

2023年电动车分销商合作合同 经销合同(优秀7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。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

电动车分销商合作合同 经销合同实用篇一

乙方(特约经销商)： _____

1. 授权经销

1.1 甲方在此授权乙方于本协议有效期内甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2 尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3 乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4 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。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商

的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2. 分销区域、渠道和产品

2.1 乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2 销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3 乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4 乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5 乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6 乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3. 乙方的责任和义务

3.1 经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2 保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3 负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4 按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5 负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6 乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4. 乙方的投资、人力资源

4.1 乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2 乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下_____。

4.3 乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销

售经理。

4.4 乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5 乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6 甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7 甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8 甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9 乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10 鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11 上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

5. 供应价格及转售价格

5.1 甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2 乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3 甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6. 流动资金与付款

6.1 乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2 乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的_____公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3 如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

7. 市场支持及业务指导

7.1 甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2 所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3 甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

(1) 最广的铺点

(2) 最佳的陈列

(3)最好的客户服务

7.5 甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8. 交货

8.1 甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2 在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3 甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4 甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

9. 乙方的收益回报

9.1 乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10. 协议书保密及完整性

10.1 乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密, 并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外, 不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时, 乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定, 甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效, 对乙方具有约束力。

10.2 本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议, 并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11. 期限及终止

11.1 本协议书自双方签字盖章日起生效, 有效期至____年____月____日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定, 本协议书有效期将自动延续一年, 至____年____月____日。自____年____月____日起, 甲方有权经提前六十天书面通知乙方, 单方面提前终止本协议书, 且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2 当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时, 本协议书须提前终止或取消。

11.3 当一方违反本协议书, 并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救, 则守约方可以书面通知违约方, 立即提前终止本协议书。

11.4 不论是期满不续期或提前终止本协议书, 乙方均应立即将与有关的资料交付甲方, 并立即与甲方结算货款及费用。

11.5 不论乙方因何种原因停止营业, 乙方同意甲方有权将乙

方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12. 违约责任

12.1 除本协议已有约定外，一方违反本协议约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

13. 知识产权

13.1 本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2 如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3 乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14. 转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15. 争议的解决

本协议有任何未尽事宜及本协议所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16. 修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17. 附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

18. 文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

电动车分销商合作合同 经销合同实用篇二

经双方友好协商，甲方愿意委任作为在销售其产品的独家经销商。为了明确双方的权利和义务，特订立本协议。

甲方：%%公司（以下简称甲方）受委任方：（以下简称乙方）

地址：地址：

电话：

传真：

email:

第一条、双方关系：

在本协议的有效期内，甲方和**公司的关系纯属卖方和买方的关系。

本协议不产生代理权，任何一方不能向第三者代表另一方，若由此而致使另一方受损，则越权的一方须承担赔偿责任和法律责任。

第二条、产品。

本协议所称的产品，系指甲方所制造的产品。

第三条、经销权

甲方给予**公司在的范围内以独家进口并销售其产品的权利。

第四条、专营权

除**公司外，甲方不得再委任范围内的其它公司为其经销商和代理商。

第五条、价格

甲方必须向乙方提供最优惠的价格。最优惠的价格即必须低于正常贸易的价格。

第六条、交易方式

发生在双方间的每一笔交易都必须订立合同，双方均须受到每一个合同的约束。

第七条、卖方责任

1. 自费向乙方提供新产品的样品，每个样品为1-2个。

电动车分销商合作合同 经销合同实用篇三

联系方式：

地址：

乙方：

联系方式：

地址：

一、授权范围

甲方授权乙方在_____市_____区_____县开设（专卖店、专柜或专区等）销售甲方的“_____”品牌系列产品。

二、授权期限

本协议有效期_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定；若终止合作，本协议到期将自动失效。

三、乙方每次应在订单确认后的_____天内，以现金或转账等方式全额支付货款，经甲方确认无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

四、代理价格

1、乙方应按照甲方在甲方规定的价格销售“_____”品牌系列产品，不得随意调价扰乱市场价格秩序。甲方产品价格有变动时应向乙方提供最新产品报价单。

2、乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

五、甲方提供乙方高质量的“_____”品牌系列产品。在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供最新的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

六、依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

七、甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动。甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评，对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其

区域经销资格或另行设立区域经销。定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

八、甲方有权对经销商政策进行调整，有权对“_____”品牌系列产品的产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

九、乙方的权利和责任

1、乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户或甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

2、乙方有权要求甲方给予必要的技术培训，定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

3、乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

4、乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意诋毁其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

5、在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

6、乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经

济责任。

7、乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

8、乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

9、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

十、如果本协议终止，乙方应在终止之日起天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

十一、任何一方在本协议有效期内以及结束后年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

十二、销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额万元，每完成万元的销售额，甲方承诺退还乙方保证金万元。

