# 辽宁代理商（最终定稿）

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-15

*第一篇：辽宁代理商i-colour代理商新产品发布会演讲稿各位来宾和媒体的朋友女士们，先生们：大家好！我是i-colour辽宁省总代理！很荣幸今天能在美丽的沈阳参加公司2024年i-colour（沈阳）新产品发布会，并能够作为 i-col...*

**第一篇：辽宁代理商**

i-colour代理商新产品发布会演讲稿

各位来宾和媒体的朋友

女士们，先生们：

大家好！我是i-colour辽宁省总代理！很荣幸今天能在美丽的沈阳参加公司2024年i-colour（沈阳）新产品发布会，并能够作为 i-colour代理商代表在这里发言，首先感谢天翔集团给我的机会，感谢公司领导及各部门同仁对我的信任、支持和鼓励！

下面，请允许我对辽宁省市场及我即将开展i-colour总代理的业务作一个简单的介绍。。。

辽宁省共有沈阳、铁岭、大连、鞍山、抚顺、本溪、丹东、锦州、营口、阜新、辽阳、朝阳、盘锦、葫芦岛，计12个地级市，1个副省级市，1个计划单列市，其中沈阳人口703万、大连570万、鞍山349万、朝阳338万、锦州310万、铁岭302万、葫芦岛274万、丹东243万、营口233万、抚顺227万、阜新193万、辽阳184万、本溪159万、盘锦123万人口。

沈阳人均可支配收入20500元，大连人均可支配收入21300元，鞍山人均可支配收入18514元，朝阳人均可支配收入13400元，锦州人均可支配收入17000元，铁岭人均可支配收入14000元，葫芦岛人均可支配收入17140元，丹东人均可支配收入14536元，营口人均可

支配收入17760元，抚顺人均可支配收入15300元，阜新人均可支配收入12690元，辽阳人均可支配收入16460元，本溪人均可支配收入16470元，盘锦人均可支配收入21035元。

针对以上各城市的人口、人均可支配收入等情况：

2024年我的蓝图规划是：

1、组建八个营销团队分区域拓展终端业务；

2、2024年发展沈阳四家店、大连五家、其他城市各2家连锁店；

3、进行户外固定式与流动式相结合的大力广告宣传与推广（其中固定式广3个月，流动式以每周为一周期为期3个月）；

4、以上五个城市稳定后，发展其余九个城市，保守预计一年半内自有品牌占领辽宁省童装销售3-4成；

5、设立培训与督导，不定期对各店进行培训与检查；

6、我们的目标是坚决实施终端连锁：标准化、统一化、科技化、人性化发展，做到全国终端连锁服务质量领先企业；

7、最后，让我们携手共进，业绩一路飘红，友谊与日俱增！愿在2024年 i-colour品牌立足于辽宁，名扬与四海，谢谢大家！

**第二篇：代理商合同**

代理商合同书

合同签署地：

合同编号：

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、总则

1.1甲方从事‘兆力’品牌车用润滑油（以下简称‘兆力机油’）的生产与销售。

1.1乙方自愿申请作为‘兆力机油’的区域代理商，并同意接受甲方的有关规定。

1.2经甲方审核确认乙方具备‘兆力机油’的区域代理商条件，并授权乙方作为区域代理商（包含区县）

2、合同期限

2.1本合同有效期一年。

2.2如乙方完成本合同规定的销售额，本合同可续签；如乙方未完成本合同规定的销售额，视情况而定，甲方有权解除合同，有权取消乙方在该区域的代理商资格。

3、合同标的3.1本合同规定年销售额 万元

大写：佰拾万元（年月日 —年月日）。

3.2本合同规定乙方首次进货额 万元。

4、首次进货额货款支付方式

本合同签订之日起7日内，乙方将首批货款划入甲方帐户。逾期10天未交足上述款项，则视为乙方解除合同，甲方有权对该区域继续征召代理商。

5、供货及相关细则

5.1合同供货价：按甲方全国统一出货价给乙方。

5.2货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方帐户或支付现金。

5.3供货期限

5.3.1首批进货，甲方在收到乙方全款后7日内发出。

5.3.2以后进货，经销商应提前7天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方帐户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

5.3.3发生人力不可抗拒的因素（发生铁路、公路、海运事故等），使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

