

代理经营合同 服装品牌代理合同(优质9篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。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。

代理经营合同篇一

地址：_____

邮码：_____ 电话：_____

法定代表人：_____ 职务：_____

乙方：_____ 房地产中介代理有限公司

地址：_____

邮码：_____ 电话：_____

法定代表人：_____ 职务：_____

协议书：

甲乙双方经过友好协商，根据《xxx民法通则》和《xxx合同法》的有关规定，就甲方委托乙方（独家）代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为在_____（地区）的独家销售代理，销售甲方

指定的，由甲方在_____兴建的_____项目，该项目为（别墅、写字楼、公寓、住宅），销售面积共计_____平方米。

1. 本合同代理期限为个月，自____年____月____日至____年____月____日。在本合同到期前的____天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长____个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

本项目的推广费用（包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等）由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

销售基价（本代理项目各层楼面的平均价）由甲乙双方确定为____元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

1. 乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的____%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金：

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售

合同中指定房地产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设_____项目批准的有关证照（包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证）和销售_____项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的_____的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书（包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等）；

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的_____项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况（如客户一次性购买多个单位），乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名

义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

1. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方：_____乙方：_____

代表人：_____代表人：_____

____年____月____日____年____月____日

代理经营合同篇二

乙方：_____

双方依据《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

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优美康品牌，甲方也不能在同地区授权

他人经销同品牌产品。

3) 甲方对乙方订最低销售数_____元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权。

二、保证金(代理金)

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，时间为30天。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(设计费用以每平方米_____元计

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。

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(拍成相片快递至甲方公司)，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，税务登记

证明复印件。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) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

6) 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。

7) 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

8) 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(该批货取消换货率)。

五、结算方式

1) 乙方要求出货与追加，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。

2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的. _____%(以上价格为不含税价格)。

3) 乙方配货换货率为 _____%，追加商品换货率 _____%。

4) 甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式(订单加配货制)

1) 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。

2) 配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配法基数为：_____。

3) 增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为_____。(同上第二条)

4) 乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

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(日期以收发货品的包裹票为准)，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(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)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全额违约金。

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，双方同意以甲方所在地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、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，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帐号上方始生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

代理经营合同篇三

甲方：

法定代表人：

地址：

乙方：

身份证号码：

地址：

甲乙双方本着友好协商、互惠互利的原则，就乙方经销x(以下称意称x)品牌服装达成以下协议。

乙方可在唐山市范围内销售x品牌服装。

授权期限自20x年6月15日至20x年6月14日

1、乙方年度进货额不得低于人民币贰佰伍拾万元，结算折扣为吊牌价格的35%。

2、年度进货额超过贰佰伍拾万元部分，每增加伍拾万元，结算折扣(以吊牌价格为准)降低1%，最低折扣为吊牌价格的33%。

3、如乙方年度进货额低于人民币贰佰伍拾万元，结算折扣为吊牌价格的38%。

1、乙方在每次确定服装数量和价格后三个工作日内向甲方支付相应货款，甲方在收到乙方货款后安排发货。

2、乙方支付货款帐户为：

户名：

卡号：

3、甲方负责发货，乙方承担运费。

自本协议签订之日起三个工作日内，乙方向甲方支付人民币叁拾万元做为协议保证金。

乙方应在收货后七天内验货，如甲方货品出现无吊牌、无商标、无洗水标、脏、以及残次等质量问题，乙方应立即书面通知甲方并在甲方书面确认后两天内将货物退还给甲方。乙方逾期验货、退货或怠于通知的，视为甲方货品合格。

协议履行期间出现以下情况，视为乙方违约，乙方应承担违约责任，并赔偿甲方因此造成的损失，且甲方有权不退还保证金，同时甲方有权单方解除本协议。

1、乙方由于自身原因90天中断销售甲方商品。

2、乙方未经甲方同意在协议规定的范围以外经营甲方品牌商

品。

3、乙方经营中有违法行为，损害甲方形象或商誉。

4、乙方在非甲方提供的商品使用

5、乙方未经甲方同意，单方面解除本协议。

如乙方完全履行本协议无任违约行为，协议到期或终止，甲方应在一个月内无息归还乙方保证金。

因履行本协议而产生的一切争议，甲乙双方应友好协商解决；协商不成任何一方可提请仲裁。

本协议壹式贰份，双方各执一份。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

代理经营合同篇四

制造商：_____（以下简称甲方）

代理商：_____（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品达成以下协议：

一、代理权限

1、甲方授予乙方在_____范围内代理甲方现有系列产品，包括户外折叠椅、行军床、户外野营帐篷。甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

3、本合同生效后一年内，乙方成为甲方临时代理商。临时代理商除区域独家代理权外，享受同正式代理商一样的权利。甲、乙双方合作期满一年后，由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。

4、乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

5、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

8、乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

二、质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

三、产品价格

1、代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线（甲方同意的除外）。

2、在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

四、代理折扣及结算

1、如果是甲方与乙方用户直接签署供货及服务合同的，甲方根据合同价格、付款进度确定乙方的代理费用。在保证正常付款前提下代理费用计算方法为：

a 合同额等于公司最低价：

代理费用=合同额_____ a

b 合同额高于公司最低价50%以内（含50%）

代理费用=最低价_____ a+ 合同额-最低价 _____ b

c 合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价_____ a+ 合同额-最低价 _____ c

（1）根据乙方用户付款进度，甲方返还乙方相应的代理费用，返还进度如下：

a 用户付款进度达到合同额的30%以上，开始第一次返还代理

费用：

第一次返还： 返还代理费总额的20%.

b□用户付款进度达到合同额的60%以上，开始第二次返还代理费用：

第二次返还： 返还代理费用总额的50%.

