

口才品牌加盟合同(模板8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。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

2023年口才品牌加盟合同优质篇一

代为联系线下业务：保洁、驾校报名、会计报名考试、保姆、月嫂、点皓星、家教、福利彩票刮刮卡、鲜花。

代为联系线上业务：手机充值、固话充值□qq充值、游戏充值、淘宝代购、酒店预订、机票预订□(pos机需交押金□j盾需要自己充值 押金和j盾余额合作完毕退还)

可选业务：缴费一站通代收电费、缴费一站通代收燃气费、缴费一站通代收各类话费。

2、甲方有权利在乙方店内的适当位置做合作标识牌。

4、可选业务甲方应为乙方实现代收业务功能，并向乙方提供缴费设备(需要押金)。合作细节以附件形式另行约定，详见“缴费一站通”业务合作协议。

5、如合作业务有变动甲方会及时通知乙方，所有业务最终解释权归甲方所有。

一、权利义务

(一)甲方的权利和义务

1、为宣传便民收费的目的而在乙方适当位置宣传板面的权利；

2、向乙方提供技能培训，保证乙方可独立操作甲方业务系统的义务；

3、向乙方代办甲方业务提供正常市场活动及必备物品的义务；

4、及时办理乙方所代理的甲方各项业务的义务；；

(二) 乙方的权利义务

1、乙方有依据双方的约定得到销售提成的权利；

2、及时维修甲方业务系统设备的义务；

3、在经营甲方业务时，遵守甲方的各项管理制度的义务；

4、维护甲方良好企业形象的义务；

三、合作收益、支付方式

(一) 合作收益

其它商品或服务：双方另行协商，以附件形式另行约定

(二) 结算方式

每月15日(遇法定节假日顺延)双方结算上月度的合作收益，具体结算方式另行协商。

四、合约的续签与终止：

(一) 续签

合作时间：本协议有效期一年，自双方完成签署之日起正式生效。协议期满双方均为提出异议时，本协议自动延续。

1、本协议一式三份，甲方执两份，一份总公司备案，一份分公司留存，乙方执一份。本协议未尽事宜，由双方协商签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力；双方若发生不可协商之事，可向甲方属地人民法院起诉。

