

# 最新区域代理合同注意 区域代理商合同(大全5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。合同的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 区域代理合同注意篇一

委托方：(甲方)\_\_\_\_\_ 代理方：(乙方)\_\_\_\_\_ 双方本着平等互利，诚实守信的原则，经充分协商，达成了协商如下：

### 一、代理资格确议

2. 真诚合作，愿意一起将该产品在同行业间做大、做强。
3. 为有实力的霓虹灯材料经销商或较有影响的大型企业集团。
4. 已购或欲购本单位设备\_\_\_\_\_套，对该设备有所了解。

### 二、代理商品范围代理性质

1. 凡甲方生产，销售的产品，乙方都可代理(见宣传单)。
2. 乙方在刚代理甲方产品时，为一般性代理，甲方有权在该地区继续销售，若乙方对甲方产品确有信心，可付甲方\_\_\_\_\_万元买断在该地区\_\_\_\_\_年的代理权；若乙方在该年度销售量超过\_\_\_\_\_台(不含)，甲方自动将该地区次年的代理权转让给乙方，甲方有义务将该地区的客户介绍给乙方，若乙方在年度代理权内未完成\_\_\_\_\_台，同样，乙方将自动取消在该地区代理转为一般性代理。

### 三、代理商品名称代理范围时间代理价格和销售建议价：

1. 委托乙方在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市为(总代理独立代理一般代理)，时间为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

### 四、甲乙双方的权利和义务

1. 甲方负责产品质量，乙方负责销售，乙方负责货款。
2. 甲方有义务帮助乙方培训技术人员，提供技术支持和必要配件，但多备配件或坏件应及时返给甲方，乙方有义务配合甲方做好售后服务。
3. 甲方有义务向乙方提供一定的宣传数据，乙方也可自订宣传内容，但甲方的厂名和徽标不得更改或侵犯。

### 五、结算方式，包装，运输

1. 款到发货，以收到货款次日发货。
2. 甲方负责包装、木箱，包装费由甲方负责，运费由乙方负责。
3. 在乙方为独家代理时，甲方有义务将该地区的客户介绍给乙方，乙方享有独家经营权，但乙方不准在甲方已订的其它代理商范围内进行销售，否则该地区的经销商有权追加损失的权利。
4. 乙方有义务在该地区做好宣传工作和及时热情的售后服务工作，树立良好企业形象。
5. 乙方应及时将市场的信息回馈给甲方。

返

## 区域代理合同注意篇二

代理方：\_\_\_\_\_

为维护甲、乙双方的合法权益，根据双方共赢互惠互利的原则，经双方协商并根据《xxx合同法》制定本合同书的全部之条款，希望双方共同守约执行。

### 一、合约事项

经双方确认：甲方开发生产的人造石系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。甲方同意：自 年 月 日至自 年 月 日，授权乙方为人造石产品在云南昆明市区域内的代理销售方，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

### 二、乙方基本权利

1. 乙方享受甲方提供全国代理商同一时间的统一价格。
2. 乙方享受乙方新产品发布和价格修改的第一时间通知。
3. 乙方享受甲方对其的区域价格保护，甲方不对云南昆明地区除乙方外的其他客户主动销售人造石产品，但若有云南昆明地区除乙方外的其他客户主动找甲方采购人造石产品，甲方采取提价销售，所有超过乙方代理价格所得均归乙方所有，提价产品不包括莎安娜和雪花白玉两种市场常规产品。
4. 乙方享受甲方样品和产品目录册支持以及甲方在云南昆明东部石材市场乙方经营钢房大门上方的广告牌（布）。
5. 乙方享受销售甲方人造石产品的自行定价。
6. 乙方可以在代理区域内自主进行与销售相关的促销活动和广告发布。

