

# 最新直播公司合作协议 直播公司和运营 的合同共(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 直播公司合作协议篇一

妆容：根据主播直播风格，特定妆容（禁止违规妆容），可根据运营老师指导化妆；

主播专属：口头禅：可选择适合自己的口头禅作为主播的特有标签；

动作：可选择适合自己的特有动作作为主播的特有标签；

2、其他岗位：运营：进一步配合主播进行控场，紧跟主播节奏，活跃直播氛围；对于直播间直播屏幕出现的紧急情况，要能第一时间做出反应，对于直播过程中的突发状况，要能积极的应对！

## 直播公司合作协议篇二

未认证：对未认证企业先辈行“蓝v”认证（认证“蓝v”所需用度自理），认证流程根据企业“蓝v”认证流程现实操纵（注：一切信息必须全数实在，隐瞒、大概供给子虚认证信息者结果自负）。

2、橱窗：橱窗和小店的区分：橱窗：橱窗只能作为展现，只能卖他人的货；

小店：可以卖他人的货，也可以卖自己的货，还可以进入精选同盟，让达人带货；

开通橱窗的益处：短视频挂小黄车；

直播间挂小黄车；

主页橱窗展现；

实名认证后，依照页面提醒，填写小我信息，然后交纳500元保证金，满足下面作品10与1000粉丝要求，提交材料考核。

4、留意事项：佣金平台扣除10%；

直播分享商品，只能是抖店商品；

其他平台的商品，在视频和主页橱窗展现；

提现：可以提现到非实名流，比如账号是我本人，可以提现到我怙恃的银行卡；

特点：一个身份证只能对应一个橱窗；

5、蓝v[]益处：主页可以放门店、地址、电话等；

开播有推送可非本人直播（小我必须本人）；

企业蓝v标志展现，备受信赖平安感；

专属昵称+品牌庇护；

发营销作品，不限流不封号；

团购功用、更多很强的营销组建；

私信答复，可以自界说内容；

主页顶部装潢图，可以放联系方式；

开通要求：天资：企业或个体工商户；

用度：小店免费认证；

普通用户600元；

到期年审120元；

## 直播公司合作协议篇三

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好、平等的协商，根据《xxx合同法》的规定，达成如下协议，并由双方共同恪守的条款如下：

合同性质：本合同为抖音代运营合同

合同内容及要求：甲方为乙方提供抖音代运营

包含内容及费用

1、甲方为乙方提供抖音代运营的内容及费用：

2、乙方需要支付甲方人民币金额为元，（大写：）。

3、本合同的服务期限为：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

4、合同到期后，乙方拥有续约权。

## 直播公司合作协议篇四

乙方：\_\_\_\_\_

二、甲方提供全年200万到300万的广告支持（第一年甲方产品的销售额总额除去1.5折成本与支付营运费用全部投入作广告费用第二年销售额的百分之二十投入），乙方承诺且保证甲方在产品研发与供货能力跟进上符合合同要求的条件下第一年销售额达到或超过800万人民币，且不会产生亏损。未达到目标销售额，甲方有权力与乙方解除合约。每年销售额以20%递增。

三、甲方在备货，货源品质，新品研发等上面产生的问题，损失由甲方承担。甲方要保证对竞争对手的新款爆款做出相应的新产品研发与产出根据市场与消费者销售习惯做出适合销售的产品。由于产品质量和发货的问题与买家纠纷造成的损失由甲方承担。

五、托管费，商城申请成功后，甲方预付给乙方50\_\_\_\_\_元托管费，\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前再付30\_\_\_\_\_元托管费，如合作未到一年，由于乙方原因导致合约终止，乙方必须退还甲方该笔全部款项。

六、运营服务费，按照上月销售额的20%计提。支付期限，每月16号前。

七、甲方参与乙方进行的广告策划和促销策划，主要目的是为了更加专业、更加适合化妆品销售市场运作。甲方配合乙方做好相关活动资源的配置工作，费用支出必须经得甲方的认可。

八、本合同经营期限为5年，\_\_\_\_\_到\_\_\_\_\_。合约期满，乙方能达到合约期间双方协定的销售额，乙方可以提前6个月优先续约。

九、乙方免费为甲方建立并且托管一个淘宝c店，运营服务费，按照上月销售额的15%计提，每月16号前支付。

十、本协议未尽事宜，双方可以补充规定，补充协议与本协议有同等效力。本协议一式贰份，合伙人各一份。补充协议如与本协议冲突，以补充协议为准。本协议自合伙人签字（或盖章）之日起生效。

十一、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决；如果双方通过协商不能达成一致，则提交仲裁委员会进行仲裁，或依法向人民法院诉讼。

十二、如果一方违反本合同的任何条款，非违约方有权终止本合同的执行，并依法要求违约方赔偿损害。

## 直播公司合作协议篇五

未认证：对未认证企业先进行“蓝v”认证（认证“蓝v”所需费用自理），认证流程依据企业“蓝v”认证流程实际操作（注：所有信息必须全部真实，隐瞒、或者提供虚假认证信息者后果自负）。

2、橱窗：橱窗和小店的区别：橱窗：橱窗只能作为展示，只能卖别人的货；

小店：可以卖别人的货，也可以卖自己的货，还可以进入精选联盟，让达人带货；

开通橱窗的好处：短视频挂小黄车；

直播间挂小黄车；

主页橱窗展示；

实名认证后，按照页面提示，填写个人信息，然后缴纳500元保证金，满足下面作品10与1000粉丝要求，提交资料审核。

4、注意事项：佣金平台扣除10%；

直播分享商品，只能是抖店商品；

其他平台的商品，在视频和主页橱窗展示；

提现：可以提现到非实名人，比如账号是我本人，可以提现到我父母的银行卡；

特点：一个身份证只能对应一个橱窗；

5、蓝v好处：主页可以放门店、地址、电话等；

开播有推送可非本人直播（个人必须本人）；

企业蓝v标志展示，备受信任安全感；

专属昵称+品牌保护；

发营销作品，不限流不封号；

团购功能、更多很强的营销组建；

私信回复，可以自定义内容；

主页顶部装饰图，可以放联系方式；

开通要求：资质：企业或个体工商户；

费用：小店免费认证；

普通用户600元；

到期年审120元；