5.4交货地点及运费

5.4.1合同交货地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省市（县）

5.4.2到达合同交货地的长途铁路或公路运费由甲方负担（指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用），到达该城市后一切费用由乙方承担。

5.5甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5.6验收地点：收货人仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议，若属运输方造成的损失，则应由甲方、乙方运输方三方进行协商处理赔偿事项。

6、相关管理办法

6.1为保障全国经销商利益，‘兆力机油’实行全国统一零售价，在统一零售价上给予经销商5%的浮动空间。乙方不能压价、竞价销售，否则视为违约。

6.2宣传品及广告

6.2.1甲方设计、制作的产品宣传资料和包装袋等纪念品，按乙方购货量比例配赠。

6.2.2乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

6.3大客户管理

6.3.1甲方如果在乙方的代理区域有大客户，应知会乙方；

6.3.2如果此大客户只认甲方或乙方无法服务此大客户，甲方有权向大客户直接销售，甲方可以直接获利，年终此大客户的销售额可以归为乙方的目标销售额。

6.3.3如果乙方可以服务此大客户，甲方应放弃向此大客户直接销售，但乙方经过努力2个月内还是无法实现成交此大客户，甲方仍有权向大客户直接销售，甲方可以直接获利，年终此大客户的销售额可以归为乙方的目标销售额。

6.3.4大客户的界定：预计年销售额在10万元人民币以上的客户，称之为大客户。

6.4跨区域销售

6.4.1乙方不得跨地区进行销售行为。如乙方违反合同约定跨区域销售的，甲方有权取消乙方区域代理权；对甲方和其他代理商造成损失的，乙方应当赔偿相应的经济损失。

6.4.2如果乙方故意串货到其他代理商的区域，经过查实，乙方必须支付串货金额的罚款（以代理价为标准）给被串货的代理商，甲方协调执行。如果其他代理商故意串货到乙方的区域，一样参照执行。