7. 乙方享受免费参加甲方组织的技术、营销和销售方面的培训，并可以得到人造石产品知识的支持。

### 三、乙方基本条件

1. 乙方应具备法人资格。

2. 乙方平均月销售不少于50万元，除莎安娜和雪花白玉两种市场常规产品外，其他产品品均月销量不少于25万元。

3. 乙方用于人造石方面的流动资金不小于50万元。

4. 乙方应至少有一名具有人造石销售经验的专职销售人员。

5. 乙方要具备良好的商业信誉。富有推广新产品的的精神，对人造石事业有成充满信心。

6. 乙方接受甲方授权后，同意在本合同有效期内，集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

7. 乙方在云南昆明市内进行产品的直接销售，并且严格执行甲方的营销策略及价格体系，不允许发展或招募分在代理区域外的营销。

8. 乙方提供公司营业执照、税务 登记证、法人身份证。

9. 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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

10. 乙方自觉维护甲方的只是产权和企业、产品形象、不得有损甲方知识产权 及企业、产品形象的作为。并协助配合甲方对上述行为进行市场监督，对侵犯甲方权益的行为进行制止及通知甲方。

11. 本合同生效后，乙方不能在销售其他公司的同类产品，否则甲方将有权取消其代理资格。

12. 乙方应结合乙方商标、商名和其他任何标志，使用甲方的商标、商名和其他任何标志，但其唯一目的是为了识别和宣传产品，而且仅限于在本合同的范围内使用，在本合同期满或出于任何原因终止时，应立即终结。

13. 乙方一旦发现甲方的商标、商名或标志被侵权时，应及时制止并通知甲方。

14. 乙方自行承担在代理区域内就乙方报酬征收的任何税金。

#### 四、诚信与公平

1. 为履行本协议规定的义务，甲、乙双方将依照诚信与公平的原则今年新活动。

2. 本协议的条款以及双方就本代理关系所作的声明，都应该以诚信的原则进行解释。

#### 五、代理履约保证金

1. 为了合同的严肃性，合同履行的真实性，以防止签订虚假合同，甲方按合同订货价款向乙方收取5%的履约保证金 元，该保证金可在每次提货款中按比例冲抵货款，在合同任务完成后，代理保证金冲抵完货款为止。

2. 乙方在一年内完成任务70%，保证金可全额返还。

3. 乙方在一年内只完成任务的70%以下，保证金退还50%。

4. 甲方在没有收到乙方履约保证金时，甲方不向乙方提供人造石产品代理权利支持。

5. 在代理期限未到时，乙方违约，应支付违约金按合同价款的5%，甲方在乙方合同履行保证金中扣除。

## 六、订货及供货

1. 经双方签订合同后，乙方按合同价预先首付款30%，以款到账为准；收到款后，甲方可为乙方组织生产，提货时全额付款结清账款，保证及时向乙方提供货源，尤其是在原材料紧张时，应必须优先保证乙方的订单。

2. 运输按乙方指定的方式发货，运输费用由乙方承担。

## 七、销售目标

1. 乙方根据自身销售能力，每年销售额定为1500万元。

2. 当年完不成任务的甲方有权取消乙方代理权。

## 八、合同终止

如果出现双方中的乙方违反合同义务的情况，守约方可以通过书面形式(例如有回执的挂号信、特快专递、电传)通知违约方立即终止合同，终止日期为收到书面通知的日期。

2. 一旦乙方的控股权、所有权或经营发生变化，应及时书面通知甲方，否则甲方也可以立即终止合同。

## 九、付款方式

现金付款、银行转账、银行汇票、银行承兑汇票。

## 十、售后服务

1. 乙方销售的产品同等享受甲方保证的售后服务。

2. 凡因乙方自身问题需要甲方解决处理的，甲方的差旅费、人工费等其他费用有乙方承担。

3. 产品在运输过程中损坏的，乙方应在开箱时留下损坏情况记录。留下照片及文字记录，应有运输部门处理和赔偿有关损失。

十一、本合同执行过程中，如遇不可抗力影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

十二、本合同自盖章签字之日起生效，有效期 年，自 年 月 日至 年 月 日终止，期满后乙方有续签优先权。

十三、本合同生效后， 个月内，乙方没有采购订单，本合同自动失效，乙方代理权自动终止。

十四、其他约定 。

十五、本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决，若发生纠纷，友好协商解决，协商不成，向甲方所在地人民法院和仲裁机构提起诉讼。