双方应遵守保密约定，不得泄露给第三方知悉。

2023年口才品牌加盟合同优质篇二

乙方： 签约时间：

第一章 授权许可的内容、区域、范围、期限

第一条：乙方所加盟的宜家工坊店址位于 省 市(县) 路 号，为独立门市，(为 物业内)。

第二条：此店面积为 *方米。

第三条：此店正式定名为“宜家工坊 店”。

第四条：甲方允许乙方在此店使用宜家工坊统一商标、标示、字号、经营方式及经销活动。

第五条：乙方不得在甲方品牌标识及形象下经营其他同类商品，不得在此店内经营其他商品。

第六条：乙方未经甲方书面同意，不得在授权区域以外任何地方开设卖场或经营同样业务。

第七条：授权期限自本合同签定之日起 年有效。截止 年 月 日止。

第二章 业务范围

第一条：乙方须按照甲方提供的形象方案，在规定的期限内实现品牌形象的装修工程。在规定时间内开业经营。

第二条：乙方在售卖中必须执行甲方规定的销售指导价格(甲方规定的区域差价除外)。

零售价：执行甲方规定的地区统一指导价；

促销价：大型的促销活动乙方必须执行甲方规定的统一促销价。

第三章 费用

第一条：加盟保证金：乙方须在本合同签订之日起 日内，将加盟保证金 元，一笔汇入甲方指定帐号。在合同结束后，如乙方无任何违约行为，60天内无息退还乙方。

第二条：加盟费：乙方须在本合同签订之日起 日内，将加盟费 元，一笔汇入甲方指定帐号。此加盟费不予退还。

第三条：品牌推广建设费

1、 甲方承担费用项：

a□对乙方加盟店的考察费；

b□全省范围的品牌广告费；

c□卖场空间设计费；

d□卖场空间布置所需海报、及各类标贴费；

e□卖场空间布置所需pop的设计费用。

2、乙方承担费用项：

a□卖场装修费；

b□商场收取的入场、赞助费，或专卖店租赁费；

c□员工的工装、胸牌、培训等费用；

d□卖场空间布置所需pop按甲方设计要求的制作费；

e□卖场统一购物袋、贵宾卡、物价签等其他杂费。

第三条：运费

1、正常业务下发往乙方的所有商品运费由乙方承担；

2、正常业务下乙方退回甲方商品运费由乙方承担；

3、由于甲方操作失误导致的错发运费由甲方承担；

4、由于运输途中发生的商品破损、丢失，甲方概不负责，应由乙方追究相关物流企业责任。

12、派出市场督导人员对乙方市场营业标准、价格、商品进销存及特卖情况进行监督辅导。

第二条：乙方的责任与义务

1、乙方必须合法经营甲方授权商品；

2、乙方须按甲方提供的设计及规定装修终端卖场，并负责其费用；

4、乙方必须按甲方的要求执行大型市场促销、价格调整及特

卖活动；

5、乙方须按规定使用甲方提供的商标、招牌、广宣等；

8、乙方必须对甲方提供的市场计划、商品资料、培训教材、各类报表、档案、供货价格、商品组合、促销方案等一切有关“宜家工坊”品牌经营的文件、信息保密。否则视为违约。

2023年口才品牌加盟合同优质篇三

根据《_合同法》及相关法规的规定，经甲乙双方友好协商，本着“平等互利，诚信合作”的原则，于合作期内开设特许加盟店一事，达成如下协议，双方应共同遵守。

第一条 甲方的责任

1. 甲方的权利

倡导经营“XXXXX”XXXXXX特许事业；

根据市场需要，在各个城市设立特许加盟店；

有权适时地得到乙方经营所必须提供的市场反馈信息；

在产品计划方面可以结合乙方所在地的条件，对产品供应计划进行综合性援助。

2. 甲方的义务

保证产品和服务质量，如因质量问题，负责调换同类合格产品。

不得无故拖延发货时间，否则，因此所造成的后果由甲方负责；

乙方需要办理非法人执照时，甲方可提供一切合法手续，乙方办理的费用自理。

第二条 乙方的责任

1. 乙方的权利

拥有“XXXXX”名称的使用权及营业推广权；

有权获得甲方经营管理业务的诊断性建议；

乙方及从业人员有权接受甲方的职能培训；

有权接受甲方的各项专门职能的指导并进行经营活动。

负责经营管理本区域的特许加盟店以及产品的推广，开发工作；

依照甲方的标准，保持特许加盟店的结构及形象；

特许加盟店是符合法律规定的实体，专门从事经营活动；

维护经营并不接受第三者制约的经营体制；

在特许加盟店的修方面，严格按照甲方规定的vi标准执行；

严格按照甲方制定的产品和服务标准开展经营活动。

乙方必须保障通讯工具的畅通并配置传真等信息传递工具，如因上述原因造成的责任由乙方负责。

保证授权特许加盟后一月内在授权区域内发展注册用户三万人，未完成部分按照每注册用户10元向甲方缴纳罚金。

每次甲方组织的实盘大赛至少组织100人报名，未完成部分按

照每人100元向甲方缴纳罚金。

开发工资代发用户至少 用户/月，代发金额不低于 元/月。

第三条 产品与服务

1. 乙方经营的产品和服务，一律由甲方负责设计。
2. 乙方在签订本合同当日首付合同押金人民币叁拾万元整。本合同签订生效起7天内为冷静期，冷静期后乙方承诺不再退款。冷静期内乙方未提出书面申请的，甲方视为乙方已确认。甲方与乙方合约终止时，乙方在经营期间的所有税费由乙方自行承担。
3. 乙方应及时并按要求将押金汇入甲方指定的帐户，同时向甲方提交销售汇总表，无故拖延所造成的后果由乙方负责承担。