7、双方的权力和义务

7.1甲方权利和义务

7.1.1对乙方的经营有咨询、督察权。

7.1.2对出货价和零售价有调整权（根据市场情况进行调整）。

7.1.2对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

7.1.3有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

7.1.4有对乙方提供全面服务支持的义务。

7.1.5有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

7.1.6有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

7.2乙方权利和义务

7.2.1对甲方违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

7.2.2对甲方调整价格有知情权。

7.2.3有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

7.2.4对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

7.2.5不得经营假冒、侵权产品；

7.2.6有协助甲方共同处理上述问题的义务。

8、其他双方必须遵守的条款

8.1甲方提供给乙方的产品出现问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

8.2解除合同后的有关条款。

8.2.1乙方应该对甲方经营内容（包括‘兆力’牌系列油产品及其销售的全部相关内容）继续承担保密义务。

8.2.2退还所有文件、资料、授权委托书、经销牌等（包括复制品），如违约，甲方将按知识产权法的规定对乙方进行论处，或在媒体上予以曝光。

8.3违约责任：双方同意本合同全部条款，如有违约按国家有关法律、法规解决。

8.4如果代理商销售假冒产品，给甲方造成损失，须承担全部责任。

9、附则

9.1合同生效及期限：本合同自（3.2）的款项到达甲方帐户后生效，有效期一年，年月

日至年月日。

9.2本合同未尽事宜，由双方确定后作为补充合同与本合同具有同等法律效力。本合同一式2份，均为正本，双方各执1份。

甲方：乙方：

法定代表人：法定代表人：

法定地址：法定地址：

开户行：开户行

帐号：帐号：

甲方盖章：乙方盖章：

签约执行人：签约执行人：

年月日年月日

附表：1

合作经营协议书

甲方：

乙方：

经甲乙双方友好协商，就中石油煤层气保德区块地面工程合作经营事宜，自愿达成如下协议，以资信守：

一、合伙宗旨：共同合作、合法经营、利益共享、风险共担。

二、合作经营项目：中石油煤层气保德区块地面建设工程。

三、合作经营地点：山西省保德县。

四、出资金额方式：期限垫付。

1、甲方以现金方式出资200万元；乙方以现金方式出资200万元（主要用于补足前任合伙人撤资款项）。

2、合同签订之日乙方向甲方交付100万元投资款，剩余100万元乙方须在2024年3月31日前全额到位。

3、2024年3月31日前应付前任合伙人撤资的17万利息，双方各承担8.5万元。

4、乙方垫付2024年2月开工前期全部费用。（回款前）

五、股份划分：甲方%、乙方%。作为确定盈余分配和债务承担的基础。

六、合作期间甲乙双方的出资为双方共有资产，不得随意请求分割。

七、甲乙双方的任何一方原则上不得中途退撤，任何一方在不给合作事务造成不利影响的前提下可以退出，但须经双方协商认可。

八、甲乙双方的分工、权力与义务：

1、甲方为合作项目的负责人，全面负责合作业务的日常经营与管理，重点负责商务活动及工程的回款工作。费用不得超过工程总额的10%。

2、乙方负责合作项目的生产，施工、安全工作。

3、以甲方公司的名义，在保德县与当地银行开设账户，双方各留印鉴、共同管理。乙方负责施工过程中的财务工作，对于涉及财务、账目以及借款、还款、日常投资等资金使用事项在超过元额度（元以下的应各自记账留存凭证定期对账），应许甲乙双方协商一致方可进行。同时，甲乙双方都有对财务账目的监督权利。

九、盈余分配与债务承担：

合作双方共同经营，共同合作、共担风险、共负盈亏。

十、合作任一方违反本协议导致合作损失的，应当对另一方承担。

本协议未尽事宜，双方协商解决。

本协议一式2份，甲乙方各执一份，经甲乙方签字画押后生效。

甲方：乙方：

年月日年月日

**第三篇：代理商合同书**

中域服饰公司合同系列中域服饰总代理合同书

中域服饰有限公司总代理合同书

编号：东莞中域服饰有限公司代理业务第（）号文件

甲方：东莞中域服饰有限公司（合同中简称“甲方”）

乙方：

甲乙双方遵照中华人民共和国的法律和政策的规定，鉴于乙方接受甲方“中域”品牌的特许经营理念及诚意提出的代理申请，本着平等、互利、自愿的原则，经友好协商，双方就乙方在区域范围内代理经营“中域”品牌系列服饰达成一致，签约双方对本合同条款已详细了解并同意遵守，并于东莞虎门签订本合同。

一、双方的责任与义务

（一）甲方的责任与义务：

1、合同期间提供“中域”服饰商标给乙方作名称标识之用；并协助乙方策划、设计、装修专卖店铺；合同期内，如乙方无严重违约行为，甲方不再在乙方代理区内另设代理商。

2、提供产品给乙方，并按零售价的52%起优惠售与乙方：

1）、乙方定购“中域”货品的结算折扣：“中域”货品按吊牌零售价的5.2折供货,按出货价的16%返利给乙方；“中域”配衬品按吊牌零

售价的6折出货,按出货价的12%返利给乙方.2）、双方一致同意，特惠推广款（特价款）不按以上折扣计算，但甲

方必须在订货会上明确结算价。

3、对于乙方于2024年夏季订购的货品甲方给予乙方全退的优惠政策，此后

不再享有退货的政策；属质量问题的货品经甲方质检部门检验确认为次品后可100%退回，次品的退货期限为下季货品上市前十天，逾期不退。

4、甲方为乙方及时提供最新的宣传品、广告书、灯箱片及推广物料等物品；

为乙方提供专卖店统一使用的制服和其他物品，费用由乙方支付。

5、甲方允许乙方在\_\_\_\_\_\_区域内发展“中域”专卖店，并提供特许专卖合同。

6、甲方需对专卖店店铺位置进行考察，并对新开专卖店进行指导和服务，甲

方工作人员对专卖店考察及指导服务的交通费、食宿费由被考察方承担。

（二）乙方的法律地位、责任与义务：

乙方的法律地位：

1、乙方以自身名义，自付费用，作为单独的商人进行其活动。因此，他须尊

重对所有商人共同的法律要求，特别是有关资格的规则以及社会的、财务的和商业的要求。作为一个独立的商人，乙方应就其活动自负盈亏。

2、乙方不是甲方的代理人、买卖代表，也不是他的雇员或合伙人。乙方无权

以甲方的名义签订合同、使甲方在任何方面对第三人承担责任，或由甲方负担费用，承担任何义务。

乙方的责任与义务：

1、合同签订之日乙方须支付合同保证金\_\_\_\_\_元，订货保证金\_\_\_\_\_\_元；

必须在省市路（商场号）以200平方米以上的独立经营场地开设“中域”服饰代理商形象展示店，销售“中域”货品并承担全部费用（签订本合同时，乙方应向甲方提供店铺使用权证明文件, 证明在本合同期限内乙方应享有店铺的使用权）。所有保证金均不计利息。

