

2023年床垫销售合同 设备代理销售合同(大全8篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。那么合同的格式，你掌握了吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

床垫销售合同 设备代理销售合同(8篇) 篇一

甲方：(以下简称甲方)

乙方：莱州市沙河镇同亮防水材料厂(以下简称乙方)

乙方为莱州市沙河镇同亮防水材料厂，受权甲方为合肥市的代理商，销售莱州市沙河镇同亮防水材料厂的防水材料；甲方接受乙方的授权。

乙方向甲方提供的必须是符合国家标准的从莱州市沙河镇同亮防水材料厂的防水材料，如乙方提供的是非本厂产品，甲方有权拒收，除非双方另有约定。

乙方负责提供产品的介绍资料以及其他相关材料，供甲方制作推销产品材料之用。

乙方负责提供有关的技术支持，必要时对甲方人员进行技术培训。

甲方负责在市内的一切宣传销售工作，负责产品在当地的检验，并承担相应的检验费用。

如产品出现问题，属质量问题的由乙方负责；属施工质量问题的由甲方负责。

甲方代理销售的产品为，价格分别为元/公斤。甲方收到乙方发来的货物后，应在三天之内付清所有款项。每延迟一天付款，加收总货款的10%的滞纳金。与次同时，乙方有权取消甲方的代理商资格或终止本合同。

作为代理商，甲方第一年应完成销售吨；第二年完成吨；第三年完成吨；以后每年应完成吨。如甲方的年销售额超过所规定最少销售定额，超过部分每吨优惠元。

如甲方需要防水材料，应尽早通知乙方，以便乙方备货。

产品的市场销售价格由甲方根据市场情况自行决定，销售所得全部归甲方所有。但产品的最低价格不能低于元/公斤。

甲方如发现乙方产品的商标，专利和其他工业知识产权被第三者侵害时，应及时报告乙方，并协助乙方采取必要的措施，保护相关权利。

本合同有效期为年，到期后合同自然失效。如双方认为有必要延长合同期限，应通过书面形式通知对方。根据双方的意见，本合同可以续延或重新签订。

本合同未尽事宜，双方将通过友好协商，予以解决。如不能解决的，应向人民法院提起诉讼。法院的判决为最终裁定，双方都应服从。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。每份具有同等法律效力。

本合同自双方签字之日起生效。

甲方代表： 乙方代表：

日期： 日期：

床垫销售合同 设备代理销售合同(8篇) 篇二

作为企业销售渠道策略，企业自销与代理销售两种方式各具特色。那么对于代理销售合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的代理销售合同范文，欢迎阅读。

甲 方：

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，

以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店等及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

- 1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。
- 3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。
- 4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案；如遇特殊个案，需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入：

- 1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。
- 2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式：

- 1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。
- 2、每月结算当月佣金的支付给乙方。
- 3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每

月15日(遇节假日顺延)。

第五条、甲方责任：

- 1、负责提供本项目销售所需的法律批文、证照，及租赁所需详细资料。
- 2、负责提供并保证工程施工进度(不可抗力除外)。
- 3、负责免费提供现场售楼部供乙方使用，及现场售楼部办公用品、水、电费用。
- 4、甲方派驻财务等相关人员，收取订金、定金、房款，并在合同鉴证、签定配合乙方办理有关事宜。
- 5、负责最后确定项目的图纸、面积、建材设施和装修标准，并负责执行。
- 6、负责产权办理。
- 7、同意在本项目的宣传资料上印上乙方销售策划代理字样及乙方logo
- 8、按期支付乙方相关代理费。
- 9、每月向乙方支付 元的策划费用。

第六条、乙方责任：

- 1、乙方通过充分的市场调研，形成详细的切实可行的，主题定位和形象定位准确、有号召力，富有创新和个性的策划报告书(含问卷调查等技术支撑资料)，经甲方审定后执行。
- 2、乙方负责制定详细的营销策划执行方案，并由项目专案小组配合甲方顺利实施广告设计，同时负责协助相关专业设计

单位准确执行该方案。

3、负责不定期的进行相关的市场调查及竞争对手分析，并提供书面报告。

4、提供该项目之广告宣传方案的设计，包括：宣传推广策略、媒体安排、广告创意、户外广告、地盘包装、售楼部包装、示范单位室内外布置建议、宣传资料制作等。同时协助甲方向各大报刊投放有关该项目的新闻稿及专业评述文章，并承担因未经甲方认可的宣传而引起的法律责任和损失。保证所作设计中不存在任何侵犯他人合法权利的内容，如由此引起他人索赔，损失由乙方承担。