十六、本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_

## 区域代理合同注意篇三

甲方：

联系方式:

乙方:

联系方式:

双方依据《xxx合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

## 一、代理地区经营权限

1、甲方同意将\_\_\_\_\_品牌代理权在\_\_\_\_\_地区的经销权授予乙方。

2、乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售\_\_\_\_\_品牌服装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌类产品。

3、甲方对乙方订最低销售额\_\_\_\_\_元 / 每年，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权，对于完成销售指标的代理商，公司将给予一定的奖励。

## 二、保证金（代理金）

1、甲乙双方于签约后，乙方必须当天内将保证金及货品预付款汇到甲方指定银行账号，收到汇款后此合同开始生效，如当天内乙方款未到甲方指定的账上，即作为乙方自动放弃，同时甲方有权取消本合同。代理经营应付保证金人民币\_\_\_\_\_元，货品预付款人民币\_\_\_\_\_元。

2、甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签，依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金。

余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

### 三、甲方责任

- 1、负责设计，提供装修图纸。
- 2、甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。
- 3、甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等，相关费用由乙方承担。

### 四、乙方责任

- 1、装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求，费用乙方负责。
- 2、通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。
- 3、有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照复印件。乙方经营地必须悬挂标示品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。
- 4、每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。
- 5、乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。
- 6、乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。

7、由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货。

## 五、结算方式

1、乙方要求出货第一批发货按预付款的一倍发货，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。春节前一个月双方完成结算。

2、乙方配货换货率为\_\_\_\_\_%。

## 六、供货方式

订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

## 七、退换货方式

1、质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回，甲方应予无条件换货。

2、串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3、退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货，返回的货品必须完好无损（含吊牌）无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

## 八、违约条款

1、甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违

约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2、除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的双倍违约金。

## 九、合同终止

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

- 1、乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。
- 2、乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。
- 3、乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。
- 4、合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。
- 5、如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

## 十、代理优先权

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

## 十一、争议解决

- 1、本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。
- 2、本合同如涉及诉讼，双方同意\_\_\_\_\_人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，有效期为\_\_\_\_年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

十三、本合同一式\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方账号上方始生效。

甲方（签章）：

签订日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签约地点：

乙方（签章）：

签订日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签约地点：

## 区域代理合同注意篇四

乙方：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_的代理。

第二条：指定代理范围

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_以及\_\_\_\_\_。

第三条：代理期限\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

#### (一) 甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：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。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：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。从乙方发往甲方的运输费用和从甲方发给乙方的长途运输费用均由乙方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：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。

第十二条：甲方有权对乙方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。乙方要无条件接受甲方督查员的管理。

第十三条：甲方有权调整对乙方出售的价格和零售价格；在甲方向乙方市场或全省媒体投入广告时，亦随时通知乙方调整价格(书面传真通知有效)。

#### (二) 乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货；甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：乙方必须遵守甲方的价格体系，不得高于市场零售价销售，否则，甲方有权取消代理权，并按双方成交总额的10%追究乙方的经济责任。确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

第十七条：乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销量，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第十八条：获得直接从甲方进货的权利。

第十九条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第二十条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第二十一条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

第二十二条：为便于甲方有计划组织供货，乙方若需要产品时，必须提前15天通知甲方。

第二十三条：乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权；

第二十四条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。第二十五条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十六条：乙方在所经营地区不得经营其他同类产品。第二十七条：乙方应在本协议签定后的三天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

第二十八条：完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，而乙方未完成季度销售任务，则代理商授权书无效。

### (三) 授权形式， 结算方式

#### 1. 授权形式

第二十九条：乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，交付首次进货\_\_\_\_台的货款后成为区域代理商。

第三十条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商。

第三十一条：甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

#### 2. 结算方式

第三十二条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款。乙方不得以任何理由推迟或拒付货款。

### (四) 市场管理条例

#### 1. 管理的目的

第三十三条：坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

## 2. 管理条例

第三十四条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。第三十五条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。第三十六条：甲方有责任管理指定各区域代理商遵守本市场管理条例，乙方违反市场管理条例时，甲方将根据本条款规定进行处理。