2023年口才品牌加盟合同优质篇四

甲方：

乙方：

甲方作为“ ”品牌内衣系列产品广州办事处，授权乙方在_____以专卖(专柜)经销“ ”品牌系列内衣产品。

- 1、 乙方特许经营权自本合同签订、并向甲方缴纳信誉保证金贰仟元后生效，有效期至 年 月 日止。
- 2、 甲方以“ ”全国统一零售价之4折供给乙方。乙方要以专卖店(柜)的形式进行销售，首次进货金额在_____万以上，以保证货源的充足(首批货由甲方统一配发)

3、 形象配合推广总公司为把“ 品牌”打造成最具竞争优势的品牌，为了长远的发展和获利，要求乙方有义务和责任积极配合总公司新形象推广。

(1)加盟店必须是品牌统一形象标准。

(2)加盟店必须无条件配备品牌的标准形象柜，

(3)产品陈列专柜形象必须与总部要求一致，各种形象用品要配套齐全(形象柜、及各种宣传用品)。

4、 乙方所进的六月玫瑰系列产品必须是在自己店内零售售出，不得以批发形式售出，不得进行网上销售。乙方在经营“ ”的品牌中，必须按甲方制定的全国统一零售价格销售，未经甲方允许不得私自打折销售(持有贵宾卡顾客按相关规定享受优惠)，一经查证，视影响程度对信誉保证金进行处罚，直至完全扣除，取消经营资格。

5、 乙方对甲方和公司要求做的各种促销活动必须无条件配合执行。

6、 乙方必须保证店内干净、整洁、明亮、光源充足，新品上市时按总公司统一要求操作。

7、 乙方必须有专职人员负责 产品销售工作，并配合公司的相关管理工作。必须定期派导购员参加甲方的各种培训活动，以便提高销售业绩。

10、乙方所进 品牌产品只能在甲方授权的区域内销售，不得跨区域经营。

1、 合同期内，乙方应完成最低销售任务_____元(指回款金额)。

每月进货量应达到合同规定额度(见附表)。乙方如连续3个月未达到规定进货量,甲方有权中止合同或在本地区发展第二家经销商。

附:销售任务分解表:(单位:元/月)

2、新签约客户首批进货量按地区等级应过到以下最低标准:

(1) 县级以上所在地:不低于人民币壹万元,品种数不少于70%;

(2) 地级市所在地:不低于人民币壹万伍千元,品种数不少于80%;

1、获得品牌授权区域独家经营权;

2、获得品牌年度销售返点奖励;

3、获得品牌经营培训、指导权;

4、获得公司品牌广告宣传、促销支持。

1、乙方有责任和义务维护本品牌在该地区的发展,维护品牌信誉和树立品牌形象,全力宣传推销本品牌产品,不能做出有损本品牌声誉和形象的行为。

2、严格按照“某某品牌”全国统一零售价。

3、根据的品牌经营思想和销售政策在自己所经营区域内积极配合甲方提高品牌知名度主维护品牌形象。必须认真执行公司的各项政策及促销活动。

4、每周最少一次向代理总部提供有关产品销售情况及竞争产品情况;每月25日前盘点库存、填写报表,传真至代理总部,甲方有权随时抽查乙方的库存及报表,严格控制库存比例,

