

最新雪糕经销商做赚钱 厂方和经销商合同 (模板6篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

雪糕经销商做赚钱 厂方和经销商合同实用篇一

乙方：_____

签约地点：_____

签约时间：_____

1、产品：本协议中所称“产品”，系指_____系列产品。

2、地区：本协议中所称“地区”，系指经双方书面同意的_____地区。

3、商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，分别指_____和_____（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：_____。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划）

甲方给予乙方以_____（商标）和_____（专名）向_____（地区）内客户总经销_____（产品）的权利。

1、交易：甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式

使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

2、委托：甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

3、询购：甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

4、再进口：甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

1、价格

(1) 甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

(2) 甲方给予乙方一个较稳定的市场价格。

(3) 如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

(4) 乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于_____的折扣。

2、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

3、最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利

的条件。

甲方同意在下列方面承担义务：

- 1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。
 - 2、自费提供样品和一切可以供应的广告资料。
 - 3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。
 - 4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。
 - 5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。
 - 6、甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。
 - 7、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。
- 1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。
 - 2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。
 - 3、乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训、现场检测服务和操作示范等服务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

在协议有效期内所建立的甲方和乙方的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。

2、注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册，并保持其效力。

1、如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期满时终止本合同。

2、如任何一方根据破产法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方可在任何时候以书面通知终止本协议。

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过_____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请

求权，均不受本协议终止的影响。

1、标准：甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

2、免受损失：凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

3、质量：如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

1、不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及（或）各个单独合同的部分或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震等天灾或机械故障、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似非该方或双方所能控制的原因。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让

在未征得对方明确的书面同意之前，应属无效。

3、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后_____内，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

4、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面形式，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第_____个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

5、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以____国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的第_____条的规定和解释。

6、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交_____仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

7、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

8、保留权利：协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

9、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关，由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议一式两份，由双方正式授权的人员或代表签署。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____代表（签字）：_____

雪糕经销商做赚钱 厂方和经销商合同实用篇二

乙方：

上述两方当事人在本合同中称为“双方”，简称为“甲方”、“乙方”。依据《中华人民共和国合同法》，经双方协商，签订本经销合同，以兹共同遵守。

区域经销权

第一条 甲方指定乙方作为其产品经销商，的经销区域为_____。

甲方指定乙方的`销售渠道为：_____。

甲方指定乙方销售的产品及价格体系见产品价格表（建议可以附件对此明细）。

第二条 乙方应根据经销区域范围和所承担的责任义务，向甲方交纳区域市场保证金。当乙方经销权终止或发生变更、放弃时，甲方应将此区域市场保证金退还给乙方。

区域市场保证金金额为人民币____万元。该市场保证金乙方必须在本合同生效之日起____日内汇到甲方指定账户，甲方收到后负责给乙方提供书面证明文件。

第三条 根据乙方的经营情况，经过甲乙双方协商后，如需对经销区域或渠道进行调整，乙方应按调整后区域或渠道标准交纳市场保证金。

销售计划

第四条 经甲乙双方协商，_____经销年度乙方销售额计划为_____万元。

第五条 为促进产品在区域内销售，双方将共同在区域内进行市场推广。

请报批表按季度核销，费用比率为乙方合同期内在甲方采购金额的_____（其中不包括合同期内_____的采购金额）。

2、合同期内，乙方按计划进货且遵守市场操作价格，无到货记录，甲方按乙方的采购金额（不含_____）给予乙方_____%的退货支持，此支持按甲方会计核算年度每半年兑付一次。

3、合同期内，乙方完成销售计划，甲方按乙方采购金额给予乙方的目标达成奖，此奖励于合同到期后____个月内兑付。

其它说明：

1、乙方须于每月____日之前提交下月的《月度进货计划》，因月度进货计划提交时间及准确性造成乙方产品断货，责任由乙方承担。

- 2、按季度核销的渠道费用支持，乙方须提供符合甲方财务要求的发票及附件资料。现金核销的比例不能超过总费用的___%，其余部分必须以产品形式兑付。以产品形式兑付的费用以产品销售给乙方的含税价格进行计算，不计销售额。
- 3、每半年兑付一次的返货支持，不计销售额，不再享受其他返利及支持。
- 4、乙方销售额数据均以到账货款额且货物已从甲方发出为准。
- 5、乙方向甲方申请的促销用品，促销物料，甲方按成本价计算，计入渠道费用。