## 3. 市场管理奖罚措施

### a. 奖励：

第三十七条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。第三十八条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

b. 处罚：乙方发生违反上述第二条市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：

第三十九条：取消区域代理；

第四十条：根据情况停止供货。

### (五) 发货

第四十一条：乙方在确定进货明细目录后，提前15天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

第四十二条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

## (六) 退货

第四十三条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第四十四条：从甲方发往乙方所在地的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

## (七) 违约责任

第四十五条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第四十六条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款；第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第四十七条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

第四十八条：乙方必须每月一次，将售出产品(企业联)寄送给甲方。每月3号邮寄前月客户报修企业联，双方核定乙方是否将所有的售出产品的保修卡(企业联)全部寄给甲方。未邮寄部分按每张50元在下次进货款中扣除。

## (八) 其它

第四十九条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第五十条：本协议的解释权归甲方所有。

第五十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

第五十二条：本合同有限期\_\_\_年，从\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日到\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，在合同期满30天内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格后，方予续签。

第五十三条：本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废。第五十四条：本合同一式两份，经甲、乙双方签字、盖章和乙方将首批货款汇到甲方指定帐户之后生效，甲乙双方各执壹份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：高艳利代表(签字)：\_\_\_\_\_

电话：电话：

手机：手机：

身份证：身份证：

地址：地址：

时间：\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日时间：\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 区域代理合同注意篇五

甲方：(以下简称甲方或总部)

乙方：(以下简称乙方或代理商)

乙方经过对甲方之经营、营销模式、管理能力等多方考核及市场明确定位后，结合自身条件、当地市场资源、总部条件等多方面情形，提出加盟区域代理申请。经甲、乙双方本着友好协商、本着平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守。

## 第一条：总则

1、甲、乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营事业者，双方在这期间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系。代理商其员工不是总部的员工，总部对其劳动关系及行为不承担任何责任。

2、乙方向甲方交纳的代理费，是指乙方取得本合同约定区域内的独家垄断型代理经营资格权益。

3、乙方为独立经济实体，自觉维护总部利益，服从总部的统一布置和管理，切实强化专卖市场建设与管理，业务上接受总部的督察和指导，对外具有独立法人资格，对内实行自主经营、独立核算。

4、本合同受中华人民共和国法律的约束和保护。

## 第二条：代理经营区域、代理经营期限、代理费用的确定：

1、乙方独家垄断型代理经营地域范围是，此代理为代理，不含：。乙方经营地址是省市(县)区路(街)号。

2、乙方独家垄断型代理经营期限为年。从\_\_年月日起至年月日止。

## 第三条：经营技术资产

甲方的经营技术资产包括□a□品牌字号形象标识;b□营运和促

销方案;c□形象识别cis系统;d□企业文化和荣誉;e□统一的广告资源和广告效应;f□营运手册和教育培训;g□店堂装修、商品陈列方案等。以上经营技术资产乙方只能分享使用。

#### 第四条：甲方的权利和义务

- 1、国内市场开发、推广及品牌形象的宣传。
- 2、为乙方提供相关的经营技术资产。
- 3、负责产品的开发与供应。
- 4、为乙方免费提供产品的技术培训。
- 5、甲方有权利对乙方和乙方发展的加盟店的经营管理情况进行监督和检查，可随时对其经营状况、商品价格等情况进行检查指导。
- 6、为维护品牌形象和乙方效益，甲方应进行定期或不定期的广告宣传。

#### 第五条：乙方的权利和义务

##### 1、区域垄断经营权

a□代理商正式确定后，未经代理商同意，总部不在其区域发展代理商、加盟专卖店。

b□省级代理商签约前总部在其区域先期已发展的代理商及加盟费，其业务继续由总部垂直管辖和办理，与乙方无关。

##### 2、价格自治权

代理商可制定自己区域内商品的供货价格，定价原则需书面

报请总部备案后实施。

### 3、自办专场分店权

代理商可自办专卖店，进行零售业务，其零售价格须“同城同价”。

### 4、区域招商自治权

乙方不得以收取加盟费为最终目的，须加强专场市场的维护与管理，最终扶持开店为目标，为帮助代理商快速实现资金回笼，代理商须自己发布广告招商和通过总部的统一广告招商，其招商政策享有高度自治权(可独立收取加盟费)。乙方的招商政策，营运政策须书面申报甲方备案后实施。

