

小吃区域代理合同(大全5篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

小吃区域代理合同篇一

甲方： 乙方：

法定住址： 法定住址：

法定代表人： 法定代表人：

职务： 职务：

身份证号码： 身份证号码：

通讯地址： 通讯地址：

联系方式： 联系方式：

甲乙双方本着友好自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方将销售代理甲方_____产品的相关事宜，订立了以下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理的区域为：_____地区领域的产品销售

2、代理区域的扩大或缩小的条件及方法：_____

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：_____

2、代理商品种类增减的条件及方法：_____

3、约定新产品(是/否)包括在内：_____

三、代理权限

1、甲方授权乙方为_____地区的代理商，全面负责该地区的销售和经销商维护、开发、管理。乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市万元、市级城市万元、县级城市万元整。合同期满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他同级总代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为_____年，从本合同签订之日起至_____年_____月_____日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前_____个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条

件可以续约：

- (1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；
- (2)已经向甲方支付了到期的全部款项；
- (3)同意向甲方支付_____元的续约费；

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量平均为_____，如果连续_____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

- 1、价格调整，需提前十五个工作日通知乙方。
- 2、销售价格：甲方提供给乙方的价格为____元、价格为____元、价格为____元。如果甲方建议(规定)的.零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，共同协调作出调整价格的决定。

七、订货/发货/验货

- 1、每次订货，乙方提供区域汇总采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。
- 2、甲方按照乙方指定的地点、数量发货。
- 3、倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

八、商情报告

- 1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。
- 2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每_____个月需向甲方寄送工作报告。
- 3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

- 1、甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。
- 2、甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。
- 3、展览：在境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

小吃区域代理合同篇二

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互利的原则，根据《中华人民共和国合同法

法》以及其他相关法律和条例。经协商，就甲方给予乙方授权经营事宜签订本合同。

一、 合同主要内容：

1. 甲方授权乙方作为甲方的“乐嘉”牌系列产品包含有悠然环保木艺术吊顶系列、绿悠环保木装饰系列在浙江省温州市、乐清市、永嘉县、洞头县、瑞安市、苍南县、泰顺县、文成县地区的授权独家代理商。负责甲方所有系列产品在被授权地区以及被授权销售渠道的产品销售、品牌推广、市场开发、经销商网络的发展建设、售后服务和地区销售管理工作。
2. 甲方授权乙方为甲方的终端服务商，代表甲方进行完善的销售服务工作。

二、 双方的责任、权力与义务

甲方的责任、权利及义务

1. 为保证甲方营销网络的统一性和系统性，甲方有权对乙方授权地区的各项工作进行管理，并协助和监督乙方发展被授权地区的经销商，建立授权地区的销售网络系统。
2. 甲方向乙方提供被授权销售产品配套的小样板样品、系列产品的宣传资料等。并提供特殊项目安装的技术支持。
3. 甲方提供展示厅统一的招牌及产品展示的设计方案。
4. 甲方向乙方提供展厅所需的一切展示型材及广告宣传喷画、灯箱、商标字等。具体执行方法为甲方先向乙方收取展厅的型材及广告宣传喷画、灯箱、商标字等总费用金额。在日后产生销售时，按购货金额的10%计算返还，直至退清所收的总费用金额为止。

5. 展示所用的型材及相关宣传物料在全部款项退清给乙方后，其所有权为甲方。
6. 甲方必须维护乙方在被授权区域所授权产品系列的销售唯一性。
7. 甲方不得擅自或未经乙方同意，在乙方被授权区域内向其他商户销售已授权乙方销售之系列产品。如有此现象乙方有权向甲方追究违约责任。
8. 如因原材料价格浮动、市场变化等一系列原因甲方需要对产品价格体系作出调整，甲方应在调整变动前10天内，以书面形式通知乙方。正在执行的合同价格如遇变动，本合同价格不变。如有特殊情况，经甲、乙双方协商后，视具体情况处理。
9. 甲方为提高乙方地区的销售能力，有义务和责任对乙方所招聘的授权产品销售人员进行专业培训和业务指导。并协助乙方进行大型项目招标、设计、技术和生产工艺等方面的支持。
10. 甲方严格依照国家标准的产品质量标准进行生产，并依照此标准保证产品的质量。
11. 乙方因各种原因导致的部分产品积压，甲方有义务对积压的产品进行协调，期间产生的各种运费由乙方负责。

