

# 2023年图书销售年终总结及明年计划(优质6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 图书销售年终总结及明年计划篇一

乙方：\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，签订图书销售合同，以明确双方的权利、义务及责任。

1. 乙方享有甲方全部合法出版物在\_\_\_\_\_地区内的发行销售权。

2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

1. 甲方保证所供图书是正式出版物，质量达到国家行业要求标准。

2. 甲方收到乙方要货订单后，须在\_\_\_个工作日内给予答复。对于乙方急需订购图书，甲方应在当天给予答复。

3. 甲方应及时向乙方提供新书的电子书目、宣传资料和其他出版信息。甲方应在新书入库前一周通知乙方，并做好各项发行服务工作。

4. 甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，开

展业务讲座或其他宣传推广活动，做好营销服务工作。

5. 甲方应以乙方报订数方式发货为主，也可根据市场情况配发新书。

6. 甲方应与乙方每月进行一次业务核对，核实当月实发实收图书的种类、数量是否相符。

1. 乙方应将订单传真、邮寄（或其它方式）给甲方，订单须乙方确认签名同时加盖公章方为有效。如采用形式传递给甲方，乙方应注明“凭此传真件有效”；若电话报数应将订单原件邮寄给甲方。

2. 订货、添货业务由乙方授权专人负责，该负责人有义务提供甲方委托销售图书的市场销售信息。

3. 乙方在向终端用户销售时，可在甲方发货折扣的基础上浮不低于5个百分点；乙方批销折扣不得低于甲方发货折扣，乙方不得窜货和恶性竞争。

4. 乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新书信息，并在本地区内积极宣传推广。

5. 乙方应保证甲方图书不低于\_\_\_\_\_个月的销售周期，争取最大销售量，扩大市场占有率。

7. 乙方不得盗印或销售盗印的甲方图书，并与甲方联合打击盗版，以保证双方合法利益。

2□

---

\_\_\_□

2. 发货依据：甲方根据乙方订货单以及新书出版情况和当地市场状况采取供应与主发。

3. 发运方式：甲方一般为汽运，也可根据乙方要求而定（在订货单上注明）。

4. 乙方收到货物\_\_\_\_\_个工作日内需向甲方反馈货物信息，  
\_\_\_\_\_日内无回告，我方视为收货无误。

5. 图书在运输途中丢失或污损，应由运输部门开具证明，以便甲方追究相关单位责任，同时补发图书或调整帐目。

1. 乙方在年度内可退回甲方滞销图书，退货率不得超过\_\_\_\_\_%。

2. 若甲方对某种书进行清算，提前\_\_\_\_\_个月书面通知乙方，乙方应在收到通知\_\_\_\_\_个月内将该书余货退回甲方，逾期视为乙方该书已经销售。

3. 退货方式：乙方有权选择退货运输方式，并承担正常的全部退货费用。如甲方指定退货运输方式或调拨图书，费用由甲方全额支付。

4. 退货规定：

（1）乙方退货须向甲方传真退书目录清单，得到甲方确认后  
方可退货。

（2）乙方退货的图书必须完好无损、无污渍，能正常销售。

（3）甲方收到乙方退货后，对图书进行清点，并在\_\_\_\_\_个工作日内与乙方确认退货数量，残损图书由乙方负责。

（4）甲方的图书如出现质量问题或出版内容问题，乙方有权退货，由此产生的费用甲方应全额支付。

1. 甲乙双方业务负责人每月必须核对往来账目\_\_\_\_\_次。  
每月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_日，按协议规定进行结算。

2. 乙方每月月底前向甲方结算一次叁个月前的货款。

1. 本合同履行过程中，乙方若明显不能满足经销条件，不具备经销能力，甲方可撤销其经销资格和销售合同、并终止双方责权。甲方在合同终止前\_\_\_天内通知乙方，在此期间双方应继续履行本合同。

2. 双方中的任何一方如认为需要变更本合同条款，应提出书面意见，双方可另行商定。

3. 甲乙双方在本合同执行期间发生争议，本着友好协商。协商不成，双方有权向当地仲裁机构提请民事诉讼。

4. 本合同有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

5. 本合同自双方当事人签署日起正式生效。

6. 本合同部分条款无效不影响其他条款的效力，其他条款依然有效。

7. 未尽事宜，双方协商解决，签订补充协议。

8. 本合同一式叁份，乙方各执一份，甲方执两份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 图书销售年终总结及明年计划篇二