### 5、商品配送权

(1)、代理商有权要求总部按市场需要及时、快速、准确进行公司商品配送，无特殊情形乙方款到后五个工作日内发货。

(2)、乙方每月总货额不得低叁仟元，若连续三个月未进货，且无任何文字说明，则视为乙方违约，甲方有权将合同终止，并另行安排。

### 6、分享招商广告权

总部将为代理商提供统一的招商广告策划协助代理商创建强大的招商平台，招商广告包括：平面广告、网络广告、电视广告。

### 7、享有经营技术资产使用权

将总部招商政策、经营理念、经营技术资产全部提供给代理商。

8、乙方发展加盟店时，须与加盟店签订合同书(包括合同书的变更、终止、解除等其它补充条款等文本均应一式叁份)，将其中一份在签订后七日内送达总部存档，乙方发展的加盟店的店主身份证复印件、交款票据(注：乙方收取加盟店费用)复印件、店主联系方式、店面及店堂照片(各三张)，乙方应在加盟店开业之日起七日内送达总部存档备案，否则视甲方违约。

9、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店，每月底须向甲方提供各营运店的销售情况，以提升甲方整体管理水平。

10、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店须按甲方《营运手册》的相关规定，接受甲方的监督及指导，以保证店面的产品品质、维护品牌形象及顾客利益。

11、乙方确认甲方提供的是智力、技术的出让。

## 第六条：其它补充规定

1、乙方招商时可收取加盟店的加盟费，但不得以收取此费用为最终目的。

2、乙方负责乙方发展的加盟店须执行“同城同价”的零售价格原则，同一城区有两家或两家以上专卖店零售价协商不一致时，先签约的专卖店享有价格确定优先权。

3、乙方负责乙方发展的加盟店到总部培训、学习、加盟店应使用总部提供统一的开业配送物，但甲方负责收取一定的工本费用。

4、总部为乙方提供的开业配送物品如有变动，恕不另行通告。乙方负责乙方发展的加盟店的视觉形象系统须和直营店视觉形象系统基本一致。

5、乙方不得跨区域经营。

## 第七条：进货、退换货

1、代理商可委托甲方代办托运，代理商首次铺货运费由乙方承担，从乙方现款进货起，运费由甲方承担，款到发货。(限乙方收到货物三日内向甲方提出书面异议，否则视为乙方对货物的认可)。

2、到货即损的产品发回总部调换，费用由甲方承担。

3、代理商可要求总部直接代为将货物发往加盟店所在地，但费用由乙方承担。

4、甲方对由于自身产品质量而产生的货物实行退换，并承担运费。

5、在不影响再次销售的条件下，甲方对乙方滞销、积压产品实行全程退、换制度，运费由乙方承担(特别注明的特价及促销、赠品除外，商品调换不超过三个月)。

## 第八条：代理商的利润及返利

1、在代理区域内，加盟店商品由乙方统一供货，甲方对乙方返利按所在

区域的进货总和进行返利。

2、从第二批进货起，乙方每进货壹拾万元，甲方返乙方代理费壹万元，(返完为止)，代理费返完后，乙方每进壹万元商品，甲方返权益金壹仟元(返完为止)，若乙方达不到进货量，则不享受该政策。

3、代理费返完后，凡年度累计进货万元以上，奖励%;万元以上，

奖励%;万元以上, 奖励%;万元以上, 奖励%;万元以上奖励%。  
乙方累计进货万元时, 甲方一次性返还乙方装修费元;累计进  
货达万元以上, 甲方给乙方返利%。(上述返利以现金形式返  
还)。

#### 第九条: 付款方式(人民币)

合同签订双方盖章后, 乙方一次性付清代理费\_\_\_\_元整, 权  
益金\_\_\_\_\_元整。合同生效, 甲方免费铺货\_\_\_\_元。

#### 第十条: 合同的违约责任和其它

正规的区域总代理合同范文