

# 2023年游戏卡代理赚钱吗 代理合同(模板6篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 2023年游戏卡代理赚钱吗 代理合同通用篇一

乙方（代理方）□□xx体育文化产业有限公司

一、甲方授权乙方为甲方的津涞公路与团泊大道交口的led大屏幕广告销售代理，此授权非独家授权，乙方须在甲方授权范围内行事。

二、乙方应及时将有关销售代理工作中出现的情况（潜在客户、发布内容、销售价格等）与甲方沟通并协商；乙方在销售过程中，产生的所有费用由乙方承担。

三、乙方发布的全部广告信息必须满足相关法律、法规要求，并且按照要求和时间提供给甲方相应格式及版本。

四、甲方授权有效期自20xx年8月1日起至20xx年7月31日止。

五、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

六、本合同自甲、乙双方签字盖章之日起生效。

甲方□□xx科技发展有限公司

乙方□□xx足球俱乐部有限责任公司

盖章 盖章

签字： 签字：

年 月 日 年 月 日

## 2023年游戏卡代理赚钱吗 代理合同通用篇二

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规的规定，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为系列产品在中国的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、甲方不得再将

六、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，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

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下的折扣。

## 七、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务

1、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。

2、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。

3、甲方将对乙方的促销员提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

4、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

## 八、乙方的责任

1、乙方将配备足够的销售人员和培训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任务。

2、供给甲方有关销售

3、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。

## 九、期限、终止

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。

## 十、保证

### 1、标准

甲方向乙方保证，所有

### 2、免受损失

凡因

### 3、质量

如乙方发现任何

## 十一、双方权利与义务：

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有/fanwen/1578/针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的，但最高不超过乙方销售额的，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

十二、本合同未尽事宜，经甲乙双方共同协商，并以书面形式达成的附件，经双方签字盖章后与原件具有同等法律效力。本合同一式两份，均为正本，双方各执一份。

## 2023年游戏卡代理赚钱吗 代理合同通用篇三

根据\_\_\_\_\_法律登记注册的def有限公司，其地址\_\_\_\_\_（以下称“总代理人”）

鉴于：

委托人欲从\_\_\_\_\_xyz有限公司（以下称卖方）引进\_\_\_\_\_ift技术（以下称“ift”技术）。委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本合同所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

### 第二条 定义

2.1 本合同内所用词汇的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本合同所列的条款和条件，由委托人按照6.1条款支付给总代理人的佣金。

“许可证合同”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证合同，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。

2.2 各条款所列的标题仅为醒目而用，对本合同的解释无影响。

### 第三条 总代理

3.1 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证合同的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2 在合同有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证合同的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3 根据合同总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证合同为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证合同及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4 委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证合同及引进该项技术之事宜，本合同的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本合同指定范围外的代理权。

### 第四条 总代理人的职责

4.1 于本合同期内总代理人：

(1) 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证合同。

(2) 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽

谈

(3)应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证合同。

4.2 在本合同有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(3)与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；或

(4)不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

## 第五条 委托人的职责

5.1 代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证合同时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

## 第六条 佣金

6.1 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之

6.2 合同双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据6.1条规定支付佣金，同时总代理人按照第6.1条规定有权收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

## 第七条 终止合同

7.1 若遇有下列任何事件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按合同规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十(30)天内，仍置之不理，立刻终止本合同对总代理人的委托。

7.2 按照本合同规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍合同各方的权利和义务。

7.3 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1)总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2)按照本合同规定，于终止对总代理人委托的五(5)天内，委托人将佣金(按第6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7.4 本合同规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本合同仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

## 第八条 分代理或转让

8.1 非经委托人预先书面同意，总代理人不得将合同之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据合同的规定不得免除总代理人的任何义务或职责。

8.2 非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本合同规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3 本合同对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。



## 第九条 修改

委托人与总代理人签订的引进技术合同书，包括整个合同书和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部合同和安排，且后者自本合同签署之日起，即告终止。除非经本合同当事人签署的书面通知，否则本合同书不得作任何修改和变更。

## 第十条 适用的法律

本合同的一切条款，是根据签字时\_\_\_\_\_现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在合同生效之后，由于\_\_\_\_\_颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本合同的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在合同中的正常的经济权益。

## 第十一条 争议的解决

11.1 在执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2 若协商不能解决，可在\_\_\_\_\_调解，如调解无效，最终将在\_\_\_\_\_根据国际的仲裁程序仲裁。