2、甲方为乙方提供“中域”专卖店设计方案，装修店铺，形象墙与门头字由乙

方统一提供，其费用由乙方支付，货场必须按甲方统一风格布置。

3、乙方取货遵循先款后货的原则，并按甲方指定的统一价格销售“中域”货

品，不得私自调整价格，不得销售其他品牌的任何产品；乙方必须无条件参与甲方统一制定的的大型推广及策划活动，否则将追究乙方违约责任。

4、乙方不得使用甲方名称登记注册营业执照；乙方在规定区域内发展“中域”

专卖店需按甲方要求执行，乙方增开“中域”专卖店须向甲方申请，经甲方批准后方可开设（甲方考察店铺及协助开业）；签约后\_\_\_\_天内（乙方与下属专卖店签订的）合同必须交由甲方备档。

5、乙方按时向甲方提供所需资料（如销售数据、推广总结等）；须严格按照

甲方规定标准录用合适的管理人员和销售人员，并接受甲方指派的工作人员的管理和监督；乙方应配合甲方的统一培训和强化铺导。

6、乙方须服从甲方在专卖店开设各方面的相关决定；乙方开业甲方需派人至

乙方店铺进行指导工作，交通食宿费用由乙方承担。

7、未经甲方同意，乙方在合同期间不得以任何形式把代理权转让给第二者或

变更营业场所；合同期间乙方如因违法行为而引起的一切法律责任由乙方

自行承担，且甲方有权解除合同并没收合同保证金。

8、合同期间乙方的一切债务、日常开支、各项税款及治安管理等费用均由乙

方承担，与甲方无关。

9、乙方必须在\_\_\_\_家，\_\_\_\_年内

发展到\_\_\_\_家，否则甲方有权解除合同。

10、如乙方发生串货等问题，经公司确认情况属实者，第一次处以5万元罚

款，第二次处以10万罚款元，第三次公司有权解除合同并没收合同保证金；双方事先协商一致，本协议有效期限内，乙方只可在（省、市）内代理经营“中域”品牌系列服饰，不得以任何形式跨区经营。