乙方：

为保护甲乙双方的`合法权益，根据国家有关法律法规，本着互惠互利、共同发展的原则，经双方充分协商，特订立本合同。

一、甲方授权乙方为产品\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_（地区）的独家经销权，甲方不得在前述渠道内另行从事本产品的销售业务。

### 二、销售指标

1、市场启动期为三个月（即\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日—\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日），乙方提货不少于\_\_\_\_\_件。

2、其后每月进货量不少于\_\_\_\_\_件，全年累计进货量不少于\_\_\_\_\_件。

3、当乙方完成年进货量指标，甲方给予乙方总进货量的\_\_\_\_\_%作为销售奖励，并以货物形式返给乙方。

### 三、供货价格、付款方式

1、供货价格：每件\_\_\_\_\_元（即每盒\_\_\_\_\_元）。

#### 2、货款结算方式

（1）原则上现款提货，即在乙方货款汇至甲方帐户后，甲方再行发货。

（2）甲方可按结算货款为乙方开具发票。

#### 四、供货期限、货物运输

- 1、乙方每次提货必须提前10天通知甲方，并将有效发货申请单传真给甲方。
- 2、货物到乙方经销城市的铁路或公路零担费用由甲方承担。如乙方需其他运输方式，超出铁路零担运输费用由乙方承担。
- 3、运输途中如有破损或数量短缺，凭承运部门证明，甲方负责更换补充。乙方在销售和仓储中造成的破损和短缺由乙方负责。
- 4、乙方在收货（即货到）\_\_\_\_小时内完成验收，验收时如有问题应立即通知甲方，逾期甲方不再负责。乙方验货后，应在\_\_\_\_小时内将收货凭据经签字盖章后传真给甲方，否则视同收货认可。

#### 五、销售价格及渠道管理

- 1、本产品执行全国统一零售价格政策，每件零售价规定为\_\_\_\_元。
- 2、经销商不得进行不正当的价格竞争，不得以任何名义直接降低价格倾销。
  - （1）乙方保证以不低于甲方规定的零售价格（经甲方同意的打折促销除外），销售本产品。
  - （2）如乙方在经销期间将甲方的产品低于甲方的供货价销售，一经查实将按该月货款总额的200%赔偿给甲方，同时甲方有权取消乙方的经销商资格。
- 3、未经甲方书面同意，乙方不得跨区域销售产品，不得到甲乙双方约定的专销地点以外的任何地区销售，一经查实将按

