

2023年软件区域代理合同协议 软件区域 总代理合同(大全5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

软件区域代理合同协议篇一

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的led系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

2、甲方授权乙方代理甲方的产品□led系列产品；

3、时效期限：从合同签订之日内一年内，即20xx年 月 日起至20xx年 月 日止。

4、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售；

(2)销售甲方规定的led系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方

区域总代理权;特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

(2)在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理；

(4)协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

1、乙方向甲方交纳 万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。

2、团队建设：初期成立不少于 名专职销售art产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四、订货、退换货程序：

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货 万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；

2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到3日内将签收送货单交给甲方；

3、一次性发货的金额少于 万元(含 万)的，当次运费由乙方

负担;一次性发货的金额在 万元以上的, 当次运费由甲方承担。

六、结算办法:

2、乙方向甲方订购产品时, 先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准, 如根据市场情况需要调整价格的, 甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持:

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系;

3、广告支持: 按照进货回款 投放, 超出部分需经双方协商后根基市场情况投放;

5、乙方进行终端推广时须严格按art品牌的vi标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

2、合约期满后, 乙方完成甲方要求的销售目标 80% 以上的, 乙方拥有续签区域独家总代理的优先权, 完成100%销售任务的自动续约。

九、其他

1、本和约未尽事宜, 双方另行协商, 如不能解决, 任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效, 一式两份, 双方各执一份, 协议未尽事宜, 双方协商解决或拟定补充协议或协议副本, 与本协议具同等法律效力。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

软件区域代理合同协议篇二

甲方：_____软件有限公司

乙方：_____

一、代理商资格

1. 经国家工商机关、税务机关和当地政府有关部门认可的、代理软件或计算机及相关产品。
2. 具备一定的与软件相关的技术背景和固定经营场所的单位。
3. 具备履行本协议有关条款的资金能力。
4. 乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。
5. 有销售代理软件产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。
6. 严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。
7. 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、代理事项

1. 代理商级别：_____ (省级总代理、地区代理)。

2. 代理范围：_____省_____市_____县，乙方不得超出上述代理区域进行销售活动。因乙方违反此条款而产生的经济和法律上的责任，由乙方负责。

3. 代理期限：_____从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。双方可于协议期满前30日内续签，否则本协议自行终止。

4. 首期进货款：_____乙方需向甲方一次性进货_____元(大写：_____)，并承诺遵守所代理产品的市场规则，代理关系才算正式确立。甲方收到乙方货款后，发出价值_____的货(按提货价计)，此货可以同产品线升级换货。地区总代首期进货款_____元以上。

5. 客户申报制度：_____为避免代理商之间撞单抢单情况的发生，乙方销售经理应及时把有意向的潜在客户报告给甲方区域经理，经甲方区域经理确认后，甲方大区经理有义务协调其他代理商积极协助乙方代理完成跟单过程。没有申报的客户，甲方没有义务进行保护。乙方销售经理如发现兄弟代理向乙方所属客户低价抢单，可据实向甲方区域经理投诉，甲方区域经理必须受理并查处。如发生实质性损害，乙方有权向抢单代理提出赔偿请求，由甲方区域经理仲裁。

6. 甲方授权乙方代理的甲方产品为“_____软件”产品。具体产品目录详见附件三。

7. 甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务

1. 甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。
2. 指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。
3. 甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。
4. 当乙方的市场行为违反甲方规定时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚或取消乙方的代理商资格。
5. 甲方有义务积极配合乙方进行与乙方所代理的甲方软件产品有关的市场宣传推广活动，共同创造一个良好的市场环境，与乙方共同全力拓展乙方代理区域内的用户市场。
6. 甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。
7. 甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

软件区域代理合同协议篇三

济源市博牛饮品有限公司区域代理合同 根据《中华人民共和国合同法》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。

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力，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帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 甲方按照乙方首批货款30%的金额补偿乙方，作为市场进入补偿费。
2. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商场、超市、酒店、酒楼。
2. 乙方在经销期内必须完成销售任务_____万元人民币(按实际回款额计算)。
3. 经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，按合同约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，甲方有权取消经销商资格。
4. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方_____元/件-- _____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。
5. 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。
6. 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. 及时兑现合同约定的政策支持。
5. 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，由法院裁决。

甲方：_____

地址：_____

电话：_____

乙方：_____

地址：_____

电话：_____

软件区域代理合同协议篇四

乙方：

根据《民法典》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自

愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的系列安防产品为区域总代理商

事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1) 总代理区域：甲方授权乙方为该区域总代理商，负责甲方的金麒麟品牌汽车防盗系列产品销售、售后服务等在该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：福州三*电子有限公司金麒麟品牌汽车防盗报警系列产品。

(3) 乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日起一年内，即20__年 月 日起至20__年 月 日止。

(4) 乙方总代理销售的区域：

a□在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络；

b□销售甲方规定的安防产品系列及系统集成设备

(5) 乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域总代理权。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书（副本□□ce认证□3c认证证书复印件等作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(2) 在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方赔偿一切经济损失。

(3) 在给代理商供货当中-保证其产品质量符合国家标准和行业标准。

(6) 负责协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

(8) 在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

软件区域代理合同协议篇五

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人享有的专利权、版权（著作权）、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题；应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务；

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：（名称）（版本）

1、本合同期限为 年 月 日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的独家总销售代理商，销售区域为（ ）。

甲方是独立法人，拥有 软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。