即a类不低于50%;b类不大于30%;c类货控制在20%以下。

1、 甲方帮助乙方设计店面形象(装修费用由乙方自行承担)及免费配发广告喷画等宣传资料,合作结束后甲方有权收回上述广告宣传资料。

2. 按产品1: 1比例配发小手提袋。

3. 每个终端商免费配发150个形象衣架,包括裤架在内。

4. 按公司标准上形象柜交押金500-1000元/柜,完成年销售任务可以退回(安两万元一个形象柜计算)。如2次发现形象柜上陈列有其它产品则将扣除押金。

2、 广告及促销支持

(1) 甲方免费提供乙方统一的门头(喷汇)和每年两季的宣传广告画(一般情况要求每家终端店春夏、秋冬季各配两张宣传画,及促销宣传品的按比例发放,如有特殊情况可向代理总部申请)。

(2) 经过总公司和甲方多年的经营经验得出各地市、县最好的内衣广告方式是路牌广告及报纸杂志广告。本着长期品牌的稳定经营宗旨,甲方支持乙方在当地经销区域或黄金位置做路牌广告。

a. 广告费用为乙方向甲方申请批准后,户外及路牌广告画由甲方向公司申请,免费提供给乙方,广告发布费用由甲方与乙方各分担50%(年底结算)

b. 对于一些特殊区域需其它的宣传方式的,申请后经甲方审批同意后,费用也同上,即各分担50%。

乙方所进首批货品,在销售一个月后,两个月内如不好销售,

甲方50%的换货(有质量问题甲方无条件退换,但吊标要保存完整,特殊情况可协商处理;乙方收到货后,应立即进行清点,如发现实物与所开单据不符,应于收到货物的两日内,以电话或书面形式通知甲方,否则,视该批货物收妥)。

下列情况不予退换□ a. 乙方未向甲方书面提出退换货申请的。

c. 产品被污染,有污点或有破损现象。

甲方(盖章): 乙方(盖章):

地址: 地址:

身份证号码: 身份证号码:

公司电话: 联络电话:

签署日期: 年 月 日 签署日期: 年 月 日

2023年口才品牌加盟合同优质篇五

乙方:

甲、乙双方经洽商,就合作经营品牌产品的有关事宜达成协议如下:

一、甲方委任乙方设置专卖店或专柜,在有效日期内负责销售甲方所供应的(专业比赛系列货品除外)。

二、乙方必须为合法经营单位,并于本协议书签订前将下列证件提供给甲方: 1. 营业执照(复印件) 2. 税务登记证(复印件)