c□用户付款进度达到合同额的90%以上，开始第三次返还代理费用：

第三次返还： 返还至代理费总额的80%.

d□第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

(2) 乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

2、如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

3、由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价（投标价获得甲方书面同意），甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙方利润。

五、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协

议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

- 1、向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。
- 2、甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域（根据乙方需要）。
- 3、甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计□odm□服务。

七、销售业绩

- 1、考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方却定每年乙方应完成的销售业绩。
- 2、若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：
 - （1）取消其独家代理权；
 - （2）缩小其销售区域；
 - （3）终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

八、销售报告、市场信息

1、乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

2、在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提高，包括用户认知（内容不受此限）：

- （1）竞争对手的资料，其产品和价格。
- （2）实际用户和潜在用户对产品的意见。
- （3）用户需求信息。
- （4）未来市场发展机会。
- （5）投标信息（包括报价的和未报价的）。
- （6）市场调研。
- （7）新产品或改进型新产品能否令用户满意。
- （8）有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

九、知识产权

1、乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2、乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

3、一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙

方应提供有效的帮助。

4、甲方应提供代理产品的设计和生产有关说明。

十、协议期限

1、本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。

2、甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

3、如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

(1) 另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的；

(2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

(3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

4、关于协议终止

(1) 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

(2) 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

(3) 解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲方： _____

乙方： _____

_____年_____月_____日

代理经营合同篇五

乙方： _____

一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展_____品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在_____进行_____品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售_____品牌时装的权利和义务，并使用_____形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于_____平方米/店，专卖柜面积不可小于_____平方米。

三、义务

1. 甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。
2. 乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件)，乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3. 乙方为_____时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

四、结算方式

1. 在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)
2. 每笔交易独立结算，款到出货。

五、付款方式

1. 甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。
2. 开季后，追加货品时，一律现款现货。
3. 甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。
4. 若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1%-5%。
5. 该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为_____，月平均进货额为_____。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合_____品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

十二、商标、知识产权

1. 甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。

2. 乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经

营范围外。

3. 乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。

4. 乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

十三、退换货

1. 甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提出_____%的退货率，逾时概不受理。

2. 乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

十四、其他

此协议一式_____份，甲乙双方各执_____份，具同等法律效力，其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

代理经营合同篇六

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，从而保证乙方独家营销权。

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、乙方对营销困难的任何_____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、价格营销，不准跨域降价营销，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个月内如月平均营销额达不到(_____)元，甲方有权自行终止本协议。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

代理经营合同篇七

乙方：_____

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展_____品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达

成以下协议，共同遵照执行。

甲方同意乙方在_____进行_____品牌时装之代理销售;在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理/销售_____品牌时装的权利和义务，并使用_____形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于_____平方米/店，专卖柜面积不可小于_____平方米。

1. 甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。

2. 乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件)，乙方在专卖店(柜)内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3. 乙方为_____时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

1. 在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。(其它特价商品另议)

2. 每笔交易独立结算，款到出货。

1. 甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。

2. 开季后，追加货品时，一律现款现货。

3. 甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。

4. 若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1%-5%。

5. 该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为_____，月平均进货额为_____。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1%-2%作为奖励，在以后货款中抵扣。

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合_____品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

1. 甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。

2. 乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经

营范围外。

3. 乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。

4. 乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

1. 甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提
出_____ %的退货率，逾时概不受理。

2. 乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

此协议一式_____份，甲乙双方各执_____份，具同等法律效力，其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

代理经营合同篇八

甲方： 乙方：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

甲方与乙方本着互惠互利的合作原则，共同开发“凯诗莉”品牌系列产品的四川绵阳德阳销售市场，同意乙方在经授权的地区代理销售“凯诗莉”品牌系列产品，特此签订以下协

议：

- 1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。
- 2、甲方现授予乙方为 地区的(总)代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权；乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。
- 3、乙方同时需向甲方先交付 元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。
- 4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。
- 5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。
- 6、甲方认定乙方的代理能力、信誉和经济实力等出现问题，有确定乙方代理资格与否的权限。其情形具体如下：
 - a.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。
 - b.经营不善，未能完成约定的计划经营指标(批发进货数)。
 - c.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约 万元(代理批发价)。其中包括计划完成销售： 商场(个专厅)等商业零售预计 万元、开设专卖店(间)销售预计 万元，合计商业零售 万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的 %，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价(不含税价)供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。 所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行承担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年 月 日至 年 月 日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何

方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条： 其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效；

3、本合同一式二份双方各执一份；

4、从签定之日起既具有法律效应；

5、补充条款：

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____ 法定代表人(签字)：

_____年___月___日_____年___月___日

代理经营合同篇九

甲方： 乙方：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

甲方与乙方本着互惠互利的合作原则，共同开发“凯诗莉”品牌系列产品的四川绵阳德阳销售市场，同意乙方在经授权的地区代理销售“凯诗莉”品牌系列产品，特此签订以下协议：

- 1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。
- 2、甲方现授予乙方为 地区的(总)代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权；乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。
- 3、乙方同时需向甲方先交付 元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。
- 4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。
- 5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。
- 6、甲方认定乙方的代理能力、信誉和经济实力等出现问题，有确定乙方代理资格与否的权限。其情形具体如下：
 - a.超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。
 - b.经营不善，未能完成约定的计划经营指标(批发进货数)。

c.违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d.私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e.泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f.由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约 万元(代理批发价)。其中包括计划完成销售：商场(个专厅)等商业零售预计 万元、开设专卖店(间)销售预计 万元，合计商业零售 万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的 %，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的批发价(不含税价)供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行承担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为 年 月 日至 年 月 日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何一方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条：其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准；

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效；

3、本合同一式二份双方各执一份；

4、从签定之日起既具有法律效应；

5、补充条款：

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____