# 最新区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书(20篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-08-10

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇一代表：地址：电话：...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇一**

代表：

地址：

电话：

乙方：

代表：

地址：

电话：

经甲、乙双方共同友好协商，就乙方与甲方的业务代理合作达成如下协议：

1、甲方提供网络服务器（服务器配置应在piii1g、512m、40g以上），从事提供域名注册、虚拟主机、企业邮箱、在线推广等服务，并提供相应的技术支持，乙方从甲方代理相应的服务提供给第三方，并支付给甲方由甲乙双方商定的代理合作费用。

2、甲乙双方提供相关的技术支持和客户服务。甲乙双方可与客户签订合同并保证甲乙双方利益，负责确保不违反中华人民共和国的政策、法律和法规，如果甲乙双方或甲乙双方的客户违反合约或违法，甲乙双方均有权终止服务。

1、甲方向乙方提供的单台服务器带宽不低于100m接入标准，机房的主干网接入带宽不低于2g接入标准，甲方需确保服务器的高速及安全的运行。

2、甲方有义务为乙方提供国际及国内域名注册服务。

3、甲方有义务支持乙方为客户提供有偿技术支持与培训，其中包括信息管理员培训，网页制作设计员培训等。

4、甲方向乙方提供完整的售后服务，各项产品的售后服务由相应产品的服务合同规定，非特殊情况下，甲方的售后服务只对乙方，不直接面向乙方的客户。

5、甲方无权监督乙方对客户的报价。

6、对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与其客的纠纷、争议等，也不对其客户的任何损失负责。

7、甲方应在账户到期前及时向乙方发出账单及催款通知。

8、甲方可参照乙方提供网络应用软件的报价运作，如果市场及多方面因素需要，可双方商议后定价。

1、乙方应提交基本的合法有效证件，法人提交营业执照复印件，个人提交身份证复印件，机构或团体提交相应有效证件。

2、乙方向客户提供所代理的产品和服务，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益和声誉。

3、乙方可参照甲方的市场建议报价运作，如果市场及多方面因素需要，可另行定价。

4、对客户空间的内容无权以任何形式进行干预，如有纠纷可由甲方来协调。

5、乙方的虚拟主机和在线推广业务从市场价与代理报价差额，直接取得合理利润。

6、乙方应及时为所代理的产品和服务付款及续费，乙方未按时付款或未及时续费所造成的服务被停止或数据被删除损失，皆由乙方自行负责。

7、乙方应及时支付给甲方域名注册及虚拟主机的租用费用，如对所需支付费用有疑问，乙方有权向甲方提出查实要求。

8、本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

1、乙方成为甲方代理商的最低预付金额是\_\_\_\_\_\_元人民币，乙方在向甲方委托首次业务之前，须将至少\_\_\_\_\_\_元人民币以有效方式汇到甲方的银行账号，之后发生的业务逐笔从其中扣除。

2、甲方在收到乙方款项后的\_\_\_\_\_\_个工作日内将发票寄出给乙方，并做相应的预付款确认，以保证乙方正常的后续服务工作。该预付款供产品和服务消费使用，不可移作它用，亦不退还。

3、乙方向虚拟主机和在线推广等用户出据发票，甲方按乙方交付给甲方实际服务费向乙方出据发票。

4、如乙方在甲方的预付款余额因抵扣代理费而不足\_\_\_\_\_\_元时，乙方应在\_\_\_\_\_\_个工作日内补足。

1、甲乙双方在业务合作范围内所提供的服务和设备必须严格按照本协议上的条例执行。如果甲乙双方一方违约，另一方有权解除协议并要求原价的\_\_\_\_\_\_倍赔偿。

2、甲乙双方在合作业务内容及价格发生改变，双方应将提前\_\_\_\_\_\_天通知并协商。否则在没被通知期间的业务按原制定价格和内容执行。

3、乙方按虚拟主机合作报价交付给甲方服务费后，甲方必须按照协议规定，在当日内开通此项服务。如果违约按照1天付此项业务费用\_\_\_\_\_\_%的违约金。

4、甲方在解决乙方虚拟主机和企业邮箱（新浪邮箱除外）的问题时没有按时完成，或遭到乙方虚拟主机和企业邮箱客户投诉并造成客户损失的每次甲方要向乙方付此项业务费用\_\_\_\_\_\_%的违约金。

1、甲乙双方不担保所有任何快速或有特殊商业目地的服务，如客户有任何文件丢失，传输错误，数据丢失及时间延误的情况，甲乙双方不负任何法律责任。

2、因不可抗力或者其他意外事件，使得本协议条款的履行不可能、不必要或者无意义的，遭受不可抗力、意外事件的一方不承担责任。

3、不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行等以及社会事件如战争、动乱、政府行为、电信网络问题、黑客的非法攻击等等。