三、本协议书第一条所述的货品指由甲方所生产、制造、进

口及代理之服饰及运动用品系列。

四、乙方经营地区为 批发、零售。

五、本协议书有效期为 年 月 日至 年 月 日

六、乙方必须确保甲方之商品按照甲方所定之全国统一零售价格在市面销售。

如有需要调整价格，必须实现以书面通知并得到甲方书面同意方可改动。

七、乙方必须提供不低于40平米专卖店或专柜销售甲方产品，并同意按甲方要求装修陈列，装修费用由乙方支付。

八、乙方属下所有销售产品的零售点均需向甲方申请进行经营资格认证，未经认证的零售点不得经营产品。

九、甲方同意以统一零售价之 %供货给乙方，个别商品或按特定之供货价供货(供应价以甲方出货单价格为准)，结算方式另定。

所有商品的运费由乙方支付。

十、所有商品(除特别声明外)均以购销方式结算，乙方首次订货量不低于人民币壹十五万元。

每次进货必须在甲方收到乙方货款后，甲方根据所收到乙方货款情况发货给乙方。

十一、乙方需确认一家货运公司为指定收发货公司，并向甲方提供书面的委托证明书，以示该运货公司收到货品即代表乙方受到货品。

十二、乙方收到甲方所发货品，必须根据甲方验货要求进行

验收货品。

a) 甲方在发货时于商品包装箱外贴上甲方封条及货物重量贴纸。

b) 乙方在接到运输部门转交的货物时□c) 应面对承运单位检查原包装封口封条是否完整。

如发现有破损□d) 应当场开箱□e) 检验箱内货物数量与箱面标f) 示内容是否相符。

如发现有短少则请马上向承运单位索赔。

g) 在开箱前必须过磅□h) 检查与原箱标i) 示的重量是否相符。

如发现不j) 符，k) 请将原箱货物退回甲方□l) 否则□m) 甲方概不n) 负责。

o) 如重量相符□p) 则可开箱清点箱内总数是否与箱面标q) 示的总数相同□r) 然后根据书仓单位内容按色按码验收。

十三、如验收发现短少，请将原箱的编号、重量、所装货品、数量、颜色、尺码及短少货品之颜色、尺码、数量等内容详列于验货单，并经二人以上签名验收并加盖乙方验收印章后寄交甲方，甲方应尽快核查并作出处理。

十四、如甲方所供的货品出现因生产质量问题，甲方负责退货，但乙方必须遵循甲方要求提出退货申请。

a) 乙方将需退给甲方的货品名

b) 详细列于退货申请表并注明退货原因交甲方审批

c) 经甲方书面签字同

d) 意后方可交运输发运退回

e) 乙方退货

g) 查收货;第二联放于本次退货的一号箱内随货!

h) 行;第三联贴于箱外侧。

十五、如乙方未经甲方同意擅自退回货品，甲方不予受理乙方退货，且通知运输公司将货品返回给乙方，有关一切费用及途中所造成的损失全部由乙方承担。

列的货品已收到，并将原件寄给甲方，确保双方往来账务准确。

十七:乙方须于每月8日前向甲方提供其属下零售点的产品上月的销售记录。

十八、每季度的订货合同必须由甲乙双方签字盖章后方为有效。

乙方需于订货合同确认后十五日内将相当于所订购货品金额30%的定金汇往甲方指定的账户。

十九、甲方将根据乙方每年之实际回款额计提2%给乙方发放陈列货架及宣传资料等宣传推广用品(此经费不能用作货款抵扣或其它用途)。

如此类物料价值超出此额，乙方必须先支付超出部分的金额，甲方才予发给。

二十、双方每年12月25日前作年终总结，乙方必须于翌年1月25日前结清本年度所有应付货款。

2023年口才品牌加盟合同优质篇六

乙方：_____

为致力于弘扬中国茶文化事业，开拓茶叶市场，创造双方良好的经济效益，双方本着自愿的原则，根据《_经济合同法》的相关规定，经甲乙双方协商一致签定如下协议，以资共同信守。

甲方授权乙方为_____省_____市_____经营甲方拥有的系列产品，允许使用甲方产品的商标、包装物及甲方的各种荣誉，进行经营管理。

茶业系列产品。

- 1、总部根据多年成功营运经验，协助加盟商选址。
- 2、总部提供加盟店的店面装修设计。
- 3、总部对整套体系从选址到开业后营运制定标准化和规范化的运营模式，供加盟店经营使用，提供凝聚茶业总部成功的营运机制和精华的营运手册。
- 4、总部对加盟商进行全面的茶艺知识、销售技巧、经营管理培训。
- 5、总部派专业人员给加盟商现场协助。
- 6、总部为加盟店提供产品信息和经营信息。
- 7、总部统一设计精美的宣传资料与促销礼品，总部定期派专业人员对各加盟店进行交流巡察和经营指导。

(一) 义务：

- 1、向乙方提供甲方生产、加工的系列产品及其附属包装物，不得伪劣产品。
- 2、向乙方提供经营过程中，所需要的相关证件、材料。
- 3、甲方负责在全国范围内进行自主品牌的招商，推广活动，并协助乙方在当地的品牌推广工作及执行的相关事宜。
- 4、加盟店所需人员可根据实际需要，由甲、乙双方进行招聘、甲方有责任对在乙方的从业人员进行各种业务、技能培训，使之适合经营需要，乙方的从业人员薪金由乙方支付，各种日常管理，解聘由乙方自行负责。
- 5、人员支持问题乙方在开业期间或中途如需甲方派人对乙方从业人员进行专业技能等业务培训，甲方管理人员差旅费用及在乙方期间的吃住问题由乙方负责。如需甲方派人到乙方进行较长时间的管理（5个工作日以上），乙方还须按甲方的工资标准付工资给甲方。
- 6、事故及顾客反映处理在经营过程中，引起的顾客投诉如因甲方产品质量问题，由甲方负责处理（如乙方保管不善造成的问题不在甲方负责范围内），其它因素均由乙方负责。
- 7、甲方授权乙方加盟店，必须无偿为乙方提供甲方公司各种管理资料，如人员培训、指导、监督专卖店日常管理制度及公司各种（荣誉证书）及产业的信息资料。