产品的订购和运输

第六条 乙方订购甲方所有产品需依照本合同的指定格式，以经甲方驻该市场的业务经理签字确认的《经销商订单》形式给甲方。甲方在收到订单及货款后应及时安排发货，如有特殊情况应在___小时内给予回复。

产品由甲方负责运输。

- 1、如乙方指定专门的运输单位，运费超出甲方运输标准的部分由乙方自行承担。乙方须在收到货物时会同承运部门进行验收，并于___日之内将验收结果书面通知甲方。
- 2、如有问题需经甲方在当地的授权代表确认后通知甲方，否则货物将被视为完好无损。
- 3、因运输原因造成产品破损由乙方提供运输破损、短缺记录等承运部门开具的有效证明，经甲方确认后由甲方向承运部门索赔。
- 4、若乙方到甲方仓库自提货物，收货时应当场验收，货物验

收离库后发生的损失，由乙方自行承担。

5、如因市场问题确需作退货处理，乙方须在接货后___个月内向甲方提出退货申请，经甲方同意并将退货产品数量及完好程度经甲方核实确认后，___日内将货物送达至甲方指定地点。退货中发生的运输等费用及相关损失由乙方自行承担。

第七条 乙方以电汇或银行即期汇票结算货款，货款到甲方指定账号后发货；乙方不得以现金形式向甲方的业务代表、司机支付甲方的货款，否则由此引发的一切后果由乙方自负。

甲方的责任和权力

第八条 甲方应对产品质量负责，保证向乙方提供符合质量标准的产品。产品如出现质量问题，甲乙双方合同专业质量监督机关确认后，甲方应负责调换同款或同等价格的合格产品。

第九条 为促进乙方的业务开展，甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

第十一条 甲方保证对出售的货物有处分权，保证其合法使用“___”系列商标，并保证出售的货物不侵犯他人的知识产权。

第十二条 甲方有权对乙方的销售渠道、产品价格以及甲方的市场支持投入方向进行监督和检查，对于乙方违反合同约定的销售范围和产品价格体系，甲方有权单方中止合作协议，取消对乙方的市场支持并没收乙方市场保证金；已兑付的市场支持及返利，甲方有权要求乙方退还。

乙方的责任和权力

第十三条 乙方有责任按本合同规定的销售计划进行产品推广、市场服务，促进产品销售，完成销售计划并严格执行甲方规定的产品销售价格。

第十四条 乙方有责任依照合同的规定向甲方及时足额支付货款和其它费用。在此基础上，乙方有权力要求甲方及时交货并足额支付甲方应向乙方支付的有关费用。

第十五条 乙方有责任向甲方提供渠道、市场信息，并按要求向甲方编报销售资料，以便于甲方配合乙方进行营销工作。

第十六条 乙方不得与甲方或帮助他人与甲方进行市场竞争，未经甲方同意不得制造和销售同类产品。

第十七条 未经甲方书面同意，乙方不得自行制作非由甲方准备、提供的宣传资料，不得在所经营的产品上（包括吊牌）附加其他标志或更改标志，也不得擅自更改产品包装。

第十八条 为了保证双方的根本利益，双方必须共同维护产品的价格定位和市场稳定。乙方在销售中必须执行甲方制定的产品价格体系，不得超出合同中约定的销售区域销售。一经出现以上情况，乙方须承担给甲方和其他营销商造成的经济损失。

第十九条 乙方在合同有效期内或合同终止后，不得泄露甲方的商业机密，也不得将相关商业机密超载合同范围使用。如违反本条款给甲方造成的相关损失由乙方承担赔偿责任。

第二十条 乙方应关注市场，如发现第三方侵犯或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应及时向甲方通报，帮助甲方使其不受此类行为的侵害。

