乙方责任

（一）乙方负责本协议所规定的适用地域范围和自身分销体系内的全部美的_____产品（以下简称协议产品）的售前维修服务工作。

（二）乙方应保证甲方产品维修之后的技术及安全性能符合协议产品的出厂标准，因维修的质量问题而引起的投诉索赔等造成的损失由经销商自行负责，如因此产生第三者与甲方或甲方的客户之间的诉讼，乙方须承担责任和处理费用。

（三）乙方必须全部采用甲方提供的零配件维修甲方的产品，不得将甲方零件挪作他用。

（四）乙方进行维修必须按所维修的产品正确详细填写《售前机维修记录表》（此记录表由甲方提供专用表格，规格型号、数量、缺配件情况、更换配件情况、提货状态等表格内所表现的内容必须完整填写，记录不全或不真实者甲方有权追究乙方责任）

（五）乙方有责任随时向甲方反映产品质量的重大问题，以及重大投诉，同时应立即处理，避免事态扩大，在需要时应

甲方要求配合甲方代表对事件做出妥善、合理的处理。

三、甲方有义务对乙方进行全面技术培训和指导，乙方应积极参加。

四、甲方有义务对网点提供库存配件，额度内配件应及时供应。

五、乙方有义务从事所经营的甲方产品的维修，并不得超额度退货。

六、乙方有义务维护甲方品牌形象、市场信誉，配合甲方开展服务宣传活动。

七、乙方有义务对甲方产品质量信息保密，不对外泄露、宣传，本协议履行期满后，乙方仍负有保密义务。

八、甲方有权监控乙方的服务质量，服务规范。因乙方维修质量等原因引起消费者或乙方下级经销商对甲方或甲方产品的投诉，经甲方调查属实，甲方对乙方予以书面或口头警告，并责令整改，如整改不力出现第二次投诉，则对乙方处以200元违约金。如因此出现反复投诉或对重大问题不及时反馈，造成甲方产品退货、重大损失或事故曝光，则由乙方承担全部经济责任，甲方可单方面终止协议。

九、乙方店面装修使用甲方品牌形象（招牌、灯箱），须经甲方书面同意，并按甲方设计要求制作，否则，甲方有权责令乙方立即拆除。

十、乙方必须履行《国家三包规定》与《产品质量法》有关条款，给予甲方顾客“三包”法规定范围的合理退换。

十一、乙方通过自身服务体系，妥善解决自身和分销网络的售前和售后服务问题，甲方提供乙方售前维修所耗用的配件，

售前维修费用按年费（ ）%形式结算，免费配件供应额度按（ ）%予以提供，超额部分按甲方公布的价格申购，申领配件由乙方自提，运费乙方自理。

十二、乙方应及时向甲方提出零配件申领计划，以便及时备足配件。在甲方可以及时提供配件的前提下，乙方不得以缺零件为借口拒绝为其下级客户提供售前维修及相应配件支持，一经核实甲方有权要求乙方支付1000元/次（人民币）违约金，情节严重者取消服务费用及相关服务政策。

十三、乙方必须妥善保管好甲方提供的零配件，若因保管不善造成损坏、锈蚀、遗失的，超过免费使用配件额度的配件甲方按乙方零售出仓情况处理。

十四、如乙方因任何原因不能从事我公司要求的服务工作，则协议应予解除。

十五、如乙方因违规、违约或维修质量问题、服务态度问题导致社会曝光等恶性化事件的发生或严重危害甲方的品牌形象，则协议予以解除。情节严重者，甲方可单方面解除合同，拒绝结算一切费用以及取消年度销售相关的优惠政策。

十六、本协议未尽事宜按《客户服务中心管理条例》执行。

十七、有效日期： 年 月 日 一 年 月 日止。

十八、本协议由双方签章后生效，发生争议不能协商解决的由签约地人民法院管辖。

甲方： 乙方：

授权代表： 授权代表：

日期：____年____月____日日期：____年____月____日

经销商协议篇八

甲方：_____公司(以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据中华人民共和国有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

一、授权经销

1. 甲方授权乙方为“_____公司”在_____地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2. 甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3. 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