11、乙方达不到双方确定的最低销售指标时，甲方在乙方经营区域内可自行

经营或授权其他加盟商开设“中域”专卖店销售“中域”货品。

12、乙方经营场所约定：

A、写字楼及仓库：省级代理商需要在当地休闲品牌集中的写字楼设

立办事处并有独立的仓库，要求：面积（不得低于200㎡）及装

修处于优势，且必须在当地主要休闲市场设置户外广告牌。

B、零售店铺：省级代理商须于域内的地（市）级城市的主要商业街设立不少于家旗舰店

（每家店铺要求：面积150平方米以上，店面宽8米以上）。

C、装修：代理商必须拥有符合公司要求的专业工程装修队伍，专卖

店的店面装修须按甲方所要求的统一标准执行；专卖店的租购、装修、招牌制作、货架购置等一切费用由乙方承担。

二、“中域”的品牌形象规定

1、为保持“中域”服饰专卖店形象的统一，乙方必须按照甲方的统一方案对

其开设的专卖店及专柜进行装修；甲方免费提供图纸设计，乙方必须按照甲方提供的设计图纸进行施工，并承担装修费用。

2、乙方经营所需货架、模特、衣裤架、销售单、联裤带、海报陈列架、店员

制服、活动推广所需物料等物品均由甲方统一供应，其费用由乙方承担。

3、乙方在其开设的店铺内，必须按照甲方的统一的模式进行日常经营和陈列

商品，并制作商品陈列所需设施。

4、乙方应在本合同生效后天内完成上述工作；本合同期内，乙方应

保持装修、陈列设施的完好，发现损坏、应及时调整。

5、乙方应按甲方的规定，使用“中域”服饰商标宣传“中域”品牌，但不得

改变其文字图案的组成，合同终止后须将印有“中域”标识的物料（如门头字、灯箱等）无偿退回甲方。

6、中域服饰品牌标识、宣传画册、宣传品及印有“中域”标识的各种辅料属

中域服饰公司特有，其它任何公司及个人未经公司授权，不得私自印制。

7、甲方会根据乙方所属专卖店经营面积大小及经营情况向乙方提供统一的广告宣传物料，但乙方有特殊尺寸的广宣品需求时，甲方收取制作成本。

三、中域商品的订购、交接、运输、保管、验收及换货规定

1、甲方每年召开2～4次订货会（货品分春、夏、秋、冬四季）

2、乙方须对甲方订货会上推出的样品进行看样订货，并书面确认数量。

3、甲方公司安排货源时，坚持“以定金订货者优先、保障有订货计划者、调

剂货品给订货不足者的供货原则”，确保有订货安排者能得到及时供货。

4、乙方于订货确认后7天内需预付总货款30%货款定金，客户在提货前应全

额付款（提货时，经销商如一次性提货，可一次性将定金冲抵货款；如分批提货的，则分批按比例将定金冲抵货款；提完计划订货量，定金冲抵完）。

5、乙方所有订购之货品均不得退换(属质量问题货品的退货应经甲方质检部

门检验确认,确认属实后由甲方负责退换货品)。

6、“中域”货品发运到乙方经营地区之运输费用由乙方承担，虎门镇内之发

货费用由甲方承担。货品的损失风险及所有权应在交付至承运人时转移给乙方。

7、7、乙方可委托甲方代运“中域”商品，运输费及保险费等费用由乙方承

担；乙方也可以自己指定承运人，但须向甲方出具委托承运人收货的委托书，货品由乙方亲自提取并当场验货。货品的损失风险及所有权应在交付至承运人时转移给乙方。

8、乙方收到货品后必须立即检查，所收货品若有质量问题，乙方必须把品名、货号、规格、颜色、数量传真给甲方，经甲方质检部门确认后，甲方通知乙方货品调换的时间及数量，过期不予办理。

9、乙方退换货品必须保持包装及货品原样无损（不影响商品再次销售），否

则甲方有权拒绝调换；退换货品的各项费用由乙方承担。

四、中域商品的销售规定

1、甲、乙双方共同订立乙方的最低销售指标，指标为/年,金额为万元/年，乙方应积极地完成销售指标。如乙方没能完成销售指标经协商无效的，甲方有权另选代理商并终止本协议。

2、乙方须成立销售部，配置专业的拓展、物流、客服等相关人员。乙方店铺

只可销售“中域”货品，不得将其它品牌的任何商品进行陈列和销售。

3、乙方须每周一向甲方提供上周一至周日的销售周报表，报表应准确记载售

出商品的型号、数量、颜色、尺码、金额;乙方每月月底须对全部“中域”商品进行盘点，并将盘点资料提供予甲方;甲方可随时指派工作人员至乙方经营场地、商品储存地进行监督指导，乙方应予以积极配合。

4、甲方无偿向乙方提供适量的“中域”销售配套物品，乙方必须妥善使用及

安排；如乙方滥用配套物品，甲方有权向乙方追索有关配套物品的费用。

五、合同的终止

1、乙方经销“中域”货品期间，有损害甲方利益的行为或有违反合同之任何

约定时，甲方有权责令乙方停业整改，并保留追诉之权利。乙方在规定整改期限内未作改善的，甲方有权单方面终止本合同。

2、双方有权按《经济合同法》的合同终止规定来终止本合同。

六、合同终止后的财产清理

1、本合同终止时，乙方应立即停止使用“中域”服饰商标，并向甲方退回有

关授权牌证等物品；终止合同后，乙方的库存产品、货架需自行处理。

2、经双方协商达成一致后,甲方应在乙方完成上述规定工作后的一个月内向

乙方无息退回履约保证金。

七、其他约定

1、甲方保证向乙方提供具备产品合格证及“中域”注册商标的商品。

2、乙方销售的“中域”货品必须从甲方进货，不得通过其它途径进货。

3、乙方不得丢失、更改、毁坏“中域”商品上的有关商标标识、吊牌及来源

证明等标志，否则视为商标侵权。

4、未征得甲方同意的情况下，乙方不得在品，否则，视为窜货行为。乙方仅有权在被授权区域内发展符合合同约定标准的专卖店（柜）。

5、乙方不得代表甲方与第三者实施任何行为或作出任何承诺。

6、“中域”货品本身的质量问题由甲方承担。除此之外，乙方销售“中域”

