

最新单位团购协议合同 白酒代理商合同(大全8篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

单位团购协议合同 白酒代理商合同实用篇一

乙方：_____

一、甲方授权乙方限在_____省_____市(县、区)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)。乙方提货额达_____元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确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_____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、乙方在所在区域内经销_____白酒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、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销

售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除；第二次甲方取消乙方该品种的经销资格；第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到()元，甲方有权自行终止本协议。

八、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。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

单位团购协议合同 白酒代理商合同实用篇二

签订地点：_____

一、乙方所有成员因家装事宜组团成立本次团购活动。

二、团购约定时间：

1、从双方签合同之日起至_____年____月____日止，共_____天为该团的有效期。

2、在约定有效期内，必须送清货付清款，才能列入团购购买金额。

三、乙方所有成员都必须遵循以下约定：

1、团购团成员自愿推荐作为该团的团长，一切团购事宜由他作为全权代表。

2、有关于团购优惠条件，必须严格保守甲方的商业秘密，并

严格地价格等敏感问题进行保密。

3、团购成员报备的明细表必须明确具体。见《团购成员明细表》的规定填写。

4、所有团购成员统一时间由代表代签合同，合同签订后，乙方不得再加入成员参加该团购。

5、参加团购成员超过规定团购有效期后，送货或者购物，不能享受团购优惠政策（按正常价格进行）。

6、乙方收货时，原则上亲自验货，验收合格后必须付清货款。

四、甲方的承诺：

1、甲方提供的产品不得以次充好。产品交货品质必须符合国家或该企业质量技术参数标准。必要时并向乙方出具产品质量合格认证书为依据。

2、甲方提供的产品必须符合国家检验合格的健康、安全、对人体无害的环保产品。

3、甲方对销售事项推出相关服务范围，保证承诺乙方与所有顾客一样服务待遇。

4、甲方保证不泄露乙方成员的地址/姓名/电话给任何相关行业。

五、乙方在甲方团购购物的具体优惠条件，以下表为标准：

六、团购团成员所享受团购优惠条件，不能同时享受甲方的其它优惠政策，特价和促销的产品不在团购优惠政策范围内。

七、乙方在甲方处购物只有达到甲方的团购最低标准万元，且乙方人数在人以上，才能享受到团购优惠政策，否则按正

常价格成交。

八、本团购协议给出的价格是不含税金，如需开具发票，需缴纳税金或者当面协商。

十、有关于退货事宜，具体按双方订货约定条件执行。

十一、其它未尽事宜，由双方代表协商解决，解决未果的，任何一方均有权向当地人民法院提起诉讼。

十二、其它事项的约定：

十三、本协议一式贰份，双方代表签字盖章后即生效，并具法律效力。

（备注：附《团购成员明细表》）

_____年____月____日

单位团购协议合同 白酒代理商合同实用篇三

根据《中华人民共和国民法典》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方 _____ 产品。
2. 甲方授予乙方 _____ 产品的销售区域仅限 _____。

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前 _____ 天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他账户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。
2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳 _____ 万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超_____家，酒店_____家，酒楼_____家（附终端明细目录），产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到_____%，第二个月以后保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。

5. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方_____元/件--_____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6. 乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任

1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2. 乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5. 及时兑现合同约定的政策支持。
6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定

1. 乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。
2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在_____万元以上。
3. 甲方每月对乙方的考核截止日为当月的____日。
4. 乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，

由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。

5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续

1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价_____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

单位团购协议合同 白酒代理商合同实用篇四

甲方：_____

乙方：_____

根据有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，其中前_____个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方_____产品。

2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限_____。

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。

2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他账户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳_____万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超_____家，酒店_____家，酒楼_____家（附终端明细目录），产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到_____%，第二个月以后保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。

5. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方_____元/件--_____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6. 乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任

1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2. 乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲

方审核同意后，乙方即可安排实施。

3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5. 及时兑现合同约定的政策支持。

6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定

1. 乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在_____万元以上。
3. 甲方每月对乙方的考核截止日为当月的_____日。
4. 乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。
5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续

