

# 2023年品牌代理合同签 品牌代理合 同(通用10篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇一

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：

### 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、乙双方合作期满后一年后，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

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。

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。

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产有关说明。

## 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：

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:乙 方:

法人代表: 法人代表:

## 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇二

之所以这么多人签订品牌独家代理合同范本是因为品牌独家代理有很大的优点。

1. 节省开资、创意无限

2. 统一企业品牌形象

借助广告公司的专业资源，统一公司的外部形象。从而达到品牌的整合、一致性。企业对外发放的信息载体(如公司产品和技术宣传资料、市场推广资料、企业内刊、企业中报、企业年报、灯箱、展板、x展架、背景墙、易拉宝、画册、邀请函、海报招贴、光盘包装、vi系统应用、ppt演示文件、产品包装等)，无论是画册、文档、多媒体、技术资料等都保持其统一性，具体表现在用色、版式、标识处理等诸多方面。

### 3. 优质的服务

获得企业品牌形象宣传外包服务的广告公司会提供优质的服务，这种服务包括及时性和准确性。这通常都包括在外包合同之中，由广告公司失误造成的损失都会由广告公司承担，这就会促使广告公司在具体操作中提供准确性。同时在一些时间上非常紧迫的工作，广告公司也可以调配更多的人员来配合。

### 4. 优化管理

利用以往的工作经验，在经过一段时间的磨合之后，广告公司同企业的相关部门会形成一套行之有效的 workflows，在保证质量的基础上，提供速度。这同时也在一定程度上理顺企业在形象上的管理。

品牌独家代理合同签订前，就要了解独家代理是什么意思。独家代理[sole agent]是指在指定地区和一定的期限内，由该独家代理人单独代表委托人从事有关的商业活动。委托人在该地区内不得再委派第二个代理人。在进出口业务中，采用独家代理方式时，作为委托人的出口商即给予国外的代理人在规定的地区和期限内推销指定商品的专营权。按照惯例，委托人在代理区域内达成的交易，凡属独家代理人专营的商品，不论其是否通过该独家代理人，委托人都要向他支付约定比例的佣金。

## 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇三

权利人：\_\_\_\_\_ (以下简称为甲方)

地址：

被授权方：\_\_\_\_\_ (以下简称为乙方)



地址：

1. 销售关系
2. 销售区域、期限
3. 销售产品
4. 销售目标
5. 付款方式
6. 交货和运费方式
7. 甲方的权利和义务
8. 乙方的权利义务
9. 市场管理保证金和保证金管理
10. 商标及其它知识产权
11. 签名及盖章
13. 其他

甲方：

法定代表人：

联系方式：

签约时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：

法定代表人：

联系方式：

签约时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇四

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。

## 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇五

4、本合同受中华人民共和国法律的约束和保护

2、本合同期限为 年，自 年 月 日到 年 月 日止

a□品牌字号形象标识；

b□营运和促销方案；

c□形象识别cts系统；

d□统一的广告资源和广告效应；

以上经营技术资产乙方只能分享使用

1、负责国内市场的开发、推广及广告宣传；

2、同意乙方无偿使用提供的经营技术资产；

6、甲方对乙方实施代理价供货原则，以统一的《供货价格表》为准(见附表1、2)

1、区域垄断经营权

2、返利权

3、价格自治权

4、区域招商自治权

5、商品配送权

1、乙方招商时可收取代理商的代理费，但不得以收取此费用为目的；

4、代理商也可提供详细地址要求总部直接代发货至零售商客户

1、在合同期内每月完成 万元的代理定额，前期开拓市场可放宽至三个月完成 万元，以后隔月未完成合同定额，按放弃代理资格处理；(注：当月超额进货部分可以向后月分摊，后月超出部分不能向前月分摊)

2、在合同履行过程中任何一方违约应按合同约定向对方赔偿违约金；

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效；

3、本合同一式二份双方各执一份；

4、从签定之日起既具有法律效应；

5、补充条款：

甲方：\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_

主管：\_\_\_\_ 手机：\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_

公章：\_\_\_\_ 签字：\_\_\_\_



## 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇六

地址： 地址：

邮编： 邮编：

1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。

2、甲方现授予乙方为地区的（总）代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权；乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。