5、派遣有专业经验的销售队伍负责推销工作。

6、严格保守甲方的商业机密，不得损害甲方的利益，不能超越委托范围代表甲方发表或签署任何文件；不得将本业务委托第三方。否则责任由乙方承担。

第七条、合作期限：

本合同自签订之日起至本项目满一年止。

第八条、合同终止及违约条款：

1、全程代理租赁任务提前完成，本协议自行终止。

2、如甲方未能按本合同约定向乙方支付代理费，乙方自逾期之日起，每日按当月相应银行贷款利息的五倍向甲方加收当期未付款的滞纳金。逾期付款1个月以上的乙方有权解除合同，代理费用按照合同约定1周内予以结算。

3、甲、乙任何一方如中途无理由终止本合同，应在合同终止后的五天内赔偿对方违约金20万元。

4、乙方负责其所提供资料的真实性、合法性，由此产生的一切后果由乙方负全责，并承担一切后果，由于甲方原因或不可抗力因素造成的乙方未达到本合同约定的考核指标，不计算乙方违约。

第九条、其它：

1、本合同未尽事宜，甲、乙双方协商后可签定补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

2、甲、乙双方如协商未果，则凡因本合同引起之或与本合同相关之任何争议均应提交本项目所在法院审理。

3、本合同壹式肆份，甲乙双方各执两份，于双方签章后生效，具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商具体合作事宜如下：

一、 产品范围

挂面产品。

二、 销售区域

江西省区域(依国家行政区划为准)。

三、 双方的责任与义务

甲方的责任与义务

- 1、甲方应向乙方提供符合国标要求的优质产品。
- 2、甲方应向乙方提供必要的培训及技术支持。
- 3、甲方应向乙方提供其所需的质量技术及使用说明资料。
- 4、合作期间甲方应保证乙方利益不得以任何形式在划定区域内直接发展其他经销商并供给挂面产品。

乙方的责任与义务

- 1、接受甲方授权，在划定区域内努力开拓市场并严格执行甲方产品政策及价格政策。
- 2、乙方在合作期间不得以任何形式销售其他公司同类产品。
- 3、乙方有义务每月11日、26日向甲方提供一次有关当地市场销售情况和用户意见书面报告，同时乙方应随时向甲方提供同行及同类产品情况(包括价格、销售情况、样品等)。
- 4、在乙方与其他区域经销商发生冲突时，以甲方协调为准。

四、产品价格。

由甲方依据产品成本确定。

五、结算方式。

发货前三个工作日内乙方须把该批货款汇入甲方指定银行账户。

六、发货。

- 1、乙方需提前10天确定发货品种，并传真详细的产品清单。

2、乙方从20xx年6月至9月期间每月发货量不少于70吨□20xx年10月至20xx年1月期间发货量不少于150吨,20xx年2月至20xx年12月每月发货不少于300吨□20xx年以后每月销量不少于800吨。

七、违约和终止

1、乙方超过30天无发货。

2、乙方连续两个月无法完成本合同第六款第2条所规定的产品销量或甲方下达的销量任务。

3、乙方应遵守本合同规定，若违反本合同规定的任何条款，甲方有权取消乙方经销资格。

4、在双方均同意情况下可以终止此合同，任何一方不得单方终止合同执行。

八、未尽事宜由双方协商解决。

九、本合同一式两份，双方各执一份。

经双方签字盖章并在甲方收到首批货款后合同开始生效，若乙方在签订此合同30天内无发货，则该合同自动失效。

十、本合同签订地点 。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

甲方： _____

乙方： _____

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、

乙方双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售_____有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件

1. 地市级、县级个体、私有业者和个人。
2. 具经营销售和销售工作经验。
3. 具备成熟的办公场所。
4. 具备电脑的操作经验和业务能力。
5. 积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1. 提供便利的营销平台。
 2. 每日能提供有效和真实的销售报表。
 3. 正常的报表制度，每日十六点之前。
 4. 乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。
1. 年销售额不大于_____时，享受年销售额的_____%。
 2. 年销售额界于_____-----_____时，享受年销售额的_____%。
 3. 年销售额大于_____元时，享受年销售额的_____%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：