货品与他人之间的债权债务与甲方无关。

7、乙方在经营过程中出现任何有可能影响乙方履行协议的情况出现时，乙方

有义务及时通知甲方。

8、合同期满前60天，双方并没有再协商有关续约事宜或任何一方表示不想

续约时，甲方可以停止向乙方供货。

9、当乙方合同期满不再续约时，则乙方自动失去“中域”总代理的地位，凡是以“中域”总代理名义收取客户的保证金等一切问题必须妥善解决，乙方在经营期内与第三方的所有（债权）债务与甲方无关。

10、在双方的合作过程中，甲方（含分支机构）的工作人员未经甲方有效书面

授权，无权以甲方的名义向乙方借款以及发生任何财务关系。反之，甲方不承担责任。

八、违约责任

乙方有下列情形之一的，乙方应向甲方支付违约金10000元/次，同

时甲方有权单方解除本合同，并不予返还保证金：

1、乙方在约定的时间内未完成自己开设“中域专卖店（旗舰店）”数量的；

2、乙方在约定的时间内未完成发展加盟商开设“中域专卖店”数量的；

3、乙方自己开设的或发展的加盟商开设的“中域专卖店（旗舰店）”形象不

符合甲方规定的标准及要求的；

4、乙方未完成约定的最低销售指标的；

5、乙方违反甲方的价格政策销售的；

6、乙方的专卖店（旗舰店）内销售本合同以外的商品的；

7、乙方在本合同约定范围以外销售本合同商品的；

8、乙方违反约定，擅自发布违反甲方营销政策的广告的合约一方单方面解除本合同的视为违约，违约方应赔偿合约对方的全

部经济损失。如因国家政策或发生人为不可抗力（如天灾）等情况，使合同不能继续履行的，甲乙双方互不追究。

九、履行保证金

本合同签订之日内，乙方须向甲方交付万元人民币，作为乙

方履行本合同的保证金。本协议终止时，甲方按合同约定将合同保证金全额（不计利息）退还乙方。如乙方单方提前终止本合同时，合同保证金则按合同的月份数平均摊分，以履行本合同的时间比例退还乙方相应的合同保证金额度（因不可抗力之原因而造成的合同中止除外）；如乙方违约甲方有权没收合同保证金，并取消其代理经营权。

十、争议的解决

本合同履行中，如发生争议，甲乙双方应首先通过友好协商解决，避免

发生不必要的损失。如协商无法解决的，双方一致同意因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均可提请广东省东莞市经济仲裁委员会进行仲裁。凡与本合同有关之法律诉讼，均由东莞市人民法院管辖。

十一、合同的补充

1、甲方的关于合同货品的营销政策、市场推广、价格通知、市场管理

等方面的文件（《通知》）均为本协议之附件，双方应共同遵守。

2、本合同未尽事宜或合同履行中出现的新情况，甲乙双方平等协商后

可另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

十二、合同生效及文本

本合同经双方签字盖章后并收到乙方合同保证金后生效，此合同期限

为年，有效期为年月日起至年月日止；合同期满后，乙方如需续签合同，必须在合同终止前60天提交书面申请；本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方：东莞中域服饰有限公司乙方：