乙方的责任、权利及义务

1. 乙方在签定合同之日起计共付人民币贰万元整保证金，五天内乙方须付保证金 壹万 元整，三个月内再付保证金 壹万元整。如乙方不按时给付保证金，则本合同自动作废。甲方收到乙方保证金后必须开具收据给乙方作为依据保存。在甲、乙双方合同到期不续约时，乙方结清所欠甲方的款项后，甲

方五天内一次性不计利息退还保证金给乙方。

2. 乙方必须具备经工商部门注册的公司。在签定合同后，必须提供的营业执照复印件(盖章)及经营负责人的身份证复印件(签名)给予甲方存档。

3. 乙方全权负责甲方产品在被授权地区的市场开发、产品销售、品牌推广、服务经销网络系统建设、销售管理、售后服务等甲方授权的工作，并保证在被授权地区维护甲方的信誉和形象，提高产品销售的服务质量，提高甲方产品的知名度和美誉度。如在合同有效期间恶意中伤甲方的品牌形象则视为违约行为处理。

4. 乙方必须按照甲方提供的全国统一的展示厅的设计方案及招牌进行安装施工。

5. 乙方必须在签约后一个月内成立专职的甲方产品销售部门，专职销售员不得少于3人，负责授权地区市场动态的跟踪调查以及市场推广的工作，并定时按照甲方的要求做出书面的市场调查报告。

6. 乙方须在该地区建立不低于陆拾平方米的专业形象展示厅。

7. 乙方必须保证货款正常结算。

8. 乙方必须在被授权的区域范围内经营和销售，如需跨区域销售的，乙方需提前与甲方沟通，经甲方书面同意后方可跨区域销售。如得不到甲方的书面同意，而跨区域销售则视为单方面违反本合同协定。乙方必须承担所产生的一切后果。

9. 签订合同时起至20xx年7月26日前甲方保证乙方在浙江省温州市、乐清市、永嘉县、洞头县、瑞安市、苍南县、泰顺县、文成县区域的销售唯一性。

10. 乙方必须在授权销售和服务区域内，在6个月内努力地在所属区域建立经销商网络体系，做好组织建立完善的服务体系，并做好组织，协调工作，严格遵守双方约定的市场最低销售价格，避免恶性竞争。

11. 乙方必须具备能建立产品库存的能力。

三、 价格体系

1. 甲方将按照统一政策给予乙方授权区域的代理商价格，乙方可根据地区市场销售情况自行制定地区销售价格，但需报甲方进行价格备案，并且不允许低于代理商价格销售。

2. 如需低于代理商价格销售必须报备甲方，得到甲方的书面同意方可执行。

四、 销售目标

1. 乙方在被授权销售起六个月内不作销售考核(合同签订日起 20xx 年 7 月 26 日至20xx年 1 月 25 日止)。其后则按商定的销售目标考核，第一季度每月的销售额目标不得低于人民币 10 万元，第二季度每月的销售额目标不得低于人民币 12 万元，第三季度每月的销售额目标不得低于人民币 15 万元，第四季度每月的销售额目标不得低于人民币 18 万元。

2. 如乙方在被授权销售与服务期间，连续三个月未能产生销售或六个月内销售额(每月销售目标额×六个月)达不到目标额的70%，甲方有权终止双方的合同。

3. 计划建立经销商 8 间

五、 运输、包装

1. 所订购货物的运输方式由乙方自行决定，甲方协助乙方办

理相关的发货和物流手续。运费、保险费等其他费用均由乙方承担。

2. 包装：纸箱包装不回收

3. 如遇上不可抗力而影响交货期，则甲方无须承担违约责任。

4. 如果因甲方原因而造成的损失，甲方应承担因此而产生的相关费用。

六、 结算

1. 乙方向甲方订货，首先向甲方提供订货单，经甲方书面确认后，甲方以总订单额度进行备货。可分批向甲方支付货款，乙方支付该批次订单总额的30%预付款后，甲方安排供货，当乙方付清该批次货物的全部货款后，甲方向乙方发货。（注：汇款的手续费由乙方负责缴纳）