二、合作方式

1. 价格政策：乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式参照甲方的报价单。

2. 结算方式：实行现款现货的付款方式(或代收货款和等通知放货)。

3. 运输方式：物流(快递)公司发货托运，甲方负责发货托运，

运费和木箱装订费乙方支付。

4. 销售任务：_____年销售总额1万元, 3个月内月平均销售额应在__万元以上。(3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数，甲方有权更换经销商)。

三、甲方的责任和义务

1. 甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料，使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护，解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地，相关差旅费用由乙方承担。

2. 配合乙方的市场推广活动

(2). 展会期间提供相应的展示产品给乙方使用，乙方承担展示产品的运输等费用。

(4). 通报乙方负责地区内有购买意向的用户资讯。

3. 甲方负责投入对当地市场的甲方品牌推广和产品促销等，相关费用由甲方支付。

4. 甲方指定销售经理负责与乙方的商务事宜和技术支持工作；

5. 乙方或用户对甲方的品质和服务有任何意见和建议，可以直接与销售部或总经理办公室联系或反映，甲方将会给予认真答复和处理意见。(销售部程经

理：_____总经办_____)

四、乙方的条件和责任

1. 乙方应以甲方的经销商(办事处)的身份开展销售业务和宣传甲方品牌。

3. 乙方不得销售贴甲方非甲方生产的产品。
4. 乙方应配备专职的设计人员和技术工程师和销售代表。
5. 对双方签订的所有协议、价格政策、用户资料等信息严格保密。

五、产品质量的保证

1. 凡甲方生产的产品，均遵守执行甲方的《质量保证和售后服务规定》；
3. 因甲方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由甲方承担；因乙方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由乙方承担。

六、乙方订货与发货

1. 乙方须提前向甲方订货，乙方需填写《产品订货单》，由乙方授权人员填写并加盖乙方合同章，乙方超出约定保证金外的货款必须全额付清款项后或代收货款。
3. 乙方提货时或收到订货后应在托运方人员在场时检验包装有无损毁，货物有无短缺，若发现包装有损毁现象，订货方有权拒收，并及时通知甲方联系确认、退换等处理事宜。否则，甲方认为乙方默认收到的订货数量无差错和外观无损坏。

七、返利政策：

1. 年度销售的基本任务量____万元，年终返利为1-2%封顶。完成基本任务返点1%超出任务按销售总额按比例递增，本年度未完成销售基本任务不享受年终返利。
2. 次年_____月_____日前乙方必须确认本年度的帐款及结清甲方的所有货款(含信用额度)，才能享受本年度年

终返利，否则取消本年度年终返利。

3. 本年度月信用额度_____万元/月(根据上年度销售月平均额的2%--3%)，每月欠款不得超过信用额度(如本月货款达3万以上累积到5万，应安排付清3万以上部分的货款)，超过信用额度甲方有权停止供货。首年合作经销商甲方不安排信用额度铺货。

4. 连续3个月平均销售额低于_____万(销售额的2%--3%)，甲方有权取消信用额度，乙方应在3日内付清甲方所有欠款。

5. 返利及奖励(含广告投入)以人民币为单位，折算为产品支付，以出货时的单价计算。

八、其它

1. 本协议自签字之日起有效，有效期为一年;如双方无异议，本协议可继续延长。

2. 乙方违反本协议，甲方有权终止本协议停止向乙方供货，乙方应在3日内付清甲方所有欠款。

3. 协议中未尽事宜，甲乙双方友好协商解决;

4. 本协议一式贰份，甲乙双方各执一份，具有同等效力。

甲方：_____公司乙方：_____

地址：_____地址：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

委托代理人：_____委托代理人：_____

电话：_____手机：_____

传真：_____传真：_____

甲方签章：_____乙方签章：_____

签订日期：_____签订日期：_____

以上经销商协议需认真阅读并连同协议双方一同签字盖章后生效；

协议需另附：_____营业执照、税务登记证、法人代码证、法人身份证等四个证件的复印件和经销商收货地址、联系电话、收货人等信息，并加盖公章后一并留存，如有担保人需提供担保人的责任承担书。

经销商协议篇九

乙方：_____地址：_____电话：_____

风险提示：合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。

实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。双方本着互惠互利、长期合作、共同发展的原则，就甲方与乙方共同进行开发、创作并销售3d及相关产品事宜达成以下协议，双方共同遵守。