法人代表：法人代表：

签字盖章：签字盖章：

合同签署地点：广东省东莞市虎门镇龙泉国际酒店乙方联系电话：

签定日期：年月日

**第四篇：代理商合同书**

代理商合同书

甲方：

乙方：

特约以下条款：

经双方认真协商，甲方同意聘乙方为辽宁省法库县的独家代理商。

一、甲方责任和义务

1、甲方必须保证辽宁省沈阳市法库县只有乙方一家独家代理商。

2、甲方不得无故进行涨价，根据市场行情,在调整价格时要提前15天通知乙方。

3、甲方负责乙方货物装车工作，运费由乙方承担。

4、到货时发现严重质量问题由甲方承担给予维修或更换，产生的费用由甲方承担。

5、为乙方提供宣传资料和奖牌及荣誉证书，监督局检验合格证书。

6、甲方承担产品的售后服务，运输费用由乙方承担。

三、乙方责任和义务

1、在到货乙方验收后，因现场量尺及安装所发生的错误，造成的损失由乙方负责。

2、乙方有责任和义务维护甲方的企业形象和信誉。

3乙方向甲方定货一律以电话方式为准，乙方须在定单上说明尺寸，型号，规格，数量。双方核对后方为生效。

4、乙方向甲方订购套装门时，采取全额付款给甲方。

四、售后服务：保修三年，（免漆B一年）终身维修。

五、质量标准和交货时间

1、质量标准：执行国家家装质量标准，绿色环保，无毒无害，外表感观好，色差符合标准，漆面附着力好，线型流畅，如因制作不合格造成损失由甲方负责。

2、交货日期：自签订日期起到发货日期为10-15天。特殊情况及发生不可抗力情况下除外。

六、上述条款，一经签字确定双方须共同遵守不得违约。

1、如有违约，依法承担违约责任（包赔对方损失的所有费用）。

2、如发生纠纷，双方协商解决，如无法沟通，可起诉到法院进行解决。

七、合同有效期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

甲方（代表人签字盖章）：

电话：

乙方（代表人签字盖章）：

电话：

合同签定日期：年月日

**第五篇：代理商合同**

大众出版代理合同

出版社：（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，就甲方指定大众类产品委托乙方在指定区域内总经销的事宜以及乙方开发的大众类图书产品与甲方合作出版事宜进行磋商，达成如下协议，共同遵守。

首席代理战略合作

第一条 代理产品

甲方指定。

第二条代理商的条件及代理授权

1、在具备良好的新华书店系统资源和民营渠道批销能力，并以大众类图书为主营产品；

2、法人代表或经营负责人具有良好的管理意识、市场意识、开拓精神和战略视野。

3、具备良好的图书推广营销、选题开发出版能力。

4、公司信誉、资信条件及主要经营者口碑良好。

6、有足够的资金实力和信心完成合同销售目标与出版目标。

7、甲方授权乙方为甲方指定代理产品在第三条销售量与代理价格

乙方保证在合同有效期内，在地区内确保销售甲方指定代理产品，并按照新华书店系统大众社科、生活以及科技类产品%、少儿类产品的销售折扣与乙方结算，当净销售总码洋达到 万元（销售指标）以上不足\_万元，甲方在上述结算折扣的基础上给予乙方净销售总码洋的作为奖励；当净销售总码洋达到万元以上不足\_万元，甲方在上述结算折扣的基础上给予乙方净销售总码洋的作为奖励；当净销售总码洋达到万元

以上，甲方在上述结算折扣的基础上给予乙方净销售总码洋的作为奖励；按照民营渠道大众社科、生活以及科技类产品、少儿类产品的销售折扣与乙方结算，当净销售总码洋达到万元（销售指标）以上不足万元，甲方在上述结算折扣的基础上给予乙方净销售总码洋的作为奖励；当净销售总码洋达到万元 以上不足\_万元，甲方在上述结算折扣的基础上给予乙方净销售总码洋的3%作为奖励；当净销售总码洋达到万元以上，甲方在上述结算折扣的基础上给予乙方净销售总码洋的作为奖励。

第四条合同有效期限：本合同自签字日起生效，有效期为一年，即年月日至年月日止，合同期满后双方若无异议，则本合同可以自动顺延。

第五条甲方义务

1、向乙方颁发大众出版首席代理商证书（牌匾），维护乙方对于指定代理产品总经销的各项权益，不得向除新华书店系统和图书馆供应商以外指定区域内的任何客户供货。新华书店系统现行按大众社科、科技类产品折结算、大众生活类产品折结算、少儿类产品折结算，并随时将代理区域内图书流向告知乙方，净销售总码洋（除农家书屋等特殊采购）全部计入首席代理商的销售任务。