2. 运输费用等杂费，由乙方直接支付给物流公司，如需甲方提前支付的，乙方需将运输费用与货款一并汇至甲方指定帐户。

七、 跨区域销售与特价产品

1. 乙方若需发展其他城市的业务需要与甲方重新签订城市代理协议。

2. 在未签署其他区域代理协议的时候，禁止乙方跨区域进行销售，一经发现甲方有权立即终止乙方的原区域授权，并向乙方主张违约责任。

3. 特殊原因，如由于建筑公司、设计公司在全国各地承接工程的特殊性，而导致无法避免的跨区域销售，乙方需书面通知甲方，并取得甲方书面同意后方可承接，施工地区的销售

服务工作则由项目承接方负责。

4. 因乙方所洽谈项目的特殊性，需向甲方申请特殊价格的，乙方必须向甲方汇报该项目的详细资料，甲方可以考虑根据实际情况给予乙方一个具有竞争力的特殊价格或协助乙方洽谈该项目。

5. 如果遇到特殊情况，由甲方协调各方解决。

八、 保密义务及竞业禁止

1. 、甲、乙双方在本合同履行期间及解除以后都应承担保密义务，对因合作而知悉的包括但不限于产品技术资料、产品价格体系、客户信息等均不得向任何第三方泄漏。

2. 在本合同履行期间，乙方在未得甲方的同意下，不得销售其他与甲方产品相同或类似的其他品牌产品，一经发现证实甲方有权单方面立即终止本合同，并保留追究乙方的违约责任。

九、 违约责任

1. 甲、乙双方应共同遵守严格执行本合同以上各项条款的约定，有责任和义务维护双方合作有效期间的利益。

2. 任何一方在合同有效期间违反以上各项协定条款中的任意一条，将向守约方赔付十万元以上二十万元以下的违约金，并立即终止本合同。

3. 如若甲、乙双方终止合同，乙方必须拆除甲方提供的招牌及展示厅样板并退还给甲方。如乙方拒不执行，甲方有权诉予人民法院执行。

十、 其他

1. 本协议自签定之日起，有效期至 20xx 年 7 月 25 日止，任何一方在有合法理由的前提下，可提前两个月发出书面通知，经甲、乙双方同意后终止协议。
2. 在甲、乙双方合作期内，乙方经与甲方协商，可在本合同期满前一个月续签代理合同，在同等条件下，乙方享有该地区独家代理的优先权。
3. 本协议经双方指定代表签字加盖公章后生效。
4. 本协议在履行中如发生异议，应友好协商解决，如无法协商解决，则甲、乙双方均有权向甲方所在地人民法院提起诉讼。
5. 本合同中未明事宜，经甲、乙双方协商可签订补充合同，补充合同与原合同均具有同等法律效力。
6. 本合同一式三份，甲方持二份，乙方持一份，均具有同等法律效力。

小吃区域代理合同篇三

供货商：（简称甲方）

代理方：（简称乙方）

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方产品委托乙方在指定区域内经销的事宜进行磋商，达成如下协议，共同遵守。。

第一条 乙方在_____区域代理甲方_____护肤系列产品。

第二条 代理商的条件

1, 在_____区域内熟悉化妆品行业, 并以化妆品护肤系列为市场主推产品。 2, 经营负责人具有良好的市场意识和开拓精神。

3, 具备化妆品的销售经验或区域市场推广经验。

4, 公司信誉, 资信条件及主要经营者口碑良好。

5, 具有足够的产品市场推广业务人员, 拥有自己的店面或办公室。

6, 有足够的资金实力和信心完成合同销售目标。

7, 保证金(_____元-_____元人民币)。

第三条 代理价格

单 位: 人民币元/瓶

产品名称□a. _____□ b. _____□
c. _____□d. _____□e. _____□

代理价□ a. _____(产品名称), _____元/11瓶。

b. _____(产品名称), _____元/ml瓶。

c. _____(产品名称), _____元/ml瓶。

d. _____(产品名称), _____元/ml瓶。

e. _____(产品名称), _____元/ml瓶。

市场零售指导价:

- a. _____(产品名称), _____元/11瓶。
- b. _____(产品名称), _____元/ml瓶。
- c. _____(产品名称), _____元/ml瓶
- d. _____(产品名称), _____元/ml瓶
- e. _____(产品名称), _____元/ml瓶

以上价格全部不带20%的增值税。

第四条 销量

1, 乙方保证在合同有效期内该地区确保月均销售额不得低于人民币元。 2, 乙方每月预定购买产品不得少于_____件。

第五条 合同有效期限: 自生效之日起至_____年_____月_____日止。

第六条 甲方义务

1, 向乙方出具地级或市级总经销授权书, 维护乙方总经销权益。

2, 向乙方提供包装完整的合格产品。

3, 向乙方提供经营所必需的产品资料。

4, 帮助乙方培训员工, 使其获得代理产品的相关知识, 做售后服务。当乙方遇到不能解决的专业问题时, 甲方有义务帮助解决。

- 4, 当乙方遇到大宗订单或招标等情况时, 甲方有义务协助乙方拿下订单。
- 5, 甲方推出新产品时, 有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方员工。
- 6, 向乙方提供包括文字, 图片等推广宣传资料, 与乙方共同制定地区营销广告方案, 协助乙方做好广告, 促销等工作。
- 7, 协助并督促乙方代理区域内的市场开拓和销售工作, 提供必要的市场指导。 8, 甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。
- 9, 协助乙方定货数量以外的进货, 甲方应根据乙方的要货明细及相应货款到达 甲方帐户的时间及时进行排序发货。
- 10, 采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

第七条 甲方权利

- 1, 有处置乙方违反市场规范问题的权力。
- 2, 有审核乙方广告宣传材料的权力。
- 3, 有核定地区零售指导价的权力。
- 4, 有参与商讨和指导乙方制定, 实施营销方案的权力。
- 5, 甲方在收到用户对乙方的投诉后, 有权督促乙方完善服务, 情况严重的甲方有权停止执行本合同。
- 6, 在代理期间未达到销售任务, 甲方有权收回代理权。

第八条 乙方义务

- 1, 自觉维护甲方及其产品的形象和声誉, 关注甲方的切身利益. 做好有关部门监督检查的配合工作。
- 2, 基于甲乙双方的共同利益, 乙方有义务为甲方提供相关的产品和市场信息, 包括以下方面的内容: 合同约定地区同类产品的市场占有率, 价格, 性能等, 同行的经营状况, 策略, 宣传, 广告, 人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映, 意见等。在甲方指导下做好用户对产品的意见和申诉的接受工作, 每 3 个月需向甲方寄送工作报告。
- 3, 不得在代理区域内代理销售其他品牌的同类产品。
- 4, 乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。
- 5, 乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作。所有产品设计和说明书均属甲方所有, 乙方应在协议终止时归还给甲方。
- 6, 不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售, 不得擅自生产, 仿冒甲方之产品。
- 7, 乙方发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为, 应据实向甲方报告。乙方应尽最大的努力并按甲方的指示, 帮助甲方使其不受这类行为的侵害, 甲方将承担正常代理活动以外费用。
- 8, 乙方在协议的有效期内或协议终止后, 不得泄露甲方商业机密, 也不得将该机密超越协议范围使用。
- 9, 按规定市场指导零售价制定零售价格, 不得参与恶性低价经销活动, 遇到促销等特殊情况, 若降价幅度大于 10 %需事先征得甲方的同意。
- 10, 乙方经营必须符合当地工商管理体制规范, 未经授权不

得在任何场合以任何方式冒用甲方名义进行经营活动。

11, 乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。

12, 乙方每次订货须提前两周通知甲方。

第九条 乙方权力

1, 享有本合同第二条约定区域内的销售权。

2, 免费享有甲方提供的市场指导和广告, 彩页等相关资料的权利。

3, 当乙方遇到大宗订单或招标等情况时, 乙方可以要求甲方支持拿下订单。

4, 乙方完成本年度合同的前提下, 有同甲方签署下一年度代理合同的优先权。

第十条 产品回收

1, 乙方必须与代理区域内有回收资质的废品回收公司签订回收协议来处置以下破损废弃产品:

1. 1, 乙方收货后发现的因甲方原因造成的破损产品;

1. 2, 顾客购买后因质量问题退回的产品;

1. 3, 乙方执行甲方各项推广活动而回收的废旧产品;

1. 4, 其他原因造成的破损废弃产品。

乙方需将上述各类破损废弃产品统一收集到一定数量, 会同甲方的大区销售专员后方可与代理区域内的废品回收公司处置上述各类破损废弃产品, 并要求回收公司一定要作粉碎造

粒处理，不得转卖或作其他用途。

2，甲方有权对乙方的产品回收情况进行调查, 并根据具体情况来进行奖罚。

第十一条 交货和运输

1，甲方在收到乙方要货通知便拟定《销售合同》请乙方签字确认，发货时间等按照合同规定执行。

2，每次购货的运费由乙方承担，由甲方负责包装好后发货，运输方式由乙方确认后按照合同执行，运输途中因意外事件导致产品受损的经济损失由乙方承担。

3，甲方应协助乙方处理运输过程发生的有关问题。

第十二条 付款方式

1，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方的账户。

2，上述付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第十三条 违约责任

1，本合同有效期内，甲乙双方任何一方有违约行为，双方可协商解决。

2，乙方若违反本合同第八条第三款，第八条九款之规定，甲方有权取消其总经销资格。

3，乙方若违反合同第八条第六款或第八条第十款之规定，甲方有权取消其总经销资格，并承担由此引发的一切经济损失及法律后果。

第十四条 若因不可预测因素导致市场价格必须调整时，双方

可再协商采取相应措施。

第十五条 本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

第十六条 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地法院裁决。

第十七条 本合同一式两份，双方各执一份。本合同生效后，双方签署的相关文件为本合同的附件，与本合同具有相同的法律效力。

第十八条 甲方若有新产品，双方可另签署协议。

第十九条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

甲 方：乙 方：

代 表：代 表：

开 户 行：开 户 行：

帐 号：帐 号：

年 月 日 年

日 月

小吃区域代理合同篇四

产品销售协议书 甲方：杭州**科技有限公司 乙方：甲乙双方在保证“**”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进**事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的 等产品的销售事宜，达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价 甲方授权乙方在 2、 乙方销售承诺 自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在 2008 年 2 月 价销售总金额为 3、 乙方销售奖励 乙方销售总金额完成 乙方销售总金额完成 万可享有奖励 3% 的部分可享有奖励 5% 1 日至 2009 年 1 月 30 日之间对****XXXXXXXXXX 产品销售， 甲方结算 整 以上。

全权代理经营 ****XXXXXXXXXX 等系列产品(以下简称“授权产品”。

) 1、 甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的 35%进行结算，报价见附件。

总代理，双方就“****XXXXXXXXXX” 4□ 特殊医院在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方 开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款 后直接以现金形式返还合同成交额的 10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

5、 有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1) 经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；(2) 乙方在授权地区以外销售授权产品；(3) 乙方冒用授权产品的商标；(4) 乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；(5) 乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(6) 乙方连续 6 个月内没有完成任务。

6、 甲方要取消乙方总代理资格(上述第 5 条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

7、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务 1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务 1. 乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。第 1 页 共 3 页 2. 未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3. 乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4. 乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5. 乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6. 乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7. 乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“**内镜洗消中心”系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9. 乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

10. 乙方有必须派专人到厂家进行正规培训, 售后服务统一由厂家安排, 由乙方具体负责执行. 五、乙方跨区销售罚则 未经甲方同意, 乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中, 甲方有权对乙方采取以下措施:

1. 规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品, 或与当地总代理协商, 给当地总代理一定的经济赔偿。

2. 甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、价格保护规定 为了适应市场变化, 使产品价格更具市场竞争力, 以扩大市场占有率, 甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失, 甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护, 具体方法如下:

1. 甲方调价前 15 日书面通知乙方。

2. 双方已签订购销合同但尚未执行的, 改按原价格执行, 甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务 1. 甲方提供产品因本身质量问题发生故障, 实行三包(参照国家有关标准), 一年保修。