一、合作期限双方合作期限_____年，即_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日。到期由双方再协商，签订顺延协议。

二、战略合作原则1、双方的合作具有重要性及长期性，双方需将合作方视为重要的合作伙伴，互相给予支持；甲方负责针对乙方所处行业、内部所具备的资源和条件提供项目产品开发、创作、深加工等；乙方负责在所属区域范围内进行市场推广和产品销售。2、利益分享、甲乙双方共同合作，努力提升3d及相关产品的市场销售，满足客户的需求，为此，甲方针对乙方的资源和条件所创作的产品需独家提供给乙方进行销售，不得提供给任何其他第三方在_____县市场进行销售，甲方是乙方的独家供应商，乙方不得从其他任何第三方进行采购并产生销售或进行类似的合作。

三、合作方式风险提示：应明确约定合作方式，尤其涉及到资金、技术、劳务等不同投入方式的。同时，应明确各自的权益份额，否则很容易在项目实际经营过程中就责任承担、盈亏分担等产生纠纷。1、甲方根据市场情况提供满足当地市场需要的产品创意，并负责提供相应质量的终端产品。乙方根据自己销售能力向甲方阶段性订购产品，每种产品的采购量由乙方根据市场情况和客户需求进行确定，并在采购合同中体现。2、甲方以双方认可具有竞争力的价格向乙方提供销售所需之产品；乙方承诺每年的采购额不低于。

四、甲方责任和权利风险提示：应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。1、甲方负责与乙方进行充分的沟通，并进行产品开发、设计、制作。2、甲方根据乙方销售情况阶段性为乙方进行产品配送，保证提供符合终端客户需求和质量要求的产品。3、甲方由于自身质量原因造成退换货的，双向运输费用由甲方承担。4、针对乙方市场开发的产品，甲方仅能销售给乙方，不得在售给任何其他第三方。

五、乙方责任和权利1、在严格遵守本协议相关条款的基础上，甲方有权利制定自己的销售政策。2、乙方定期向甲方进行产品销售信息的反馈，以便甲方根据市场情况进行产品的更

新和调整，创作出更丰富的产品来适_____市场需要。3、根据实际销售情况，乙方每日将已产生销售的产品按照约定的价格与甲方进行结算。

六、订购及付款方式1、甲乙双方签订相应采购订单，乙方按照订单发货。2、基于双方长期合作，乙方提供给甲方作为履行协议的保证金，如乙方不履行相关协议或违约，该保证金不予退还给乙方。3、每月_____日，根据销售情况乙方与甲方进行一次结算，并支付货款给甲方。

七、协议期限和终止1、本协议自双方授权代表签字盖章之日起生效。本协议期满前，双方可就续签问题重新协商。下列情况之一出现，本协议视为终止。2、本协议有效期届满，甲乙双方协商一致提前终止本协议。3、一方严重违约，另一方根据本协议的约定提前终止本协议。

八、违约责任风险提示：合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。甲乙双方应严格遵守本协议条款，任何一方未履行本协议项下的任何一项条款均被视为违约。任何一方在收到对方的具体说明违约情况的书面通知后，如确认违约行为实际存在，则应在_____日内对违约行为予以纠正并以书面形式通知对方；如认为违约行为不存在，则应在_____日内向对方提出书面异议或说明，在此情况下，甲乙双方可就此问题进行协商，协商不成的，按照本协议争议条款解决。违约方应承担自己的违约行为而给守约方造成的直接经济损失。

九、争议解决因本协议及其附件的履行或与此有关的一切争议，双方应首先争取通过友好协商解决；不能解决时双方同意将争议提交_____方所在地人民法院进行裁决。除争议事项外，双方应继续行使本协议项下的各自其他权利，履行本协议项下各自其余的义务。

十、其他规定1、本协议一式_____份，甲乙双方各执_____份，具有同等法律效力。2、未尽事宜双方另行协商解决，商定的内容以补充协议等书面形式，经签字盖章后与本协议具有同等法律效力。

甲方（签字）：_____年___月___日

乙方（签字）：_____年___月___日