本协议在下述情形下解除，提出解除协议的一方应提前\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

5、因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任一方可以解除本协议。

6、订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

7、一方未履行或违反依据本合所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同。合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

1、本协议有效期为\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

2、本协议代表双方的共同利益，一切疑难纠纷以本协议为主，本协议高于其它相违的书面或口头协议。本协议一式\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_\_\_\_份，经签字、盖章后生效，两份协议具同等效力。

3、除非双方另有明确规定，本合同传真件有效。

甲方（签章）：

代表人（签字）：

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方（签章）：

代表人（签字）：

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇二**

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

英文名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

英文名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

协议编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方共同友好协商，就乙方与甲方的业务合作达成如下协议：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、概述：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方各自作为独立的合同一方。

甲方提供网络服务器(服务器配置应在piii1g、512m、40g以上)，从事提供域名注册、虚拟主机、企业邮箱、在线推广等服务，并提供相应的技术支持，乙方从甲方代理相应的服务提供给第三方，并支付给甲方由甲乙双方商定的代理合作费用。

甲乙双方提供相关的技术支持和客户服务。甲乙双方可与客户签订合同并保证甲乙双方利益，负责确保不违反中华人民共和国的政策、法律和法规，如果甲乙双方或甲乙双方的客户违反合约或违法，甲乙双方均有权终止服务。

二、甲方权益责任

1、甲方向乙方提供的单台服务器带宽不低于100m接入标准，机房的主干网接入带宽不低于2g接入标准，甲方需确保服务器的高速及安全的运行。

2、甲方有义务为乙方提供国际及国内域名注册服务。

3、甲方有义务支持乙方为客户提供有偿技术支持与培训，其中包括信息管理员培训，网页制作设计员培训等。

4、甲方向乙方提供完整的售后服务，各项产品的售后服务由相应产品的服务合同规定，非特殊情况下，甲方的售后服务只对乙方，不直接面向乙方的客户。

5、甲方无权监督乙方对客户的报价。

6、对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与其客的纠纷、争议等，也不对其客户的任何损失负责。

7、甲方应在帐户到期前及时向乙方发出帐单及催款通知。

8、甲方可参照乙方提供网络应用软件的报价运作，如果市场及多方面因素需要，可双方商议后定价。

三、乙方权益及责任

1、乙方应提交基本的合法有效证件，法人提交营业执照复印件，个人提交身份证复印件，机构或团体提交相应有效证件。

2、乙方向客户提供所代理的产品和服务，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益和声誉。

3、乙方可参照甲方的市场建议报价运作，如果市场及多方面因素需要，可另行定价。

4、对客户空间的内容无权以任何形式进行干预，如有纠纷可由甲方来协调。

5、乙方的虚拟主机和在线推广业务从市场价与代理报价差额，直接取得合理利润。

6、乙方应及时为所代理的产品和服务付款及续费，乙方未按时付款或未及时续费所造成的服务被停止或数据被删除损失，皆由乙方自行负责。

7、乙方应及时支付给甲方域名注册及虚拟主机的租用费用，如对所需支付费用有疑问，乙方有权向甲方提出查实要求。

8、本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

四、合作业务内容(合作价格见附件)

五、结算方式

1、乙方成为甲方代理商的最低预付金额是1000元人民币，乙方在向甲方委托首次业务之前，须将至少1000元人民币以有效方式汇到甲方的银行账号，之后发生的业务逐笔从其中扣除。

2、甲方在收到乙方款项后的两个工作日内将发票寄出给乙方，并做相应的预付款确认，以保证乙方正常的后续服务工作。该预付款供产品和服务消费使用，不可移作它用，亦不退还。

3、乙方向虚拟主机和在线推广等用户出据发票，甲方按乙方交付给甲方实际服务费向乙方出据发票。

4、如乙方在甲方的预付款余额因抵扣代理费而不足200元时，乙方应在五个工作日内补足。

六、违约责任

1、甲乙双方在业务合作范围内所提供的服务和设备必须严格按照本协议上的条例执行。如果甲乙双方一方违约，另一方有权解除协议并要求原价的双倍赔偿。

2、甲乙双方在合作业务内容及价格发生改变，双方应将提前15天通知并协商。否则在没被通知期间的业务按原制定价格和内容执行。

3、乙方按虚拟主机合作报价交付给甲方服务费后，甲方必须按照协议规定，在当日内开通此项服务。如果违约按照1天付此项业务费用5%的违约金。

4、甲方在解决乙方虚拟主机和企业邮箱(新浪邮箱除外)的问题时没有按时完成，或遭到乙方虚拟主机和企业邮箱客户投诉并造成客户损失的每次甲方要向乙方付此项业务费用5%的违约金。