2. 乙方有义务负责所销售产品之维修, 医院设备需进行维修前, 将医院及使用科室的名称及故障申报情况、院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司, 经公司确认后维修。维修完成后, 将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁, 经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案, 若有配件更换的, 方可减掉维修配件库存数量。

更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3. 并作好维修记录表，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》)。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的) 零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户!严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的 10 倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。

培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

3. 乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

九、产品销售之支援 1. 为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2. 于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3. 甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4. 供货与结算：签订合同后发货。

十、交货与支付货款 下订单前须付订单总额的 30%，剩余 70%之货款到帐后发货。

十一、知识产权 1. 甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2. 于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3. 乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十二、保密责任 1. 双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在 进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容， 未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2. 双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十三、有效期限 本协议有效期从 2008 十四、其它 1. 本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3. 本协议在甲乙双方签字之日起生效。

年 2 月 1 日起至 2009 年 1 月 30 日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍沿用本协议条款。甲电传方(盖章)：杭州**科技有限公司 话：66666真：666668 年 月 日 乙方(盖章)：

法人代表签字：

电 话：

传 真：

年 月 日 法人代表签字：

小吃区域代理合同篇五

供货商：(简称甲方)

代理方：(简称乙方)

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方产品委托乙方在指定区域内经销的事宜进行磋商，达成如下协议，共同遵守。。

第一条 乙方在_____区域代理甲方_____护肤系列产品。

第二条 代理商的条件

1，在_____区域内熟悉化妆品行业，并以化妆品护肤系列为市场主推产品。 2，经营负责人具有良好的市场意识和开拓精神。

3，具备化妆品的销售经验或区域市场推广经验。

4, 公司信誉, 资信条件及主要经营者口碑良好。

5, 具有足够的产品市场推广业务人员, 拥有自己的店面或办公室。

6, 有足够的资金实力和信心完成合同销售目标。

7, 保证金(_____元-_____元人民币)。

第三条 代理价格

单位: 人民币元/瓶

产品名称 a. _____ b. _____
c. _____ d. _____ e. _____

代理价 a. _____ (产品名称), _____ 元/11瓶。

b. _____ (产品名称), _____ 元/ml瓶。

c. _____ (产品名称), _____ 元/ml瓶。

d. _____ (产品名称), _____ 元/ml瓶。

e. _____ (产品名称), _____ 元/ml瓶。

市场零售指导价:

a. _____ (产品名称), _____ 元/11瓶。

b. _____ (产品名称), _____ 元/ml瓶。

c. _____ (产品名称), _____ 元/ml瓶

d. _____(产品名称), _____元/ml瓶

以上价格全部不带20%的增值税。

第四条 销量

1, 乙方保证在合同有效期内该地区确保月均销售额不得低于人民币元。 2, 乙方每月预定购买产品不得少于_____件。

第五条 合同有效期限: 自生效之日起至_____年_____月_____日止。

第六条 甲方义务

1, 向乙方出具地级或市级总经销授权书, 维护乙方总经销权益。

2, 向乙方提供包装完整的合格产品。

3, 向乙方提供经营所必需的产品资料。

4, 帮助乙方培训员工, 使其获得代理产品的相关知识, 做售后服务。当乙方遇到不能解决的专业问题时, 甲方有义务帮助解决。

4, 当乙方遇到大宗订单或招标等情况时, 甲方有义务协助乙方拿下订单。

5, 甲方推出新产品时, 有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方员工。

6, 向乙方提供包括文字, 图片等推广宣传资料, 与乙方共同制定地区营销广告方案, 协助乙方做好广告, 促销等工作。

7, 协助并督促乙方代理区域内的市场开拓和销售工作, 提供必要的市场指导。 8, 甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。

9, 协助乙方定货数量以外的进货, 甲方应根据乙方的要货明细及相应货款到达甲方帐户的时间及时进行排序发货。

10, 采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

第七条 甲方权利

1, 有处置乙方违反市场规范问题的权力。

2, 有审核乙方广告宣传材料的权力。

3, 有核定地区零售指导价的权力。

4, 有参与商讨和指导乙方制定, 实施营销方案的权力。

5, 甲方在收到用户对乙方的投诉后, 有权督促乙方完善服务, 情况严重的甲方有权停止执行本合同。

6, 在代理期间未达到销售任务, 甲方有权收回代理权。

第八条 乙方义务

1, 自觉维护甲方及其产品的形象和声誉, 关注甲方的切身利益. 做好有关部门监督检查的配合工作。

2, 基于甲乙双方的共同利益, 乙方有义务为甲方提供相关的产品和市场信息, 包括以下方面的内容: 合同约定地区同类产品的市场占有率, 价格, 性能等, 同行的经营状况, 策略, 宣传, 广告, 人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映, 意见等。在甲方指导下做好用户对产品的意见和申诉的接受工作, 每 3 个月需向甲方寄送工作报告。