合同的解除

第二十一条 有下列情形之一的，本合同自动解除：

1、合同期满并且双方未就本合同延长期限达成一致意见；

2、双方以书而形式通知，彼此同意解除本合同；

4、如遇不可抗力情形合同无法履行，如自然灾害、气候因素、战争、动乱、法律法规的变动等。

第二十二条 有下列情形之一的，甲方有权解除本合同：

1、乙方违反合同规定，擅自超出销售区域或渠道范围销售；

3、乙方不能完成本合同或年度销售协议中规定分季度销售计划的；

4、乙方在进行经营活动中违反国家法律法规，丧失经营能力；

6、乙方未经甲方同意擅自经营同类产品。

第二十三条 有下列情形之一的，乙方有权解除本合同；甲方在收到乙方货款后未按本合同约定提供货物。

第二十四条 合同解除后的代垫费用及库存货品处理

2、乙方的库存货品，在正常产品寿命周期内，非破损产品经甲方同意可以给予退货处理。

第二十五条 乙方为法人的须持有正规的营业执照、税务登记证等，并向甲方提供《营业执照》副本、《税务登记证》副本、《卫生许可证》、法定代表人身份证等有效证件的复印件，复印件上注明“与原件一致”并加盖公章；乙方为自然人的，必须向甲方提供本人身份证复印件。乙方应对其提供给甲方证件的真实性、有效性和合法性承担责任。

第二十六条 未经甲方书面同意，乙方不得向甲方的任何人员包括各级业务经理、业务人员出借现金或实物；否则，属于业务人员与乙方的借款借物行为，与甲方无关。

第二十七条 甲方或乙方在合同期内如决定变更经销权，应提前一个月时间通知对方，通知内容包括变更的原因、变更的内容、变更开始时间及遗留问题处理方案等。未经甲方书面同意，乙方不得向第三方转让其区域、渠道或产品经销权。

第二十八条 任何一方出现违约行为，给另一方造成损失的，违约方应承担全部责任。

第二十九条 本合同执行过程中如有任何争议，包括合同中当事人的营销权利受到侵犯时，甲乙双方应本着互利互惠的原则协商解决。协商不成需要诉讼时由甲方所在地法院管辖。

第三十条 本合同有效期自双方盖章签字之日起至_____年____月____日止。

第三十一条 本合同未尽事宜，双方协商解决。本合同一式____份，甲乙双方各持____份，具有同等法律效力。

_____年____月____日

乙方：

_____年____月____日

雪糕经销商做赚钱 厂方和经销商合同实用篇三

甲方（用户） 身份证号码：

乙方（月嫂） 身份证号码： 编号 丙方：长春好素质月嫂服务中心

一、经丙方介绍，甲方（用户）乙方（月嫂）双方协商决定：甲方从年月 日起至 年月 日止，聘乙方分为家庭月嫂，月工资 整。包吃住月工作日为28天，法定假日除外（如果乙方在法定假日加班，甲方每天应付乙方一天工资）。

二、服务项目：24小时照顾产妇和婴儿。为产妇煲营养汤、下奶汤、做营养餐，打扫产妇和婴儿房间卫生、协助产妇沐浴、洗产妇衣服等；给婴儿洗澡、抚触、喂奶、换洗尿布、婴儿用品清洗和消毒、婴儿的脐部护理和皮肤护理、卫生和病理的观察、婴儿的视觉听觉语言潜力的开发等等。

三、甲方乙方权利和义务：

甲方：

- (1) 因乙方服务达不到甲方满意，有权进行解雇调换。
- (2) 尊重乙方人格，劳动及合法权利、平等待人、不准虐待，有责任保护乙方的人身、财、物安全。
- (3) 甲方要按月支付乙方工资，不得克扣拖欠。（工作未满一个月，工资按天支付）。
- (4) 无偿为乙方提供食宿，保证乙方不与异性成年人同居一室。

乙方：

- (1) 由于甲方不能正常执行合同时，有权提出辞职调换。

雪糕经销商做赚钱 厂方和经销商合同实用篇四

甲方： _____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

甲乙双方根据《中华人民共和国民法典》(自_____年_____月_____日起实施)及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一、双方责任

1、销售区域_____

1-1乙方于_____年_____月_____日至_____年_____月_____日期间，有权在_____省_____市_____行业，销售甲方指定_____产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2、销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提

货。

3、销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4、送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。

4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5、销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。

5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

6、产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7、销售资料

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8、市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，

乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9、售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二、交易条件

1、 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证

金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币_____万元，向甲方交纳销售保证金人民币_____万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2、定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后（一般为火车可以到达的城市），乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章（附件三），并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3、供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格（附件四）。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须