七、非担保条款：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方不担保所有任何快速或有特殊商业目地的服务，如客户有任何文件丢失，传输错误，数据丢失及时间延误的情况，甲乙双方不负任何法律责任。

因不可抗力或者其他意外事件，使得本服务条款的履行不可能、不必要或者无意义的，遭受不可抗力、意外事件的一方不承担责任。

不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行等以及社会事件如战争、动乱、政府行为、电信网络问题、黑客的非法攻击等等。

八、协议终止

本协在下述情形下解除，提出解除协议的一方应提前一个月以书面形式通知另一方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

5、因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任一方可以解除本协议

6、订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容;订立本议所依据的客观情况发生重大变化，致使本议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

7、一方未履行或违反依据本合所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同。合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

九、有关本协议及有效期

本协议有效期为二年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_\_ 日至 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_\_ 日。

本协议代表双方的共同利益，一切疑难纠纷以本协议为主，本协议高于其它相违的书面或口头协议。本协议一式两份，甲乙双方各持一份，经签字、盖章后生效，两份协议具同等效力。

除非双方另有明确规定，本合同传真件有效。

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇三**

甲方：

代表：

地址：

电话：

乙方：

代表：

地址：

电话：

经甲、乙双方共同友好协商，就乙方与甲方的业务代理合作达成如下协议：

一、合作内容

1、甲方提供网络服务器（服务器配置应在piii1g、512m、40g以上），从事提供域名注册、虚拟主机、企业邮箱、在线推广等服务，并提供相应的技术支持，乙方从甲方代理相应的服务提供给第三方，并支付给甲方由甲乙双方商定的代理合作费用。

2、甲乙双方提供相关的技术支持和客户服务。甲乙双方可与客户签订合同并保证甲乙双方利益，负责确保不违反中华人民共和国的政策、法律和法规，如果甲乙双方或甲乙双方的客户违反合约或违法，甲乙双方均有权终止服务。

二、甲方权益责任

1、甲方向乙方提供的单台服务器带宽不低于100m接入标准，机房的主干网接入带宽不低于2g接入标准，甲方需确保服务器的高速及安全的运行。

2、甲方有义务为乙方提供国际及国内域名注册服务。

3、甲方有义务支持乙方为客户提供有偿技术支持与培训，其中包括信息管理员培训，网页制作设计员培训等。

4、甲方向乙方提供完整的售后服务，各项产品的售后服务由相应产品的服务合同规定，非特殊情况下，甲方的售后服务只对乙方，不直接面向乙方的客户。

5、甲方无权监督乙方对客户的报价。

6、对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与其客的纠纷、争议等，也不对其客户的任何损失负责。

7、甲方应在账户到期前及时向乙方发出账单及催款通知。

8、甲方可参照乙方提供网络应用软件的报价运作，如果市场及多方面因素需要，可双方商议后定价。

三、乙方权益及责任

1、乙方应提交基本的合法有效证件，法人提交营业执照复印件，个人提交身份证复印件，机构或团体提交相应有效证件。

2、乙方向客户提供所代理的产品和服务，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益和声誉。

3、乙方可参照甲方的市场建议报价运作，如果市场及多方面因素需要，可另行定价。

4、对客户空间的内容无权以任何形式进行干预，如有纠纷可由甲方来协调。

5、乙方的虚拟主机和在线推广业务从市场价与代理报价差额，直接取得合理利润。

6、乙方应及时为所代理的产品和服务付款及续费，乙方未按时付款或未及时续费所造成的服务被停止或数据被删除损失，皆由乙方自行负责。

7、乙方应及时支付给甲方域名注册及虚拟主机的租用费用，如对所需支付费用有疑问，乙方有权向甲方提出查实要求。

8、本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

四、结算方式

1、乙方成为甲方代理商的最低预付金额是\_\_\_\_\_\_元人民币，乙方在向甲方委托首次业务之前，须将至少\_\_\_\_\_\_元人民币以有效方式汇到甲方的银行账号，之后发生的业务逐笔从其中扣除。

2、甲方在收到乙方款项后的\_\_\_\_\_\_个工作日内将发票寄出给乙方，并做相应的预付款确认，以保证乙方正常的后续服务工作。该预付款\_\_\_\_\_品和服务消费使用，不可移作它用，亦不退还。

3、乙方向虚拟主机和在线推广等用户出据发票，甲方按乙方交付给甲方实际服务费向乙方出据发票。

4、如乙方在甲方的预付款余额因抵扣代理费而不足\_\_\_\_\_\_元时，乙方应在\_\_\_\_\_\_个工作日内补足。

五、违约责任

1、甲乙双方在业务合作范围内所提供的服务和设备必须严格按照本协议上的条例执行。如果甲乙双方一方违约，另一方有权解除协议并要求原价的\_\_\_\_\_\_倍赔偿。