十三、违约条款

(1) 提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。

(2) 要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。

(3) 中止协议并要求对方赔偿经济损失

(4) 双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

2、甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

3、甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

4、因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

5、未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

6、如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

7、双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

十四、免责条款

1、因不可抗力致使本协议任何一方无须负任何责任。声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

(1) 如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2) 双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3) 不可抗力事件发生后的天内，该方应书面通知对方，解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

十五、争议解决：

1、本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

2、因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

3、任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交_____仲裁委员会仲裁。仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

4、当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

十六、协议的变更：

1、甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款（包括但不限于产

品类别、价格等) 进行调整, 提出修改的一方应提前至少天通知另一方, 并提供调整解释说明。

2、双方如果对上述事宜无法达成一致, 双方可协商终止协议。

3、本协议经双方签署的书面协议方可变更。双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

十七、协议的终止

1、本协议于下列任一情形出现时即终止:

(1) 双方协商一致解除本协议。

(2) 本合同期限届满, 双方未续签的。

(3) 乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4) 一方当事人主体资格消失, 如被撤消或进入破产、清算程序, 另一方有权解除合同, 但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

(5) 一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务, 经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施, 致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要, 另一方有权解除协议。

(6) 由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要, 双方均可要求解除协议。

2、协议解除后, 双方依据本协议的权利义务终止, 但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外, 引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

3、本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

十四、其它

1、本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

2、本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。双方另行签订的补充条款，与本协议具有同等效力。

3、本协议以中文本为基准文本，一式_____份，双方各持_____份，经双方签字盖章后即生效，具有同等法律效力。

甲方（签章）：

签订日期：_____年_____月_____日

签订地点：

乙方（签章）：

签订日期：_____年_____月_____日

签订地点：

电动车分销商合作合同 经销合同实用篇四

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，合同的类型越来越多，签订合同能够较为有效的约束违约行为。那么问题来了，到底应如何拟定合同呢？以下是小编精心整理的电动车独家经销合同，欢迎阅读与收藏。

甲方：_____

乙方：_____

一、甲方的责任和义务

1. 甲方确保乙方为_____市区域内独家经销，本公司在此区域内不设第二家经销，如发生同类产品由其它区域向乙方区域供销，由乙方提供确实证据，甲方按规定向乙方补偿_____元/辆。
2. 甲方保证款到指定帐户后七天内发货，并不断推出新品、精品，以保证乙方在市场上的竞争力和求得较好的经营利润，甲方提供必要的广告宣传资料。
3. 甲方严格质量管理，并严格履行产品承诺，协助乙方做好售前、售中、售后服务。
4. 甲方提供乙方三包件，按甲方厂价配件价格_____配件，用于三包配件调换，在甲方规定以外的'配件和易损坏的不予退换，由乙方自行购买。
5. 乙方保证专销_____线电动车一个品牌，如有销售其它厂家品牌电动车，甲方有权不提供三包配件，一切后果由乙方负责。
6. 甲、乙双方实行出厂基础价结算（不含税价），运费由乙方自理，（也可委托甲方代办运输，提货地点在甲方仓库，如有缺货，甲方负责追查）。
7. 服务中一年内，每月销量_____辆，甲方为乙方免费提供售后服务周转电动车一辆，销量数超每月_____辆另加服务电动车一辆。
8. 乙方所辖区域，空白点连续两个月无_____线电动车销售或连续两个月没完成合同数量平均指标的，甲方有权将空白

区域另找经销代理，乙方对该区域经销权亦自动失去。

9. 乙方确保全年合同期内销售_____线电动车系列每月_____辆，全年_____辆。

10. 乙方应负责具有备售前、售中、售后服务及相关问题的处理能力，积极、稳妥、方便、及时地帮助用户解决实际问题，确因产品质量所异议引起的投诉及法律纠纷，严格按照产品三包规定及有关售后服务三包配件和相关的手续进行操作，并及时反馈相关信息，为甲方提供产品改进依据。

11. 乙方在甲方仓库高的配件，必须符合甲方三包规定进行以旧换新，不到位的配件先交同等价值资金，乙方如欠配件款必须在一个月内在与甲方结清。

12. 乙方零售在所销售电动车过程中，必须给用户安装、调试、填妥三包手册，并加盖本单位公章，严禁原包装串装，否则由此造成的恶性窜车责任由乙方单位负责并处以罚款_____元/辆，情节严重的取消经销资格。

13. 乙方必须将每月至_____日止的销售数量、车型、库存在30日之前按时传真至甲方销售公司，以便了解市场销售情况及动态，及时反馈当地_____线电动车竞争车型和价格。