1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。
2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。
3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价_____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。
4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

单位团购协议合同 白酒代理商合同实用篇五

我国的白酒，历史悠久，工艺独特，在世界诸多酒类中独树一帜。那么白酒经销合同是怎样的呢?以下是本站小编整理的白酒经销合同，欢迎参考阅读。

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

第一章 总 则

1.1 甲方指定乙方为“系列产品”在下列区域的代理商，销售甲方指定的产品，甲方同意乙方在指定的区域内按照本协议的约定开展营销活动，不得擅自超出该区域进行销售（乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权）。

指定产品： 系列。

系列代理区域为： 。

1.2乙方销售代理期限为：年月日至年月日。

1.3乙方代理期限内进货任务为万元。

1.4乙方首批进货额为万元，保证金万元。协议经签字生效之日起10天内如乙方不能按时足额付款，则本协议自超期之日起自行失效。

1.5乙方在指定区域内可以“系列”的名义从事“系列”的销售及宣传活动。乙方在未经甲方书面授权的前提下，不得以甲方名义从事其他的商业活动，否则视为乙方的单方面行为，甲方不对该行为负责。

1.6为保障良好的市场销售秩序，乙方在指定区域内允许开发二级代理商和终端网络直营商。乙方开发二级代理商前必须将目标客商的具体情况向甲方做出书面通报，在同二级代理商签订合同时必须是一式三份，甲方、乙方和二级代理商各执一份备档，便于市场管控。

1.7 代理产品

1.7.1 代理产品为甲方“系列”产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

1.7.2 甲方开发其它新产品，将另行通知乙方具体销售政策，乙方优先代理。经双方同意后可另行签约或以本协议为准。

1.8 销售目标

乙方需完成合同销售目标，如乙方逾期未能完成，甲方有权对乙方的销售资格提出质疑直至取消合同。

第二章 乙方的权利和义务

2.1 乙方必须对指定区域内的不同类型的终端网点进行开发、铺货，使甲方的产品在乙方区域内迅速实现较广泛的终端可见指标。

2.2 乙方不得以任何方式或手段向指定区域以外的地区和渠道销售甲方产品，否则，甲方有权追究乙方责任。

2.3 乙方在经甲方书面同意并授权的情况下，有依照甲方认可的条件(时间、地点、形式等)开展相应的市场推广、促销活动的权利。乙方在开展市场推广、促销活动中若需要甲方提供技术和谈判方面的支持时，甲方必须大力支持。

2.4 乙方有义务维护甲方及“系列”的市场形象。在未经甲方书面许可的情况下，乙方不得超出协议内容进行市场宣传及其他商务活动。

2.5 乙方的权利：

2.5.1 有权提出对市场推广有益的经营主张或建议。

2.5.2 甲方如有违反本协议约定之条款，经乙方查证属实并提出整改建议后甲方仍无改善，乙方可立即以书面形式解除

本协议并追究甲方责任。

2.6 乙方的责任：

2.6.1 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，协议签订后30日内，组建不少于人的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高市场服务能力。

2.6.2 乙方应按照甲方规定的价格、在双方协议的代理区域内销售，不得擅自越区销售和低价或高价销售。

2.6.3 产品销售应严格执行双方议定的产品价格体系，如需调整价格应以甲方正式行文通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

2.6.4 严格执行双方确定的任务量，确保万元以上的产品库存，防止市场断货发生。

2.6.5 严格按照协议确定的渠道类型和目标进店数铺货。

2.6.6 严格按照协议确定的二级经销商开发要求进行开发。

2.7 乙方有权对甲方的销售、服务等工作进行监督，提出批评意见或投拆。

2.8 乙方应对在履行本协议时获得的任何甲方的资料予以保密。

第三章 甲方的权利和义务

3.1 为支持乙方的销售，甲方将配备一定的市场支持费用，由甲方指导监督使用。

3.1.1 市场支持政策：甲方给予乙方的市场费用必须用于市场实际所需，乙方市场所需费用由甲方代表确认后，乙方以书

面形式连同费用支付证明向甲方申请报批。甲方对乙方的支持建立在乙方实际回款数额的基础上。

3.1.2市场支持及返利，在合同期内，按营销政策办理。

3.1.3若乙方成渠道、成规模、有组织、有意识地向合同约定以外的区域及渠道销售产品；在无正当理由的情况下，乙方有意扰乱合同约定的价格体系并且拒不规范。为此甲方有权完全扣除返利。