11.3 在争执发生时及争执提交仲裁过程中，除所争执并提交仲裁的问题外，委托人和总代理人都必须按本合同的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

11.4 仲裁的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。仲裁费(不包括各方聘请律师的费用)由败诉方负担或由仲裁机构裁决。

## 第十二条 语言

本合同以英文和中文书写，两种文字均为正式文本。

## 第十三条 通知

13.1 凡有关本合同的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式传递。

13.2 凡有关通知、请求或其他通讯往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。

本合同的双方于首页所列日期签署，立此为据。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 2023年游戏卡代理赚钱吗 代理合同通用篇四

甲方：(采购人)

乙方：(政府采购代理机构)

### 第一条 委托项目基本情况

1. 采购计划编号：
2. 项目名称：
3. 项目技术规格, 参数及要求(详见附件)：
4. 预算金额：

### 第二条 甲方委托乙方的具体事项

1. 编制, 发售, 解释采购文件；

2. 在政府采购监督管理部门指定媒体上发布采购信息公告；
3. 供应商资格预审(邀请招标等方式时采用)；
4. 制定评审方法, 步骤, 标准；
5. 依法抽取专家组建评审委员会(谈判, 询价小组)；
6. 邀请纪检有关部门现场监督；
7. 落实评审地点, 主持评审活动, 并做好评审记录；
8. 组织评审工作；
9. 整理评审报告送采购人及有关部门；
11. 答复供应商的询问和质疑；
12. 采购活动有关文件报送备案及存档；
13. 组织履约联合验收事项；
14. 法律法规规定的其他事项.

### 第三条 甲方的权利和义务

3. 甲方应对乙方编制的采购文件予以审核并签字确认.
7. 甲方有权对乙方组织的采购活动进行监督.
8. 甲方有义务保守采购活动中的商业秘密.
9. 甲方应严格遵守相关法律法规和各项政府采购制度.

### 第四条 乙方的权利和义务

1. 乙方应接受甲方监督, 维护甲方和供应商的合法权益.
2. 乙方应依据甲方要求为甲方提出科学的采购方案.
3. 乙方应根据甲方要求编制采购文件, 并报甲方确认.
6. 乙方应当依法组建评审委员会.
7. 乙方应依法及时答复甲方委托范围内的供应商的询问和质疑.
8. 乙方应当保守采购活动中的商业秘密.
9. 乙方可依法收取采购代理服务费用.
10. 乙方应严格遵守相关法律法规和各项政府采购制度.

#### 第五条 委托协议的变更和终止

#### 第六条 有关费用

1. 乙方承担组织项目采购活动的全部费用.
2. 乙方按照有关规定向中标(成交)供应商收取服务费.

#### 第七条 违约责任

#### 第八条, 其他

2. 其他未尽事宜由双方协商后解决.

甲方:(盖章 ) 乙方:(盖章)

代表签字: 代表签字:

年 月 日 年 月 日

## 2023年游戏卡代理赚钱吗 代理合同通用篇五

乙方：\_\_\_\_\_

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

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

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及私自将产品销售到授权区。

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由甲方承担。

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：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

## (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：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：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。

第二十二條：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。

第二十三条：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。

动解除和约。

### (三) 授权形式， 结算方式

#### 1. 授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

#### 2. 结算方式

第二十七条：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，或现场取货后再付钱。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

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

#### 2. 管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

#### 3. 市场管理奖罚措施

##### a. 奖励：

第三十一条：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)。

第三十二条：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。

#### (五) 发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。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。

第三十四条：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

第三十五条：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。

第三十六条：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

第三十七条：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。

第三十八条：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。

第三十九条：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。

## (八) 其它

第四十条：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。

第四十一条：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。

## (十)、合同的变更和终止

- 1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。
- 2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。
- 3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

- 1、 本合同期满，双方无意继续合作。
- 2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。
- 3、 乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。
- 4、 出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

#### (十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

#### (十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

电话： 电话：

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

**【区域销售代理合同范本（五）】**

## 2023年游戏卡代理赚钱吗 代理合同通用篇六

乙方：

一、甲方授权乙方代理销售产品，乙方作为\_\_\_\_\_区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50%(只限公路长途)。乙方单次提货量达\_\_\_\_箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方按甲方提供的开展本协议确立的代理销售业务，乙方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本协议执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一

年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

甲方： 乙方：

经办人： 经办人：

联系方式： 联系方式：

\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日