1. 不得违反甲方的销售价格底线制度。
2. 不得违反甲方规定的区域限制制度。
3. 积极配合甲方的工作。
4. 乙方必须完成整个销售年度；例如_____年_____月_____日—_____年_____月_____日，领取相应返利。
5. 乙方不得同时代理同类产品 注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期

限：_____（一般一年）

六、乙方的销售区域界定

乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供_____，乙方需向甲方交代理押金_____元人民币，若代理期限已满，没有续签协议；双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决，协商不成的，提交庆阳仲裁委员会仲裁。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

床垫销售合同 设备代理销售合同(8篇) 篇三

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

甲乙双方本着互惠互利、友好协商、共谋发展的原则达成如下协议，双方共同遵守。

一、授权：

甲方授权乙方在 市 地点，以开设发展特许经营代理加盟商的形式总代理经营甲方注册并拥有商标权的××品牌系列服装。

二、选址：

专卖店地址为乙方初步确认选定，经甲方同意即可。

三、装修、宣传、服务：

乙方根据甲方设计×××专卖店的设计图纸统一形象进行装修施工，费用由乙方承担，并拍摄照片寄甲存档备案。乙方确认拳伟商标隶属于甲方。甲方依据乙方实际进货金额、区域、酌情投放不同价的广告费的50%的费用。甲方派专业人员协助乙方进行人员培训及店面陈列。

四、货物配流方式：

1、乙方按甲方的全国统一出厂价提货，乙方首次配货不少于壹拾万元，由乙方自选补配货，换货率一律为100%，甲方配衬品以成本价给乙方供货，甲方不负责退换货。

2、换货：乙方因换货调回甲方的货品，因保证物品清洁、完好无损、附件齐全，否则甲方有权不予换货，乙方进货的换货期以季度为限，按季度换货，甲方有义务为乙方更换同类产品，甲方换协议规定的100%换货率换货，乙方需按甲方规定以每年年底12月20日到货为止进行最后一季度的换货。

3、提货方式：乙方委托甲方代为乙方发货者，甲方要求乙方对货物保险，运输方式由乙方指定，所发生的运输费，保险费等相关费用由乙方负责。

4、收货验查：乙方在接收到甲方货品之后，应立即开箱检验，核实数量及质量，并将检验结果在三天之内传真给甲方，甲方将视为数量正确，质量合格。

五、付款方式：款到发货。

六、违约责任：

1、乙方在发生下列情况之一时，甲方有权不予退还履约品牌保证金并解除合同；抄袭拳伟款式设计自行生产销售；在拳伟专卖店内渗杂专卖其他品牌之服装；若乙方在经营过程，连续断六十天以上未向甲方进货而又不申明原因者。

七、续约：协议期限满，乙方如需续约，应在协议满前三个月内向甲方办理续约手续。否则甲方可以视为乙方自动解除协议。

八、协议终止：

协议期满，乙方需解除协议，应将原授权书、营业执照、复印件、协议正式文本等退还甲方，并拆除拳伟品牌标志，并拍摄成照片寄回甲方，结清往来帐款后，持履约品牌保证全票据办理退还履约保证金手续。

九、合同未尽事宜：

本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决，双方协商未束的，任何一方可在甲方所属地的人民法院提出诉讼，经签字盖章用于修改补充的各份合同附件，细则，是本合同不可分割的一部分，双方必须严格遵守，与本合同具有同等的法律效力。

十、协议期限为三年，协议有效期?年?月?日至?年?月?日止。

本协议一式两份，甲、乙双方各持一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

床垫销售合同 设备代理销售合同(8篇) 篇四

供货人(以下称甲方)：_____

销售代理人(以下称乙方)：_____

1.0合作范围

i)授权代理产品：_____ (以下简称“产品”)；

ii)授权区域包括：_____ (以下简称“指定区域”)。

1.2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2.0销售指标及合作期限

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万_____元正(rmb50,000)需全款付给甲方)。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万_____元正(rmb50,000)□

2.2本协议自签字后生效，至200年月日终止，经考核可转为一级代理商。

3.0合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。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。

4.0甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取消个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.0乙方的权利和义务

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于(品牌)内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或(品牌)的系列交换机竞争业务。

5.3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4为了保障用户的利益和(品牌)的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售通信产品及服务。