3.2 甲方对乙方的经营状况、价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

3.3甲方与乙方共同管理市场，如发现乙方在市场运作中有不规范或执行不力的情况，有权向乙方提出合理建议并督促执行。

3.4兑现以书面形式所承诺的各种支持，口头承诺无效。

3.5 因乙方储运不当而造成对产品质量的影响，甲方不承担责任。

3.6 甲方向乙方明确：甲方派出的地区销售人员在未得到甲方书面确认的前提下，不能向乙方借货、调货、索要产品或借支现金，如由此造成乙方直接或间接之损失，甲方不承担责任。

第四章 产品价格

4.1 系列产品价格：

4.2 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。

4.3 甲方调整产品价格时，须提前30日以上正式行文通知乙方。

4.4 乙方必须严格遵守和执行甲方制定的销售价格，否则，甲方有权停止向乙方供货。因此而影响乙方的销量，甲方将不承担责任。

第五章 订 货

5.1 乙方订货必须详细填写“系列”《产品订单》，并传真至甲方总部，乙方订单必须签字、盖章，双方认同订单与本协议具备同样的法律效力。

5.2 甲方在确认乙方全部货款到帐后，应及时发货。若因不可抗力(如地震、水灾等自然灾害或遇国家法定节假日而造成的客观延误)原因导致的甲方延误交货，甲方不承担责任，但应尽最大努力交货。

5.3 若遇缺货或断货无法执行订单，甲方应与乙方沟通，协商修改订单并重复以上的工作流程。

5.4 产品运输费用由甲方承担。甲方只承担到站费用，到站后短途运费乙方自行承担。

5.5 乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3%，应凭相关部门和保险公司有效证明文件3日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔或重新补发货，超过5日以上视为乙方无异议。

5.6 乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额，收货后三日内未通知甲方，视为乙方收货正确。

第六章 结算和付款方式

6.1 在本协议有效期内，甲、乙双方同意采用款到发货的结算方式，即乙方订货必须先付清全部货款，甲方在确认收到

乙方的全部货款后方能发货。

6.2 乙方应用现金、电汇或银行汇票的方式，将货款付到甲方指定的银行帐户。

第七章 商标及其它知识产权

甲方的商标、版权、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本协议签订，但甲方并未授权乙方使用甲方商标、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除非甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，将承担因侵权而导致的一切法律后果。

第八章 签名及盖章

8.1 本协议或本协议的补充协议(或附件)及在履行本协议过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并由甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章，否则，该协议或文件无效。

8.2 所有甲方驻乙方区域业务人员或其它人员的行为必须以本协议为准，甲方不承担因任何个人行为所产生的一切后果，甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本协议约定事项的依据，若需要增加内容须加入协议附件并经过双方同意并签章。

8.3 乙方在未得到甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借款和借货行为均属乙方自身行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任。

8.4 乙方未提供公司名称、营业执照、法人身份证、税务登记证、卫生许可证等相关资料时，按此协议进行运作；将乙方提供以上资料后方可正式签订经销合同。

第九章 法律效力

9.1 本协议书有效期自 双方本着真诚合作的精神就续签本协议再行协商。

9.2 本协议经双方法定代表人或其授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本协议生效后，将取代协议生效前的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类协议和约定。

9.3 若有未尽事宜，甲、乙双方协商形成协议补充协议，具有同等法律效力。若甲、乙双方因履行本协议发生争议，双方应协商解决，协商不成，争议由甲方所在地人民法院管辖。