3、乙方同时需向甲方先交付元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。

4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。

5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

a.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。

b.经营不善，未能完成约定的计划经营指标（批发进货数）。

c.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约万元（代理批发价）。其中包括计划完成销售：商场（个专厅）等商业零售预计万元、开设专卖店（间）销售预计万元，合计商业零售万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的%，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价（不含税价）供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。

所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行承担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年月日至年月日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

### 第九条：其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效；

3、本合同一式二份双方各执一份；

4、从签定之日起既具有法律效应；

5、补充条款：

甲方： 乙方：

电话： 电话：

传真： 传真：

主管： 手机：

地址：

公章： 签字：

## 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇七

乙方： \_\_\_\_\_

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经

友好协商，根据\_有关法律、法规的规定签定本协议，由双方共同遵守。

乙方负责开展甲方聚益品牌产品销售及客户服务工作，并严格执行甲方给予的市场指导价格。

一、甲方授予乙方聚益品牌销售权，并向乙方提供聚益官方授权商户编码,可供查询。

二、甲方应及时详尽地向乙方提供与代理业务有关的文件和资料，向乙方提供有关的业务及操作流程培训，帮助乙方提高技术服务能力，拓展业务范围。

三、由乙方协同甲方积极运作，为加盟商营造好的市场环境。

四、为规范市场，甲方有权对乙方违反国家法律法规或者违反甲方代理管理规定进行监督，预防破坏整体市场。

一、乙方在法律允许的范围内自行开拓与发展客户，积极推广甲方产品，维护甲方的企业形象和服务品质，代理业务中如实向客户介绍甲方产品，并确保为商户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方声誉。

三、乙方需要甲方人员协助培训或者从事其他相关工作的，甲方可根据协议内容给予帮助。

四、未经甲方正式书面授权，乙方不得做任何超出协议内容及经营范围之外的本业务不相关的事。否则，乙方承担全部责任。

## **品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇八**

**第一条：总则**

3、甲、乙双方必须遵守^v^法律所规定的各项法规, 守法经营;

4、本合同受^v^法律的约束和保护

第二条: 代理经营区域、代理经营期限

2、本合同期限为 年, 自 年 月 日到 年 月 日止

第三条: 公司经营技术资产

a□品牌字号形象标识;

b□营运和促销方案;

c□形象识别cts系统;

d□统一的广告资源和广告效应;

以上经营技术资产乙方只能分享使用

第四条: 甲方的权利和义务

1、负责国内市场的开发、推广及广告宣传;

2、同意乙方无偿使用提供的经营技术资产;

6、甲方对乙方实施代理价供货原则, 以统一的《供货价格表》为准(见附表1、2)

第五条: 乙方的权利与义务

1、区域垄断经营权

2、返利权

3、价格自治权

4、区域招商自治权

5、商品配送权

#### 第六条：其它补充规定

1、乙方招商时可收取代理商的代理费，但不得以收取此费用为目的；

#### 第七条：购货、换货、退货原则

4、代理商也可提供详细地址要求总部直接代发货至零售商客户

#### 第八条：合同的违约责任和其它

1、在合同期内每月完成 万元的代理定额，前期开拓市场可放宽至三个月完成万元，以后隔月未完成合同定额，按放弃代理资格处理；(注：当月超额进货部分可以向后月分摊，后月超出部分不能向前月分摊)

2、在合同履行过程中任何一方违约应按合同约定向对方赔偿违约金；

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

#### 第九条：其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；

- 2、乙方款到甲方帐户合同正式生效;
- 3、本合同一式二份双方各执一份;
- 4、从签定之日起既具有法律效应;
- 5、补充条款:

甲方： 乙方：

电话： 电话：

传真： 传真：

主管： 手机：

地址：

公章： 签字：

## 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇九

地址： 地址：

邮编： 邮编：

1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。

2、甲方现授予乙方为 地区的(总)代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权;乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。

3、乙方同时需向甲方先交付 元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行

代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。

4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。

5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

a.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。

b.经营不善，未能完成约定的计划经营指标(批发进货数)。

c.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约 万元(代理批发价)。其中包括计划完成销售：商场( 个专厅)等商业零售预计 万元、开设专卖店( 间)销售预计 万元，合计商业零售 万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的 %，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价(不



