

2023年火锅加盟合同细则(优秀6篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!

最新火锅加盟合同细则实用篇一

乙方：_____

一、甲方授权乙方在_____成为甲方产品_____的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品名：_____

规格：_____

零售价：_____（元）

代理价：_____（元）

首次提货量：_____（件）

三、甲方的责权：

1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2、合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

5、为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金_____元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、未经甲方同意，乙方只能在该地区经销，不得以任何理由跨越区域进行销售活动，否则，甲方有权停止供货。并取消代理，经销资格，除扣除市场保证金外，乙方还应赔偿被侵地区经销商的一切损失。赔偿标准为（批发价-供货价）×2倍冲货量。

3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货_____件返_____件，乙方全年任务量为_____件，完成年任务量奖励_____%的货物；所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

甲方在收到乙方货款____日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内（七日）发往乙方指定地点，甲方如果超出规定时间（非人力不可抗拒因素除外），甲方将为乙方补偿销售损失，乙方须在货到后____天内验收查实有关货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后____天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大（一次性提货____件以上），应提前____天向甲方提供书面要货计划。

关规定处理。

九、合同____式____份，甲乙双方各执____份，双方签字盖章后方可生效。合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

最新火锅加盟合同细则实用篇二

建议双方明确好代理条件，如果对代理条件要求较为严格的，建议可以对代理条件进行明细；如果有相关资质信息，可以作为合同附件；避免一方存在信息不真实，或者资质授权过期等情况，容易引代理纠纷。

涉及到代理条件变更，最好可以有具体的应对措施。

一、代理商资格

- 1、具备相关的技术背景和固定经营场所的单位。
- 2、具备履行本协议有关条款的资金能力。
- 3、乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。
- 4、有销售代理_____产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

5、严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

6、具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

二、代理权限

1、代____区域：甲方授予乙方在_____省_____市_____区域的销售总代理，由其全权负责该地区的销售和售后等相关服务。

2、代____区域的扩大与缩小：如乙方销售状况良好，有很好的发展势头。可向甲方提出扩大代____区域的请求，反之也可提出缩小代____区域的请求。如乙方连续_____个月未完成销售回款任务，甲方保留调整其代____区域的权利。

3、代理产品品类具体包括：_____。

4、所代理产品类别的调整：如乙方销售状况良好，可申请增加产品的代理品类。如某品类产品销售滞后达不到甲方的要求，甲方保留调整其所代理产品品类的权利。

5、甲方开发的新产品乙方拥有优先选择的权利。对乙方未选择的新产品或其它产品系列。甲方有在本区域寻求其它代理商经销的权利，乙方不得反悔。

6、代理期限：自_____年____月____日至_____年____月____日止。

三、权利与义务

1、甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样

品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____省_____市，此范围外的运输费用由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例提供公司统一的宣传资料。

(4) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2、乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的公司及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况（包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等），同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

四、代理保证

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2、甲方不得在乙方代____区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在_____年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

五、订货及供货

1、经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

2、乙方应在每月____日之前提交下一个月份的订货计划，甲方见款到发货。乙方须在收到货物后____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，先由乙方提出书面告知，待甲方回应后方可换货或退货，不得私自将货退回甲方，以免造成双方不必要的损失。甲方____日内没收到乙方的通知可视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误并无有毁损。

3、如因天气、自然灾害、国家政策、上游零部件厂家缺货等不可抗拒的因素造成甲方不能及时供货的情况，乙方应给予理解。

六、费用结算和运输方式

1、银行结算。乙方付款应按甲方财务专员指定的公司银行账户汇入，不得私自将钱款交予甲方的业务人员，否则损失由甲方自负。甲方更改结算账户时，以盖有甲方公章及财务专用章的书面通知为准。

2、甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等相关费用，但发货方式由乙方确定，如有变动乙方应

迅速书面通知甲方。

七、保密甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料（包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