二、双方的责任和义务

1. 在合同有效期内，如甲乙双方终止合同，双方及时进行财务清算，并结清在合作期间的一切财务往来货款。

2. 本合同在执行过程中如因市场变化需要进行调整，双方另行协商，并及时产生相关补充协议。

三、本合同一式二份，有效期为_____年____月____日至_____年____月____日，双方签字或盖章后生效。

四、本合同在执行过程中有纠纷产生，双方不能解决时，由甲方所在地法院解决。

五、本合同解释权

归_____。

甲方：_____

代表签字：_____

电话：_____

签字日期：_____

乙方：_____

代表签字：_____

电话：_____

签字日期：_____

电动车分销商合作合同 经销合同实用篇五

甲方：

乙方：

一、甲方的责任和义务

1、甲方确保乙方为_____市区域内独家经销，本公司在此区域内不设第二家经销，如发生同类产品由其它区域向乙方区域供销，由乙方提供确实证据，甲方按规定向乙方补偿_____元/辆。

2、甲方保证款到指定帐户后七天内发货，并不断推出新品、精品，以保证乙方在市场上的竞争力和求得较好的经营利润，甲方提供必要的广告宣传资料。

3、甲方严格质量管理，并严格履行产品承诺，协助乙方做好售前、售中、售后服务。

4、甲方提供乙方三包件，按甲方厂价配件价格_____配件，用于三包配件调换，在甲方规定以外的配件和易损坏的不予退换，由乙方自行购买。

5、乙方保证专销_____线电动车一个品牌，如有销售其它厂家品牌电动车，甲方有权不提供三包配件，一切后果由乙方负责。

6、甲、乙双方实行出厂基础价结算（不含税价），运费由乙方自理，（也可委托甲方代办运输，提货地点在甲方仓库，如有缺货，甲方负责追查）。

8、乙方所辖区域，空白点连续两个月无_____线电动车销售或连续两个月没完成合同数量平均指标的，甲方有权将空白区域另找经销代理，乙方对该区域经销权亦自动失去。

9、乙方确保全年合同期内销售_____线电动车系列每月_____辆，全年_____辆。

10、乙方应负责具有备售前、售中、售后服务及相关问题的处理能力，积极、稳妥、方便、及时地帮助用户解决实际问题，确因产品质量所异议引起的投诉及法律纠纷，严格按照产品三包规定及有关售后服务三包配件和相关的手续进行操作，并及时反馈相关信息，为甲方提_____品改进依据。

11、乙方在甲方仓库高的配件，必须符合甲方三包规定进行以旧换新，不到位的配件先交同等价值资金，乙方如欠配件

款必须在一个月内在与甲方结清。

12、乙方零售在所销售电动车过程中，必须给用户安装、调试、填妥三包手册，并加盖本单位公章，严禁原包装串装，否则由此造成的恶性窜车责任由乙方单位负责并处以罚款_____元/辆，情节严重的取消经销资格。

13、乙方必须将每月至_____日止的销售数量、车型、库存在30日之前按时传真至甲方销售公司，以便了解市场销售情况及动态，及时反馈当地_____线电动车竞争车型和价格。

二、双方的责任和义务

1、在合同有效期内，如甲乙双方终止合同，双方及时进行财务清算，并结清在合作期间的一切财务往来货款。

2、本合同在执行过程中如因市场变化需要进行调整，双方另行协商，并及时产生相关补充协议。

三、本合同一式二份，有效期为_____年___月___日至_____年___月___日，双方签字或盖章后生效。

四、本合同在执行过程中有纠纷产生，双方不能解决时，由甲方所在地法院解决。

五、本合同解释权归_____。

甲方： 乙方：

代表签字： 代表签字：

电话： 电话：

签字日期： 签字日期：

电动车分销商合作合同 经销合同实用篇六

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ed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。

2、甲方授权乙方代理甲方的产品ed系列产品；

3、时效期限：从合同签订之日起内_____年内，即_____年____月____日起到_____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ed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。

(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。

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a产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

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。

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；

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。

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。

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；

5、乙方进行终端推广时须严格按a品牌的标准执行。

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。

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。

电动车分销商合作合同 经销合同实用篇七

特许人(以下简称乙方)：

一、特许加盟内容

1. 经甲方正式授权后，乙方可以在县 区开设壹家分店，名称规定为：水泔耗儿鱼火锅 市(县) 店。

2. 经甲方正式授权后，乙方可使用甲方的注册商标及专有知识产权，有效期限为年。
3. 为了保证璧山县香锅依然饮食文化有限公司连锁支持体系的正常运转，乙方在支付权益金后即可享受总部的后续支持。
4. 甲方将在本合同签约手续完成后提交正式授权书给乙方。乙方在获得甲方的正式授权书后能被视为甲方知识产权的合法使用者。甲方的授权书作为本合同的有效附件，与本合同具有同等效力。
5. 乙方应将该分店的完整登记注册材料(复印件)于开业一周内交予甲方归档备案。

二、加盟费用及支付方式

1. 加盟店基本资料

设店规模：平方米；设店等级：型店；

详细地址：