9.4 本协议共一式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

9.5 本协议签约地： 。

甲方： 乙方： 年月日：

合同编号：

甲方：

地址：

电话： 传真：

乙方：

地址：

电话： 传真：

签定地点：

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限：

1、本合同签署有效期自 年 月 日至 年 月 日，其中前 个月为试销期。

2、合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域：

1、甲方授权乙方经销甲方白酒系列产品。

2、甲方授予乙方白酒系列产品的销售区域仅限 。

三、产品价格：

1、价格按甲方统一价执行（ 价格表附合同 ）。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前 天通知乙方。

四、结算方式

1、经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1、乙方首批货款在本合同签订之日起 日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳 万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利息计算。

六、市场操作要求：

1、乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超 家，酒店、酒楼 家。

3、经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，甲方有权取消经销商资格。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方 元/件— 元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

单位团购协议合同 白酒代理商合同实用篇六

乙方(供应方):

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定,甲、乙双方本着自愿平等、诚信互利的原则,就甲方自乙方处购买五粮液年份酒、飞天茅台、茅台年份酒、进口红酒、进口威士忌等相关产品(详见:产品报价清单),协商一致签订本协议。

第一条、合同标的物名称、价格

- 1、乙方根据本协议约定价格向甲方提供下列产品:(详见:产品报价清单)
- 2、协议中订购产品为实时报价,乙方有义务将最新的价格调整、促销活动等信息第一时间通知甲方。

第二条、产品质量

- 1、乙方有义务保证所提供的产品质量应符合国家及行业相关标准。
- 2、乙方提供产品如出现假冒,承诺以三倍金额赔偿甲方。
- 3、甲方对产品质量的任何异议应在收货之日起72内向乙方提出,乙方负责予以调换。
- 4、非因产品本身的质量原因(如甲方储运不善等)产生的问题,乙方不予调换,也不承担任何责任。

第三条、产品包装

- 1、产品的包装应符合国家规定和甲乙双方约定,并且达到产

品的安全和卫生条件。

2、产品的包装符合国家对条码、标签的有关规定。

第四条、产品的交付

1、乙方或乙方委托的货运代理人将产品运至双方指定地点时，甲方或甲方指定的收货人应即时对货物数量、编码、外观、包装、质量等情况进行检验，如有任何异议，应在24小时内以书面形式通知乙方，否则视为验收合格。验收完毕后，甲方或甲方指定的收货人应在送货单上签字盖章。

2、甲方需将计划用量逐月提交乙方，乙方将按照甲方的计划进行每月备货，不能备齐的货品应在乙方提出计划的24小时内反馈。甲方临时需要货物(月计划内)，乙方应在2小时内送至甲方营业地点、4小时内送至成都市区3环内指定地点。月计划外的产品使用，甲方需提前5天向乙方确定，以便于乙方临时备货。

3、对于甲方自提的产品，乙方在其门店将产品交付提货人时，即为产品交付完成。

4、除因产品不符合本协议约定质量标准外，甲方不得拒收。

5、乙方产品的所有权在产品交付时转移至甲方，货物风险随之转移。

6、产品交付后，如发生包装物破损，甲方需要委托乙方采购新包装物的，甲方应在发货前向乙方全额支付包装物货款。

第五条、货款的结算

1、甲乙双方约定付款方式为货到付款。甲方应在收到货物的5日内，将货款汇入乙方指定账户。

2、无论任何费用，甲方均不得在应支付货款中自行扣除。

第六条、知识产权及保密条款

1、乙方是“华致”、“华致酒行”等相关知识产权的合法所有人，未经乙方书面许可，甲方不得擅自使用乙方商标标识以及任何相关的文字和图片资料。

2、甲乙双方对于本协议内容、以及在签订和履行本协议过程中所获悉的对方情况、产品信息、客户资料、营销计划、管理方式等任何信息均负有保密义务；未经对方事先书面同意，不得以任何方式向第三方透露。