含税价)供货, 甲方建议乙方确定相应的零售价, 并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。所有换货之产品, 乙方须事前申报甲方, 待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品, 需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行承担。

11、乙方在授权区域内, 有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌, 防范抵御各种有损品牌形象的不法行为, 及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责, 甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年 月 日至 年 月 日。未经甲方事先书面同意, 乙方于任何情况下, 不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份, 双方各执一份, 共同遵守约定, 任何方的违约, 都将承担法律责任, 承担由此引起的一切经济损失责任, 并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜, 由甲乙双方协商解决。

## 第九条: 其他事项

1、合同未尽事宜, 双方协商解决, 并以书面协议为准;

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效;

3、本合同一式二份双方各执一份;

4、从签定之日起既具有法律效应;

## 5、补充条款：

# 品牌代理合同签 品牌代理合同汇总篇十

乙方：（身份证号： ）合同签订地：

甲方是\_有限公司授权的\_品牌服饰系列产品在湖南省的独家总代理商。

甲乙双方本着公平合作、互利互惠的原则就\_品牌服饰系列产品在湖南省的区域特许经营相关事宜，经友好协商后订立本合同，双方共同遵守。

### 一、加盟地区经营范围

1、甲方同意将\_品牌男装在湖南省\_\_\_\_\_（县、市、）经销权授予乙方。乙方的具体经营地址为： 。

2、乙方未经甲方授权同意不得跨区进货或销售，甲方也不能在同一区域授权他人经销同品牌产品。

### 二、加盟地区经销期限

甲方授权乙方的经销期限为 年，从 年\_\_月\_\_日至\_\_年\_\_月\_\_日。合同期满自动失效。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。

### 三、加盟保证金

甲乙双方于签约后，乙方必须七天内将保证金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。保证金人民币\_\_\_\_\_元，合同到期双方若无续约行为，在乙

方没有违约的前提下，甲方在合同到期后的三个月内如数返还给乙方，加盟保证金不计利息，乙方若有货款余额，甲方则以当季等值货品相抵。

#### 四、货柜政策

乙方货柜由甲方统一设计与制作，由甲方赠送。甲方按乙方实际经营面积每平方米约600元标准收取乙方货柜押金人民币\_\_\_\_\_元，该押金不计利息分两年经营期返还，经营满第一年返\_\_\_\_\_元，经营满第二年返\_\_\_\_\_元。乙方货柜的运输费、安装人员的差旅费等由乙方自行负责。

#### 五、供货结算方式

1、订单制：指甲方和厂家开立订货会，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交货的供货制度。实行订单制的，甲方按商品零售价的\_\_\_\_\_%(不含税价格，下同)向乙方供货。实行订单制的，乙方应在订货完成后向甲方交纳订单供货价总额%的订金，否则订单无效。

2、配货制：指甲方按乙方需求配给乙方所未订商品的供货制度。

a□配货买断的，甲方按商品零售价的\_\_\_\_\_%向乙方供货。

b□配货换货的，甲方按商品零售价的\_\_\_\_\_%向乙方供货。

3、乙方若需甲方提供销售发票的，按实际开票金额的支付甲方税金。

#### 六、任务指标及年度返利

甲方以年度为单位(从\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日)，要求乙方完成的进货额为 万元，超额完成年度进货任务指标的

给予乙方的返利的政策为： 。

## 七、甲方的`权利和义务

- 1、提供符合质量标准的产品，确保产品按时交货；
- 2、维护品牌市场秩序，尽责保护品牌，保障加盟商的正当权益；
- 3、提供足够的售前、售中、售后服务；
- 4、提供经营管理咨询与员工培训服务；
- 5、向乙方免费提供店堂设计及产品宣传册、画

## 八、乙方的权利和义务

- 1、对店铺(包括门头招牌)进行全方位的装潢，并达到甲方的形象要求(拍成相片传至甲方公司)，费用乙方负责。
- 2、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、乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证复印件。
- 4、定期向甲方反馈销售信息和市场动态
- 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。
- 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、合同解除或终止后，乙方应立即拆除与相关的图形、文字及其它有形广告、交回授权书、牌及其它相关用品。

## 九、补充条款

友好协商、共同解决，协商不成则由本合同签订所在地人民法院裁定。

甲方： 乙方：

合同签订时间： 年 月 日