向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4、付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的；

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的；

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3、本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4、凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后

生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六、合同期限：

从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

法人代表： _____

签定人： _____

电话： _____

传真： _____

开户行： _____

帐号： _____

法人代表： _____

签定人： _____

电话： _____

传真： _____

开户行： _____

帐号： _____

_____年_____月_____日

雪糕经销商做赚钱 厂方和经销商合同实用篇五

甲 方：

法定代表人： _____

地 址：

邮编：

电话： ， 传真：

乙 方：

法定代表人：

地 址：

邮 编：

电话： ， 传真：

第一条 合同产品

1.1 指甲方代理的---系列汽车。

1.2 品牌标识：指甲方对(---)品牌廊坊地区的使用权。

第二条 主体资格

2.1 甲方是专门从事---x地区汽车销售、售后服务、配件供应和信息反馈四位一体的功能店铺。是依法设立具有有效存续，有权签订本合同的法人组织。

2.2 乙方是经甲方授权的---汽车的经销商，负责在指定的销

售区域经营---全系车型。

第三条 营销模式

3.1 甲方实行的是品牌专营和“保证金摆放展车”的营销模式。乙方愿意作为甲方的汽车品牌经销商，根据甲方的规定条件设立展厅和专业销售人员。

3.2 甲方会与乙方共同开发乙方市场，如企事业单位、政府机构或特殊条件的顾客，所开发成果以及销售利润全部归属乙方(销售利润以当月的商务政策为准)。

3.3 甲方每月的销售指标与终端销售价格，在每个月5日以前以书面形式下发到乙方，不同的季节或不定的因素影响当月销售计划的，甲方会根据不同的情况重新拟定销售数量与价格，乙方应严格遵守执行。

3.4 交货方式：乙方销售出车辆后(经由客户决定)，如客户决定需来甲方处提车，乙方自行解决交通工具;若在乙方处交车，乙方自行来甲方处调车。(如遇特殊情况甲方给乙方送车所产生的一切费用由乙方承担)

第四条 门店、展车、人员要求

4.1 门店：门店的设计由甲方统一策划，展牌、门头、广告牌等设施由乙方负责保管与维护。仅有设计及维护，制作及安装是哪一方的义务。

4.3 人员：甲方会定期给乙方销售顾问进行培训，乙方需在展厅安排1—2人进行甲方产品销售。(销售人员应到甲方备案)

第五条 营业资格、信息反馈

5.1.1 营业资格：乙方须有“小轿车经营营业执照”（或能在当地合法经营的执照）

5.1.2 乙方的注册资金不得低于50万元，且能有足够的资金来运转甲方产品。

5.2.1 信息反馈：乙方必须将每天的销售信息、市场信息、政府采购信息及时通知甲方。

5.2.2 乙方定期的向甲方反馈其销售区域内与合同产品有关的客户与潜在客户信息、市场信息和甲方要求的其它必要信息。

5.2.3 乙方应详细记录客户信息，建立档案，每天以电子档形式传送到甲方销售内勤处，如遇到碰单情况会与乙方电子档为准。

第六条 保证金

6.1 具有固定营业场所的乙方交纳____万元的保证金。

6.3 车辆在乙方处出现因乙方保管不善造成的损失，经由双方协商后，甲方有权要求乙方承担或在保证金中扣除。并且乙方必须有在七个工作日内中将保证金补足。

6.4 合同期未滿：甲乙双方如有单方违约，甲乙双方有权终止合同或提出赔偿。

6.5 合同期滿：如不再续约或都无违反合约条例，甲方会一次性无息返还全部保证金。

第七条 甲方公司名称和标识的使用

7.1 乙方使用甲方规定的标识、名称，标识由甲方统一规定。

将标识或甲方公司名称用于设施、包装、营业或服务上，不得损害甲方公司名称的名誉，如乙方违反使用规定甲方有权要求乙方立即停止使用并采取必要的纠正措施，及赔偿甲方受到的损害。