6.0销售行为规定

6.1产品价格

6.1.1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请详见附件一。

6.1.2(品牌)将在每年初复议价格规定，甲方将按照(品牌)的价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

6.2定货流程

6.2.1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购

单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在采购单确认后的三(3)天内把总价百分之三十(30____%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十(70____%)的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同定金后的三十(30)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.5保质和售后服务

6.5.1甲方对售出产品提供十五个月(15)的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十(20____%)的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六(6)个月的保质期。

6.5.4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天(30)天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七(7)天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不予退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十(30)天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天(30)内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的_____ %作为罚金，以代理价计算，其中罚金的_____ %将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

甲方：_____

乙方：_____

床垫销售合同 设备代理销售合同(8篇)篇五

乙方：_____

一、甲方的_____产品具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方_____区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、甲方的权利与义务

1. 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。
2. 甲方发货到_____市，此范围外的运输费由乙方承担。
3. 甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
4. 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

三、乙方的权利与义务

1. 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。
2. 乙方尽力维护甲方在当地的形象及产品的品牌形象。

3. 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等), 同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

四、代理保证

1. 为维护市场秩序, 保护甲、乙双方的共同利益, 甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整, 乙方严禁跨区域窜货, 对有跨区域窜货行为的乙方, 甲方将取消其代理资格, 本合同将自动终止, 同时不予退还市场保证金。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况, 甲方须退还乙方保证金, 乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3. 乙方在代理期间若自动放弃代理权, 或无法完成本合同所列相关要求, 甲方均有权终止本代理合同, 在该地区另寻代理商, 退还乙方保证金。

4. 乙方在代理经营甲方产品的同时, 必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5. 乙方在合同期满后, 如无需续约, 在无违反本合同条款情况下, 可终止合同, 但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

五、销售定额

1. 供货价为_____元/公斤, 乙方的首批订货量最低为_____公斤, 甲方给予乙方_____个月的试销期, 试销期内至少应达到_____元的销售额。

2. 试销期满, 乙方完成甲方要求的最低销售额, 本合同正式生效, 否则终止。

六、退换货条款

1. 为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

七、签定本合同后如果_____天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续_____个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

八、其他

本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____ 代表(签字)：_____

床垫销售合同 设备代理销售合同(8篇) 篇六

五、合同双方的权利及义务

(一) 甲方的权利及义务

1. 甲方拥有“”系列智产品的价格制定权、发布权和解释权。

2. 甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展经营所必需的业务培训、技术指导、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。

3. 甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商。甲方不得在乙方销售代理区域销售

本协议第一条所列产品，如果有乙方区域客户向甲方咨询，甲方应将具体业务操作转交给乙方办理。如果有乙方销售代理区域以外的客户向乙方询价购货，则乙方应将其转给甲方处理。

4. 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，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。

5. 甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。

6. 甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本及其他进行广告宣传所需的资料。

7. 甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在约定代理地区所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

9. 经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。

10. 如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

11. 甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方(书面传真通知有效)。

12. 在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

(二) 乙方的权利及义务

1. 乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，乙方积极开拓甲方产品在当地的市場，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

2. 乙方可以在自己省内尚未设定总代理的任何城市设立销售网点(包括独家代理商或者拓展经销商)，此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方，以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约，否则甲方有权单方面终止合同，且造成的一切后果由乙方承担。甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

3. 乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售，甲方有权对其予以处罚，对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。

4. 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場形象，否则应承担由此引起的一切后果。

5. 顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。

6. 代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将对甲方造成的不良影响及损失降到最低，应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。

7. 乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益，乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以电子邮件、传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

8. 乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案，并将收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方，并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

六、订货、付款、交货和检验

1. 甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。

2. 本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。

3. 乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。

4. 在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。

5. 在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额50%的定金后，合同生效；甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。

6. 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。 7. 货到乙方指定地点后，由乙方负责

验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。

8. 乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，5个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在5天内相应补齐或换货。

七、退货换货

1. 乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货；人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。

2. 乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

八、技术支持

训人员应符合甲方提出的合理要求(包括被培训人员的学历和专业水平)，甲方所派技术人员去乙方所在地的往返交通费由甲方承担，在培训期间的住宿费及当地交通(含机场或火车站接送)由乙方负责，其中住宿费标准每日不应低于200元。