- 3, 不得在代理区域内代理销售其他品牌的同类产品。
- 4, 乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。
- 5, 乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作。所有产品设计和说明书均属甲方所有, 乙方应在协议终止时归还给甲方。
- 6, 不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售, 不得擅自生产, 仿冒甲方之产品。
- 7, 乙方发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为, 应据实向甲方报告。乙方应尽最大的努力并按甲方的指示, 帮助甲方使其不受这类行为的侵害, 甲方将承担正常代理活动以外费用。
- 8, 乙方在协议的有效期内或协议终止后, 不得泄露甲方商业机密, 也不得将该机密超越协议范围使用。
- 9, 按规定市场指导零售价制定零售价格, 不得参与恶性低价经销活动, 遇到促销等特殊情况, 若降价幅度大于 10 %需事先征得甲方的同意。
- 10, 乙方经营必须符合当地工商管理体制规范, 未经授权不得在任何场合以任何方式冒用甲方名义进行经营活动。
- 11, 乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。
- 12, 乙方每次订货须提前两周通知甲方。

第九条 乙方权力

- 1, 享有本合同第二条约定区域内的. 销售权。
- 2, 免费享有甲方提供的市场指导和广告, 彩页等相关资料的

权利。

3, 当乙方遇到大宗订单或招标等情况时, 乙方可以要求甲方支持拿下订单。

4, 乙方完成本年度合同的前提下, 有同甲方签署下一年度代理合同的优先权。

第十条 产品回收

1, 乙方必须与代理区域内有回收资质的废品回收公司签订回收协议来处置以下破损废弃产品:

1. 1, 乙方收货后发现的因甲方原因造成的破损产品;

1. 2, 顾客购买后因质量问题退回的产品;

1. 3, 乙方执行甲方各项推广活动而回收的废旧产品;

1. 4, 其他原因造成的破损废弃产品.

乙方需将上述各类破损废弃产品统一收集到一定数量, 会同甲方的大区销售专员后方可与代理区域内的废品回收公司处置上述各类破损废弃产品, 并要求回收公司一定要作粉碎造粒处理, 不得转卖或作其他用途。

2, 甲方有权对乙方的产品回收情况进行调查, 并根据具体情况来进行奖罚。

第十一条 交货和运输

1, 甲方在收到乙方要货通知便拟定《销售合同》请乙方签字确认, 发货时间等按照合同规定执行。

2, 每次购货的运费由乙方承担, 由甲方负责包装好后发货,

运输方式由乙方确认后按照合同执行，运输途中因意外事件导致产品受损的经济损失由乙方承担。

3，甲方应协助乙方处理运输过程发生的有关问题。

第十二条 付款方式

1，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方的账户。

2，上述付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第十三条 违约责任

1，本合同有效期内，甲乙双方任何一方有违约行为，双方可协商解决。

2，乙方若违反本合同第八条第三款，第八条九款之规定，甲方有权取消其总经销资格。

3，乙方若违反合同第八条第六款或第八条第十款之规定，甲方有权取消其总经销资格，并承担由此引发的一切经济损失及法律后果。

第十四条 若因不可预测因素导致市场价格必须调整时，双方可再协商采取相应措施。

第十五条 本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

第十六条 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地法院裁决。

第十七条 本合同一式两份，双方各执一份。本合同生效后，双方签署的相关文件为本合同的附件，与本合同具有相同的法律效力。

第十八条 甲方若有新产品，双方可另签署协议。

第十九条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

甲 方：

乙 方：

代 表：

代表：

开户行：

开户行：

帐 号：

帐 号：

年 月 日

年 月 日