八、续约与合同解除

1、续约：合同期满前的一个月前双方洽谈续约事宜，同等条件下乙方具有优先续约权。

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、违约责任及争议解决

1、在双方正常合作条件下，原则上不能单方中止合同，否则视为单方违约，必须赔偿守约方的全部经济损失。

2、因不可抗拒的政治或自然灾害原因造成合同无法执行的，双方均不承担责任。

3、甲乙双方在合同期内发生争议，应本着平等的原则友好协商，若协商不成，提请_____仲裁委员会仲裁。

最新火锅加盟合同细则实用篇三

乙方：

- 1、甲方委托乙方为 省 市(县)的区域性的独家总代理，代理“卓康”离子水瓶系列产品的销售、广告宣传和售后服务，包括今后开发的系列新产品。甲方不得在上述区域销售该产品，也不允许其他人在上述地区销售该产品。乙方独立承担民事责任，有权在上述区域内设立分代理和分经销商，有权组织业务活动，并承担业务所需的旅差费、会展费、区域广告费。甲方对分代理和分经销商不承担责任，不干涉其业务。
- 2、甲方供货出厂价为：2型(超声波清洗) 元/个，2型(内镀钛金) 元/个；3型 元/个。甲方开具发票并承担运费，乙方若需发汽车快运、铁路快件包裹或集装箱运输则另付运费。
- 3、乙方保证在以上区域内的年销售总数：2型离子水瓶 个，3型离子水瓶 个；首批进2型(超声波清洗)产品 个，2型(内镀钛金)产品 个，首批进3型产品 个。乙方除向甲方汇付首批进货的货款(和运费) 元以外，并汇付年销售与首批进货数之差额的1/10货款(元)，作为取得总代理权的定金。
- 4、本合同生效后，如果乙方一年内能完成总代理的年销售总数，该总代理权定金充抵每年最后一批进货款计算，并优先取得次年的总代理权。次年合同另行商定，条文一般照旧。
- 5、甲方将上述地区的独家总代理证书颁发给乙方(需镀钛证书者另交工本费)，并向乙方无偿按比例配给电视和报刊的广告策划，提供广告录相带、光碟，随货按比例配给彩印广告海报标贴广告和资料，以及产品使用说明书、零售信誉卡，同时配给已发表的文章。当乙方要求增多配给的数量时，所需工本费由乙方负担。乙方根据甲方提供的资料，可以在区域内制版印刷分发，其费用由乙方自理。

6、甲方供货时进行运输保险，途中如有配件损坏，乙方在收货后10天内寄回给甲方掉换新品。新配件寄往乙方的费用由甲方负担。乙方需要某些配件供给维修使用时，其费用由乙方承担。

7、乙方有权确定给分代理商和经销商的价格。零售价可适当优惠。乙方应按甲方要求实行信誉销售法，认真为用户办“零售信誉卡”，承诺使用180天内无效退货。乙方应要求分销商对初期的用户作书面记录，定期跟踪调查其饮用效果，以便掌握本地实例，为扩大区域性销售打好基础，同时为品牌建设和产品信誉作出贡献。

8、乙方在市场上发现仿造侵权的产品后，应迅速通知甲方，并协助甲方采取必要的措施。

9、本合同有效期至200 年 月 日。期满前一个月乙方声明总代理权定金不充抵货款，同时要求续订次年的总代理合同，并汇付次年的首批进货款，甲方才能将次年的总代理权再次授给乙方。

10、本合同经过双方签字后，乙方按合同第3条汇付的资金到位后生效。本合同一式二份，双方各执一份。

最新火锅加盟合同细则实用篇四

法定住址：法定住址：

法定代表人：法定代表人：

职务：职务：

身份证号码：身份证号码：

通讯地址：通讯地址：

联系方式：联系方式：

甲乙双方本着友好自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方将销售代理甲方_____产品的相关的事宜，订立了以下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理的区域为：_____地区领域的产品销售

2、代理区域的扩大或缩小的条件及方法：_____

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：_____

2、代理商品种类增减的条件及方法：_____

3、约定新产品(是/否)包括在内：_____

三、代理权限

1、甲方授权乙方为_____地区的代理商，全面负责该地区的销售和经销商维护、开发、管理。乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市万元、市级城市万元、县级城市万元整。合同期满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他同级总代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销

售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为_____年，从本合同签订之日起至_____年_____月_____日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前_____个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3)同意向甲方支付_____元的续约费；

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量平均为_____，如果连续_____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、价格调整，需提前十五个工作日通知乙方。

2、销售价格：甲方提供给乙方的价格为_____元、价格为_____元、价格为_____元。如果甲方建议(规定)的.零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，共同协调作出调整价格的决定。

七、订货/发货/验货

- 1、每次订货，乙方提供区域汇总采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。
- 2、甲方按照乙方指定的地点、数量发货。
- 3、倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

八、商情报告

- 1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。
- 2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每_____个月需向甲方寄送工作报告。
- 3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

- 1、甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。
- 2、甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。
- 3、展览：在境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经

甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

最新火锅加盟合同细则实用篇五

根据有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域1. 甲方授权乙方经销甲方_____产品。

2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限_____。

三、产品价格1. 价格按全国统一价执行(价格表附合同)。

2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。

否则，甲方不予兑现销售奖励。

3. 甲方保留统一调整产品价格的权利，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他账户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定账户。

否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳_____万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。

合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

，第二个月以后保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。

，按合同约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。

_____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6. 乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。

否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2. 乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。
4. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。
5. 及时兑现合同约定的政策支持。
6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。

否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十

一、双方合作前特别约定1. 乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在_____万元以上。

3. 甲方每月对乙方的考核截止日为当月的____日。

4. 乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，

由乙方签字并加盖公章。

如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。

5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价_____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

最新火锅加盟合同细则实用篇六

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：_____（以下简称“乙方”）

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方() _____
区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的()销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求（具体见甲方订单基数表）。

(3) 乙方年订单总金额不得低于 _____。

三、代理保证

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3) 乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所（转载自百分网，请保留此标记。）列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表（不含税）

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，

甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的`订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务 (1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协

商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方：

代表签名及盖（公司）章 _____

日期：

乙方： _____

代表签名及盖（公司）章 _____

日期