该货款总额的200%赔偿给甲方，同时取消乙方的独家经销商或经销商资格。

## 六、广告宣传

1、乙方对广告宣传的内容和发布方式具有建议权，但最终确定权属于甲方。

2、地区性的广告、宣传费用由乙方单独承担。

3、根据乙方销售需求，己方按成本价提供相应的宣传品。其他与产品销售有关的用品由乙方自行负责。

## 七、双方的权利、义务

### 1、甲方的权利

(1) 对乙方的经营和推广活动有咨询、知情权。

(2) 在乙方发生违规销售时，有权查看乙方的帐目。

### 2、甲方的义务

(1) 有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

(2) 本合同生效后，在乙方未违反本合同约定的情况下，甲方不得在乙方的销售渠道内再以其它任何方式或由任何机构来销售本产品。

(3) 有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

(4) 有向乙方提供产品销售必须文件的义务。

(5) 产品出现质量问题，有义务无偿退换、并承担运费的义务。

### 3、乙方的权利

(1) 乙方有在合同许可范围内的自主经营权和独家经营权。

(2) 对甲方违反本合同的行为，可以直接追究甲方经济、法律责任。

### 4、乙方的义务

(1) 乙方有拓展市场、建立健全有效的销售网络的责任。

(2) 乙方有在甲方提供有关手续后三十天内办好本产品上市的一切相关手续的义务。

(3) 乙方有对甲方的产品技术、经营情况、市场拓展策略、价格体系等信息保密义务。

(4) 乙方不得再经销其它与本产品功效成份相似或构成竞争关系的产品

(5) 乙方有义务代表甲方妥善处理当地消费者对产品的质量、功效咨询等相关事宜。

## 八、合同的解除

1、乙方的进货量在半年或一年内未达到一定规模，则甲方有权解除本合同。

2、在市场启动期结束后，如甲方在约定的供货期后15日内仍未发货的，则乙方有权解除本合同。

## 九、解除合同后的有关约定

1、乙方应对甲方经营内容继续承担保密的义务。



2、乙方应退还所有的文件、资料、授权委托书等。

## 十、其他

1、甲乙双方均不得以企业性质发生变化等原因终止或违背合同。

2、乙方应将资质材料于合同签订一并提交甲方备案存档。

3、合同签订时，乙方须交付市场履约保证金\_\_\_\_元，合同期满后，如乙方无违约行为，甲方将保证金全额退还给乙方。

4、当市场营销启动一定规模的广告宣传及规范的终端销售管理，则甲方有权根据费用及责任的分担情况相应调整产品的代理价格和销售量指标。

5、因产品质量问题可随时退、换货。推广期后，经销商未售出的产品，保质期在一年以上，包装完好且不影响二次销售的，可按进货量的比例退、换货。

6、未经甲方授权，乙方不得在互联网上发布与本产品有关的信息，并严禁进行网上销售。

## 十一、违约责任

甲乙双方同意本合同全部条款，如有违约按国家有关法律、法规解决。

## 十二、不可抗力

不可抗力是指不能预见、不可避免且无法克服的任何事件，包括地震、塌方、洪水、台风等自然灾害以及火灾、爆炸、战争等类似的事件，具体按照《中华人民共和国合同法》的相关规定执行。

### 十三、争议的解决

凡因履行本协议书所发生的或与本协议书有关的争议，各方首先应通过友好协商解决。如协商不成的，任何一方可将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会按照申请仲裁时该会现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

### 十四、合同生效及期限

1、本合同有效期为\_\_\_\_年（自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日），经甲乙双方签字、盖章后生效。合同期满后，在同等条件下，乙方有优先续约权。

2、本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，共同遵守。本合同涂改处无双方盖章为无效条款。

3、本合同未尽之外，双方可另行签订补充协议，与本合同具有同等法律效律。

甲方： 乙方：

代表人： 法人代表：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

## 图书销售年终总结及明年计划篇三

乙方： \_\_\_\_\_

## 一、销售区域及目标

乙方为甲方委托的在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市的特约经销商；  
年销售目标为\_\_\_\_\_万(码洋)。

## 二、销售折扣

1. 甲方向乙方发货折扣为\_\_\_\_\_%折。

2. 乙方的发货折扣应控制在\_\_\_\_\_% \_\_\_\_\_%折之内；  
如乙方批发折扣低于\_\_\_\_\_%或高于\_\_\_\_\_%折，甲方  
有权停止供货甚至取消乙方的特约经销商资格。

消化库存及特定情况下的发行折扣由甲方统一确定，另行通知。

## 三、订货

乙方添订货时，应遵循少订勤添的原则，以传真或电子函件数据为准，甲方承担发货费用。(详见甲方书目中的添订货须知)

## 四、退货

乙方应在甲方规定的期限内退货，并保证全年平均退货率不超过\_\_\_\_\_%，退货费用由乙方承担。

## 五、返利

1. 乙方在合同期内总回款所对应码洋超过甲方年销售目标码洋，甲方将对超过部分按码洋的5%的标准进行返利，乙方不得提前抵减当年度的货款；如乙方在合同期内未达到甲方的年销售目标，结算折扣上调为\_\_\_\_\_%，且甲方有权在下一年调整其特约经销商资格。

2. 甲方对完成年销售目标者进行奖励：回款\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_万以上奖现金\_\_\_\_\_元。

## 六、结算

1. 乙方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前预付\_\_\_\_\_元保证金，\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前预付款未到位者视为自行放弃其特约经销商资格，此笔保证金将用于冲减本合同期内最后一笔欠款。

2. 结算方式及时间：乙方保证每月按甲方的月度回款计划于当月\_\_\_\_\_日前回款。

## 七、合同有效期限

本合同有效期限一年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## 八、争议的解决

若有一方违反本合同条款造成纠纷，由甲乙双方友好协商解决；协商不成，由甲方所在地人民法院裁决。

## 九、补充条款

合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力(传真件有效)，自签字盖章之日起生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_代表(签字)：\_\_\_\_\_

## 图书销售年终总结及明年计划篇四

乙方：\_\_\_\_\_

1. 甲方受中国国际广播出版社委托，全权代理《“童星”幼儿素质教育丛书》（包括铜板、胶版两套各98本，教师用书、光盘、字卡等200多个品种）的发行、销售工作。
2. 甲方以区、县为单位设独家图书区域销售代理。一个区（或县）每年独家代理费为人民币\_\_\_\_\_元/年、区或县。
3. 乙方代理区域：\_\_\_\_\_，