2、向乙方提供高质量的、有特色和优势的代理产品。

3、向乙方提供开展代理及相应投标工作所必需的资料。

4、帮助乙方培训区域客户代表，使其获得代理产品的技术知识，能够为终端客户正确宣讲产品优势和销售政策并做好服务工作。

5、甲方推出新的后续代理产品时，有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方区域客户代表。

6、向乙方提供包括文字、图片、影像在内的推广宣传资料，与乙方共同制定地区营销方案、协助乙方做好推广、组稿工作。

7、协助并督促乙方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客户与代理产品相关的订单或投稿信息告知并转达乙方。

9、对于乙方提交的全部订单，甲方同意在该地区内具有优先发货权。

10、采取有效措施调解和处理规范市场的工作，共同提升市场运营能力与管理能力。

第六条甲方权利

1、有处理乙方违反市场规范问题的权力。

2、有审核乙方宣传推广材料和推广策略的权力。

3、有核定地区批销指导价的权力，即乙方对外销售折扣不得低于甲方供货折扣。

4、有参与商讨和指导乙方制定、实施策划组稿方案和营销推广方案的权力。

5、有获得乙方订单来源信息的权力，即乙方提交之订单应注明终端客户名称，如因乙方故意隐瞒终端客户信息造成的窜货行为，一经查实，甲方有权要求乙方按照发货码洋的20％进行赔偿。

6、甲方在收到其他经销商、终端客户对乙方的投诉后，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。

7、在代理期间未达到销售任务指标，甲方有权收回代理权。

第七条乙方义务

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，做好甲方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、特点、价格等，竞争对手的经营状况、策略、宣传、人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映、意见等。在甲方指导下做好终端用户对图书使用的意见和申诉的接受工作，每1个月需向甲方寄送工作报告一份。

3、乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。

4、乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作。所有甲方提供的图书宣传和营销指导方案等文件均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

5、乙方在协议的有效期内或协议终止后，不得泄露包括本合同在内的、图书出版与营销方面的甲方商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

6、按规定市场指导价制定价格体系，不得参与恶性低价竞标和经销活动。

7、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。

8、乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。

9、乙方应努力完成销售指标，并配合甲方开发指定区域内的图书产品，做好新华书店系统与民营渠道的建设与维护工作。

第八条乙方权力

1、享有本合同第二条约定区域内对指定产品的总经销权。

2、免费享有甲方提供的选题策划组织、营销策划指导和宣传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，乙方可以要求甲方提供一定的支持以获取订单。

4、乙方可以在甲方管理信息系统中随时查询代理产品的销售情况，如遇甲方原因造成的窜货，有权要求甲方按照发货码洋的20％进行赔偿。

5、乙方完成本合同各项要求的前提下，有同甲方签署下一代理合同的绝对优先权。

第九条发货和运输

1、每次订货的运费由甲方承担，由甲方负责打包发货并在指定时间内到货，运输方式由乙方确认后按照合同执行。退货的运费由乙方承担。

2、甲方应协助乙方处理发运过程中发生的有关问题，乙方应确保退货及时。

第十条付款方式

乙方与甲方根据大众类图书销售情形，按照账期个月结算，将超过账期的销售款全额汇

至甲方的指定账户。对于之后可能发生的退货以及图书损耗，甲方在事实清楚的情况下承诺予以认可。但乙方保证所订购图书的退货率不高于，否则甲方有权据此追究乙方的责任并赔偿甲方的经济损失。在乙方完成销售指标的基础上，甲方对于超结部分的返还于每年的月一次性结付。

双方严格遵守有关款项支付时间的约定，如有特殊情况延迟支付需事先沟通，但最晚不

得迟于支付时间十五天以上，如超出一天，则按每天1‰的标准计算滞纳金。

第十一条违约责任

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七条第三款、第七条第七款之规定，甲方有权停止其指定代理产品的总经销资格。

3、乙方若违反本合同第七条第四款、第七条第八款之规定，甲方有权取消其指定代理产品的总经销资格，并承担由此引发的一切经济损失及法律后果。

第十二条本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

第十三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，由甲方所在地人民法院管辖。

第十四条本合同一式两份，双方各执一份。本合同自双方签字之日起生效后，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。

第十五条甲方若有新的代理产品，原则上默认按照产品线进行增补，或者双方可另签署补充协议。

第十六条本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

甲方：乙方：

法人代表：法人代表：

年月日年月日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找