第八条 保密约定

8.1 甲乙双方为共同利益，乙方必须对合同及业务上的所有商业机密不得向第三方透露，其中包括：潜在与已有客户信息，商务政策等，有共同遵守的义务。

8.2 如有一方泄露造成损失的，应当承担损害赔偿 responsibility。

第九条 违约赔偿与纠纷的解决

9.1 任何一方不履行或违反本合同条款中规定的义务，即构成违约。违约一方应承担违约责任，包括违约金及产生的相关费用，违约金的数额不在赔偿范围之内。支付赔偿金后，违约金的赔偿限额最低不低于10万元。

9.2 赔偿金的范围包括：实际带来的损失、诉讼费、律师费、调查取证费、差旅费。

9.3 合同中其它条款以违约责任作出明确约定的，按其约定执行，无约定的则按本条例执行。

9.4 纠纷经由双方协商不能解决的，双方一致同意后交由当地法院解决。

第十条 合同解除

10.1 不按时支付车款的。

10.2 经营显著持续恶化。

10.3 异地采车的。

10.4 保证金过少或乙方法人有欺诈行为的。

10.5 未经甲方同意乙方私自将车辆转交给第三方的。

乙方如出现以上情况甲方有权单方解除合同，并由乙方承担一切责任。

第十一条 合同有效期

11.1 本合同由甲乙双方签订，盖章后生效。

11.2 合同到期后，双方协商一致后可继续续约。

11.3 本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

11.4 本合同有效期为一年。（自合同签订之日起）

雪糕经销商做赚钱 厂方和经销商合同实用篇六

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以资共同信守。

一、代理产品名称：

二、销售区域

1. 甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。

2. 乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

三、价格体系：甲方提供的产品价格为到岸价(以甲方提供价格表为准)。

四、销售目标 单位：(万元)

附：以上如果没有在合同签订时确定, 双方之后以附件补充。乙方无法达成季度目标任务时, 甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

五、结算方式

1. 乙方首批提货款不低于 万。

2. 款到发货(款到甲方指定帐户才发货), 即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。

3. 乙方每次向甲方汇款后, 将汇款说明和汇款单一并传真或扫描至甲方, 以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单, 乙方若有疑意需在5日内向甲方提出, 否则将凭甲方的对账单为准。

六、供货与运输

1. 乙方应提前填写《订货单》。

2. 甲方在接受《订货单》, 并确认乙方款到账后5个工作日内发货, 如发生不可抗拒的因素(如交通事故、自然灾害、政府行为等), 使甲方无法保证货期的除外。

4. 甲方负责把货物送到上述地址, 若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难, 乙方必须协助运方的运输工作, 由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货

地址，需提前7天以书面形式通知甲方，否则造成的损失由乙方自行承担。

七、货物验收

1. 乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知(传真)甲方，乙方逾期未报，视为乙方收讫无误；货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。

2. 甲方向乙方运送货物，在运输途中造成的破损，由甲方与物流公司协商处理；在乙方验收后，造成的损失由乙方承担。

八、销售服务

1. 对于问题产品的定义：存在非人为的质量问题，此类产品甲方给予无条件退换。

2. 双方配合严格控制产品货龄，保证产品正常销售。

3. 新产品上市后，甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。

4. 如首批产品滞销，乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出，将由甲方负责协调(尽量在本地区消化)所产生的运输费用由乙方承担。

九、甲方的义务

1. 维护乙方在指定区域作为经销商的权益，不在范围内另设其他同渠道经销商。

2. 向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

十、甲方的权利

1. 有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。
2. 乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同约定的销售目标时, 甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。
3. 如乙方有违约行为, 经劝阻无效, 甲方有权单方解除合同, 并不负任何责任。

十一、乙方的义务

1. 认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。
2. 自觉维护甲方产品与品牌形象, 在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。
3. 不得超越本合同约定区域销售。
4. 准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。
5. 乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

十二、乙方的权利

1. 享受本合同约定区域内的独家经销权。
2. 根据市场实际情况, 乙方有权在经销区域设置二级经销商。
3. 享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。
4. 乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标, 使用范围仅限于

与产品销售有关的业务，包括人员名片、宣传广告，但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

十三、违约责任

1. 乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。

2. 甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

十四、其他事项

1. 本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。

2. 以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。

3. 甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。

4. 甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权；甲方公司所有人员向乙方借款、借货，须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。

5. 合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。

6. 如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效应。

十五、补充内容

十六、合同有效期

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

十七、本合同一式两份：甲方一份、乙方一份。