共计\_\_\_\_\_个区（县）。代理时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。代理费为人民币\_\_\_\_\_。

4. 甲方以图书定价的折扣（此为区域代理优惠折扣，接近印刷成本价格，不含税）为乙方供书。乙方将购书款汇入甲方指定账户；甲方收到书款后按约定向乙方代理区域发书（图书运输方式以汽运物流为主），运费乙方承担。若乙方需要开发票，须增加1个折扣费用。

5. 本合同在执行过程中，若发生不可抗力因素，损失由双方共同承担。若因甲方图书印刷质量问题或图书错发等差错，甲方负责调换。若属乙方造成的损坏，将自行承担损失。

6. 本合同未尽事宜双方协商解决。

7. 本合同一式两份，自双方签字之日起具有法律效力的。

邮编：\_\_\_\_\_ 邮编：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

手机：\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_

## 图书销售年终总结及明年计划篇五

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、销售区域及目标

乙方为甲方委托的在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市的特约经销商；  
年销售目标为\_\_\_\_\_万（码洋）。

### 二、销售折扣

1. 甲方向乙方发货折扣为\_\_\_\_\_%折。

2. 乙方的发货折扣应控制在\_\_\_\_\_%—\_\_\_\_\_%折之内；如乙方批发折扣低于\_\_\_\_\_%或高于\_\_\_\_\_%折，甲方有权停止供货甚至取消乙方的特约经销商资格。

消化库存及特定情况下的发行折扣由甲方统一确定，另行通知。

### 三、订货

乙方添订货时，应遵循少订勤添的原则，以传真或电子函件数据为准，甲方承担发货费用。（详见甲方书目中的添订货须知）

### 四、退货

乙方应在甲方规定的期限内退货，并保证全年平均退货率不超过\_\_\_\_\_%，退货费用由乙方承担。

## 五、返利

1. 乙方在合同期内总回款所对应码洋超过甲方年销售目标码洋，甲方将对超过部分按码洋的5%的标准进行返利，乙方不得提前抵减当年度的货款；如乙方在合同期内未达到甲方的年销售目标，结算折扣上调为\_\_\_\_\_%，且甲方有权在下一年调整其特约经销商资格。

2. 甲方对完成年销售目标者进行奖励：回款\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_万以上奖现金\_\_\_\_\_元。

## 六、结算

1. 乙方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前预付\_\_\_\_\_元保证金，\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日前预付款未到位者视为自行放弃其特约经销商资格，此笔保证金将用于冲减本合同期内最后一笔欠款。

2. 结算方式及时间：乙方保证每月按甲方的月度回款计划于当月\_\_\_\_\_日前回款。

## 七、合同有效期限

本合同有效期限一年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## 八、争议的解决

若有一方违反本合同条款造成纠纷，由甲乙双方友好协商解决；协商不成，由甲方所在地人民法院裁决。

## 九、补充条款

合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力（传真件有效），自签字盖章之日起生效。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_

## 图书销售年终总结及明年计划篇六

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、销售区域及目标

乙方为甲方委托的在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市的特约经销商；  
年销售目标为\_\_\_\_\_万（码洋）。

### 二、销售折扣

1. 甲方向乙方发货折扣为\_\_\_\_\_%折。

2. 乙方的发货折扣应控制在\_\_\_\_\_%—\_\_\_\_\_%折之内；  
如乙方批发折扣低于\_\_\_\_\_%或高于\_\_\_\_\_%折，甲方有权停止供货甚至取消乙方的特约经销商资格。

消化库存及特定情况下的发行折扣由甲方统一确定，另行通知。

### 三、订货



乙方添订货时，应遵循少订勤添的原则，以传真或电子函件数据为准，甲方承担发货费用。（详见甲方书目中的添订货须知）

#### 四、退货

乙方应在甲方规定的期限内退货，并保证全年平均退货率不超过\_\_\_\_\_%，退货费用由乙方承担。

#### 五、返利

2. 甲方对完成年销售目标者进行奖励：回款\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_元；\_\_\_\_\_万以上奖现金\_\_\_\_\_元。

#### 六、结算

2. 结算方式及时间：乙方保证每月按甲方的月度回款计划于当月\_\_\_\_日前回款。

#### 七、合同有效期限

本合同有效期限一年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

#### 八、争议的解决

若有一方违反本合同条款造成纠纷，由甲乙双方友好协商解决；协商不成，由甲方所在地人民法院裁决。

#### 九、补充条款

合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力（传真件

有效)，自签字盖章之日起生效。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_