2. 在培训后，乙方在设备安装、调试过程中确实需要技术支持的，甲方可以派技术人员进行现场指导，往返交通费由甲方负责，当地食宿、交通由乙方负责，标准同上一条。

3. 甲方每年定期举办新产品应用培训和售后服务培训，乙方可派人参加，乙方人员的往返交通费自负，甲方统一提供培训期间的免费食宿。

九、售后服务

1. 为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内电子产品通行标准，给予质量保证和售后服务。
2. 经乙方售出产品，甲方承诺一个月包换、十八个月内免费维修、终身维护，人为损坏及不按规定使用造成的损坏不在此列，维修仅收材料成本费，并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。
3. 甲方产品的保修期起始时间为发货时间，因乙方保管、安装不当及用户操作不当和不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。若产品被拆开或修改过，甲方不负责保修和包换。保修内容包括坏件的修理和更换，但不承担现场维修费用。
4. 保修期满后，甲方提供长期的技术咨询及配件供应服务，费用不高于当时成交价格。
5. 甲方为乙方提供的产品应严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务；所有故障品、不良品统一返厂维修，保修期内，返厂维修的运费为甲方承担，保修期外，返厂维修的运费为客户自己承担。
6. 乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。
7. 乙方负责代理产品的安装、调试、调换及本地维修，甲方负责返厂品维修。
8. 返厂维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，甲方在接到乙方返厂维修故障品后，确认型号、规格、数量、故障类型及维修费用，属于保修期内的即刻安排正品发货给乙方，而不必等到故障品维修好以后；超保修期的，向乙方出具维修费用清单，经乙方确认后维修，维修完毕发货给乙方，

维修费用月结。

甲方： 乙方： 日期：

共2页，当前第2页12

床垫销售合同 设备代理销售合同(8篇) 篇七

乙方□_x有限公司

甲乙双方本着平等互利的原则，根《中华人民共和国合同法》和有关法律、法规的规定，乙方接受甲方的授权，就电影票销售业务事项，双方协商一致，签订本合同。

第一条合同事项

- 1、合同期内甲方授权乙方开展电影票销售业务。
- 2、乙方在合同生效之日起x年内享有甲方授权的太原地区的电影票销售业务。

第二条合同事项的具体要求

1. 甲方应该及时为乙方代销点提供与影院同步上映电影的播放场次清单。

(1) 兑换券分类为a□b两类。

a类：普通电影电子票

b类：3d电影电子票

(2) 在公平、公正、公开的前提下，为保障甲乙双方的共同的合法权益。必须对潜在的不可预料的风险进行提前规避，

乙方应向甲方缴纳票款保证金：元整（人民币大写：）。

（3）在合同期内如遇特殊情况，甲乙双方主要负责人应提前3-5个工作日内进行洽谈，双方在洽谈结果的书面材料上签字并备案。

3、在条件允许的情况下甲方有义务为乙方终端客户提供报销凭证。

4、电子兑换券的有效期限为：年月日—一年月日

第三条 结算

1、甲乙双方根据每月的实际消费情况结算。

第四条 合同的变更

本合同履行期间，发生特殊情况时，任何一方需变更本合同的，要求变更一方应在1-3个工作日内及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内（书面通知发出天内）签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

第五条 合同终止

1. 本合同期限届满，双方不再续签合同的；本合同自动解除；

2. 因不可抗力致使合同目的不能实现的；

4. 当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的。

5. 合同终止后，乙方剩余未销售完的兑换券仍然有效。在乙方未售完前双方必须继续履行本合同条例。本合同自签约日起生效。在合同执行中，对其条款的任何变更、修改和增减，

都须经双方协商同意并签署书面文件，作为合同的组成部分，与合同具有同等效力。本合同壹式两份，甲乙双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方（签字）： 乙方（签字）：

床垫销售合同 设备代理销售合同(8篇) 篇八

委托人： _____（以下简称“甲方”）

地址： _____

传真： _____

受托人： _____（以下简称“乙方”）

地址： _____

传真： _____

一、产品概况

商品名称：

规格：

产地：

计量单位：

代销数量：

单价：

金额：

现货：

每季可供数：

二、物品的所有权属于_____所有。

三、质量标准：产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

四、包装规格：商品包装应按运输部门规定办理，否则运输途中损失由甲方负责。如因不符运输要求，乙方代为改装及加固，其费用由甲方负责。

五、交（提）货地点和时间：

1、交货时间：以经双方确认的订单为准。

2、交货地点：以经双方确认的订单为准。

六、检验标准、方法、地点、及期限：