3、甲乙双方应保证其雇员、管理人员、代理人等接受本保密条款约束。

4、本协议因任何原因终止或解除后，本保密条款持续有效。

第七条、违约责任

1、本协议签订后，双方应遵循平等诚信的原则，全面履行各自在本协议项下的义务，任何一方不履行本协议或者履行本协议所约定的义务不符合约定，应当承担违约责任，并赔偿守约方因此遭受的全部损失。

2、甲乙双方中的任何一方因违反国家相关法律、法规或本协议约定而给第三方造成损失时，违约方应自行向第三方承担全部法律责任。

3、因不可抗力导致任何一方未能履行或未能全部履行本协议项下义务的，遇到不可抗力的一方应及时通知对方，并出具权威部门出具的书面证明；则在不可抗力影响的范围内，可免除责任或延期履行本协议项下义务。

第八条、协议的解除

1、甲乙双方协商一致，可以解除本协议。

(1)一方明确声明或以实际行动表示其将不履行本协议约定的主要义务；

(3)一方严重违反本协议项下义务，导致本协议目的无法实现的。

第九条、争议的解决

凡因本协议引起的一切争议，双方应通过友好协商解决，如不能协商一致，任何一方均可向当地仲裁委员会申请仲裁。

第十条、附则

1、本协议未尽事宜，双方可另行签订补充协议，补充协议与本协议有同等法律效力。

2、本协议一式贰份，甲方乙方各执壹份，经双方法定代表人或委托代理人签字并盖章后生效，均具有同等法律效力。

单位团购协议合同 白酒代理商合同实用篇七

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：_____

单位团购协议合同 白酒代理商合同实用篇八

乙方：*****公司

3、支付方式：自合同生效后每半个服务期限甲方向乙方支付保洁费用的50%，如发现保洁质量问题，甲方按照保洁费的10%先行扣款，然后双方协商解决。

- 1、保洁形式为日常保洁；
- 2、保洁范围是甲方指定的室内环境和公共区域的卫生；
- 3、保洁标准，按甲方具体要求执行（具体标准附后）。

（一）、甲方的权利与义务

- 1、甲方按合同约定向乙方支付保洁服务费用；
- 4、甲方为乙方提供简单存放清洁工具的房屋。

（二）、乙方的权利与义务

- 1、保洁人员应服从甲方的管理，遵守甲方各项管理制度；
- 4、乙方可根据自身的工作特点和甲方的保洁要求自行安排工作程序；
- 6、乙方负责保洁工的培训，保洁工作人员要统一着装上岗；
- 7、乙方自行提供保洁工作必需的设备和工具；
- 8、乙方应爱护室内各种设施，注意节水节电；
- 9、因乙方在保洁工作中给甲方设施、物品等造成损失的，乙方承担赔偿责任。

- 1、合同的变更与提前终止必采用书面形式；
- 2、本合同规定的履行期限届满，合同自行终止；

3. 在合同履行过程中，如遇不可抗拒的因素，双方协商解决；
4. 合同内容变更、提前终止必须提前一个月书面通知对方，否则按服务费用的5%承担违约责任。

2. 乙方严重失职造成甲方物业管理的重大损失，甲方可以解除合同，并按违约责任要求赔偿。

3. 乙方发生严重违约后，在收到甲方书面通知一个月内仍不能采取补救措施，甲方可以解除合同。

1、甲、乙双方应严格履行合同，如乙方不能按照甲方要求的保洁标准完成保洁工作，甲方有权随时解除合同。

2、甲、乙双方无正当理由不得无故终止合同，否则违约方向对方支付违约金。

在履行合同中，如双方发生争议，双方应本着互谅互让原则友好协商解决，协商不成，可以提起诉讼。

本合同一式四份，双方各执两份，合同自甲乙双方签字盖章之日起生效；《卫生保洁标准》、《处罚标准》及其他附件作为合同组成部分与本合同具有同等法律效力。

本合同未尽事宜和新增内容，由甲、乙双方协商解决，或签订补充协议。

甲方(盖章)：*****

乙方(签字)：*****公司

甲方法定代表人或委托代理人(签名)：