（二）甲方权利：

- 1、店铺装修：乙方对店铺的装修风格、档次、门面的形象必须符合甲方要求。
- 2、甲方有权要求乙方提供真实的各种经营数据，要求乙方填写的各种管理报表。

3、乙方必要维护好甲方产品在当地的品牌形象，乙方的各种经营活动不得有损于甲方的品牌形象。

（一）乙方的权利

- 1、乙方享有甲方的产品销售权、品牌使用权、荣誉共享权。
- 2、乙方拥有对该店的自主经营权及店铺的所有权。
- 3、甲方的经营指导、管理与支持。

（二）乙方的义务

1、商业秘密规定甲、乙双方都应将对对方的经营情况，包括零售额，促销广告计划视为商业秘密，不得泄露。

3、指定原料，采购地点

为保证甲方产品的质量及公司的信誉，经营所需的原料及成品，须由甲方统一配送，如甲方没有乙方市场所需产品，或甲方缺货或甲方同意的产品不在此条例。但乙方须用书面形式让甲方确认。

4、加盟店的设备投资乙方负责对其加盟店的门面、店内装修、广告灯箱、电脑设备、茶叶冰箱展示柜，包括根据营业需要的茶台、泡茶工具等各配套设施的投资。

5、工作报告乙方有义务应甲方要求，向甲方提供经营的实际情况，及时准确提供各种管理报表。

（一）乙方可根据经营需要，销售的实际情况，在一定比例内向甲方提出换货申请，进行产品调换（但换货必须是在乙方对产品的有效保管前提下，如产品的变质或有明显质量下降则不在此条例）。

（二）由于茶叶受季节、时间影响，为保证茶叶的质量和价
值，本着双方平衡利益，共担风险的原则，乙方向甲方换货
在甲方发货后的三十天之内。甲方送至乙方产品，如因甲方
对产品包装不力，造成产品破损，由甲方负责；如因其它不
可抗拒因素造成的产品破损，损失由双方共同承担，如产品
破损不超2%，属正常损耗，由乙方负责。

（三）甲方事前声明不能换货或约定时间外的不在换货条例
范围。

（四）检验：乙方收到甲方产品后，必须对数量、等级、包
装等细节进行检验，如有问题，应于收到产品当天内向甲方
提出，同时出示必要证明，否则，视为产品合格货物成交。

甲、乙一方因经营不善，导致加盟商、公司倒闭或加盟商、
公司法人代表更换，均应书面通知对方，以便双方协商合同
是否继续履行，或合作方转让。否则视为违约，应承担违约
责任。

为保证甲方商品的信誉，品牌之声誉，监督乙方在该地区的
经营没有损害甲方商誉行为，乙方与甲方合作为加盟时，乙
方须付保证金万元正人民币给甲方（以甲方的正式收据为准，
合作期满，甲方把保证金无息退还给乙方），中途如有违约
行为，根据违约责任，甲方有权扣下保证金，甚至继续追究
必要的法律责任。

为保证公司不断致力品牌的维护，新产品的开发，提高经营
管理水平，制定相应的市场销售策略及甲方在产品注册，包
装设计等无形资产，乙方在加入甲方加盟店时，须交加盟金
万元正人民币，以保证甲方利益。

（一）甲、乙双方若有任何一方违约本协议的任何条款，另
一方有权立即终止协议，并用书面形式正式通知对方。

（二）乙方若违反甲方销售原则，如经营中引进甲方产品以外的商品，上述任一问题成立均视为严重违约本协议的条款，甲方有权单方面终止协议，并保留追究相应的责任、同时扣除保证金，甚至必要的法律诉讼。

（一）本加盟合同为壹年，期满乙方在同等条件下有优先权。

（二）合同期满后，乙方在无违反协议的情况下，依公司新的协议标准，同等情况下，有权优先续约，新的加盟协议及条款依该公司届时执行条款。

（三）期满后，协议自然终止，如合同期间，任一方违反协议的，视违反情况按上述协议内容执行。

（一）本协议所有附件均构成本协议的主要部分。

（二）双方因履行协议所发生的一切协议本身的争议，应本着友好的原则解决。

（三）若协商不一致，双方可就争议事项向（当地）人民法院提出诉讼。

2023年口才品牌加盟合同优质篇七

1. 产品的保修期为一年，一年内出现的产品质量问题由公司负责维修解决。

2. 超过保修期的产品，公司根据以下有关补件和维修的规定酌情处理。

b□补件

1. 属厂家工艺或包装引起的个别部件或配件质量问题，或发货时板件错件、五金配件缺少，公司销售部在接到电话或传

真后当天内有答复。

2. 产品出现问题，不管是产品本身还是运输损坏或安装时造成破损，客户将情况反馈到工厂，并注明原因，工厂将在第一时间将补件发至客户（最长时间不超过一周）；如仓库无库存，工厂先告知客户，确定补件交货时间，安排生产（最长时间不超过二十天）；属于产品自身质量问题如开裂、起皮等，工厂先将补件发至客户，但客户有义务将补件返回工厂，费用由工厂承担；若客户在半年内未退回损坏部件，工厂有权按部件的计价在客户的货款中扣减；属于客户保管不妥、人为原因或运输损坏，工厂可为客户进行有偿维修。

3. 客户商场如存在存货不配套，工厂有义务予以配合，按客户所需补货配套。

4. 为配合专卖店，工厂可接受订做（一般顾客订货在_____元以上），但订做时间要二十天。

5. 工厂不接受退货，客户有符合退货理由的退货，应事先电传退货明细并告知原因，在得到工厂确认后，否则工厂不予处理。

6. 接到客户投诉公司将在二十四日之内予以答复；接到客户订单在乙方款到帐后，保证一个星期之内交货；如出现产品无现货，要及时通知客户，断货时间不超过15天。

2023年口才品牌加盟合同优质篇八

1、 乙方特许经营权自本合同签订、并向甲方缴纳信誉保证金贰仟元后生效，有效期至 年 月 日止。

2、 甲方以“ ”全国统一零售价之4折供给乙方。乙方要以专卖店（柜）的形式进行销售，首次进货金额在_____万以上，以保证货源的充足（首批货由甲方统一配发）

3、 形象配合推广总公司为把“ 品牌”打造成最具竞争优势的品牌，为了长远的发展和获利，要求乙方有义务和责任积极配合总公司新形象推广。

(1) 加盟店必须是品牌统一形象标准。

(2) 加盟店必须无条件配备品牌的标准形象柜，

(3) 产品陈列专柜形象必须与总部要求一致，各种形象用品要配套齐全（形象柜、及各种宣传用品）。

5、 乙方对甲方和公司要求做的各种促销活动必须无条件配合执行。

6、 乙方必须保证店内干净、整洁、明亮、光源充足，新品上市时按总公司统一要求操作。

7、 乙方必须有专职人员负责 产品销售工作，并配合公司的相关管理工作。必须定期派导购员参加甲方的各种培训活动，以便提高销售业绩。

10、乙方所进 品牌产品只能在甲方授权的区域内销售，不得跨区域经营。