2、甲乙双方在合作业务内容及价格发生改变，双方应将提前\_\_\_\_\_\_天通知并协商。否则在没被通知期间的业务按原制定价格和内容执行。

3、乙方按虚拟主机合作报价交付给甲方服务费后，甲方必须按照协议规定，在当日内开通此项服务。如果违约按照1天付此项业务费用\_\_\_\_\_\_%的违约金。

4、甲方在解决乙方虚拟主机和企业邮箱（新浪邮箱除外）的问题时没有按时完成，或遭到乙方虚拟主机和企业邮箱客户投诉并造成客户损失的每次甲方要向乙方付此项业务费用\_\_\_\_\_\_%的违约金。

六、非担保条款

1、甲乙双方不担保所有任何快速或有特殊商业目地的服务，如客户有任何文件丢失，传输错误，数据丢失及时间延误的情况，甲乙双方不负任何法律责任。

2、因不可抗力或者其他意外事件，使得本协议条款的履行不可能、不必要或者无意义的，遭受不可抗力、意外事件的一方不承担责任。

3、不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行等以及社会事件如战争、\_\_\_\_\_、政府行为、电信网络问题、黑客的非法攻击等等。

七、协议终止

本协议在下述情形下解除，提出解除协议的一方应提前\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

5、因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任一方可以解除本协议。

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇四**

甲方名称：

英文名称：

乙方名称：

英文名称：

协议编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方共同友好协商，就乙方与甲方的业务合作达成如下协议：

一、概述：

甲乙双方各自作为独立的合同一方。

甲方提供网络服务器（服务器配置应在piii1g、512m、40g以上），从事提供域名注册、虚拟主机、企业邮箱、在线推广等服务，并提供相应的技术支持，乙方从甲方代理相应的服务提供给第三方，并支付给甲方由甲乙双方商定的代理合作费用。

甲乙双方提供相关的技术支持和客户服务。甲乙双方可与客户签订合同并保证甲乙双方利益，负责确保不违反中华人民共和国的政策、法律和法规，如果甲乙双方或甲乙双方的客户违反合约或违法，甲乙双方均有权终止服务。

二、甲方权益责任

1、甲方向乙方提供的单台服务器带宽不低于100m接入标准，机房的主干网接入带宽不低于2g接入标准，甲方需确保服务器的高速及安全的运行。

2、甲方有义务为乙方提供国际及国内域名注册服务。

3、甲方有义务支持乙方为客户提供有偿技术支持与培训，其中包括信息管理员培训，网页制作设计员培训等。

4、甲方向乙方提供完整的售后服务，各项产品的售后服务由相应产品的服务合同规定，非特殊情况下，甲方的售后服务只对乙方，不直接面向乙方的客户。

5、甲方无权监督乙方对客户的报价。

6、对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与其客的纠纷、争议等，也不对其客户的任何损失负责。

7、甲方应在帐户到期前及时向乙方发出帐单及催款通知。

8、甲方可参照乙方提供网络应用软件的报价运作，如果市场及多方面因素需要，可双方商议后定价。

三、乙方权益及责任

1、乙方应提交基本的合法有效证件，法人提交营业执照复印件，个人提交身份证复印件，机构或团体提交相应有效证件。

2、乙方向客户提供所代理的产品和服务，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益和声誉。

3、乙方可参照甲方的市场建议报价运作，如果市场及多方面因素需要，可另行定价。

4、对客户空间的内容无权以任何形式进行干预，如有纠纷可由甲方来协调。

5、乙方的虚拟主机和在线推广业务从市场价与代理报价差额，直接取得合理利润。

6、乙方应及时为所代理的产品和服务付款及续费，乙方未按时付款或未及时续费所造成的服务被停止或数据被删除损失，皆由乙方自行负责。

7、乙方应及时支付给甲方域名注册及虚拟主机的租用费用，如对所需支付费用有疑问，乙方有权向甲方提出查实要求。

8、本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

四、合作业务内容（合作价格见附件）

五、结算方式

1、乙方成为甲方代理商的最低预付金额是1000元人民币，乙方在向甲方委托首次业务之前，须将至少1000元人民币以有效方式汇到甲方的银行账号，之后发生的业务逐笔从其中扣除。

2、甲方在收到乙方款项后的两个工作日内将发票寄出给乙方，并做相应的预付款确认，以保证乙方正常的后续服务工作。该预付款供产品和服务消费使用，不可移作它用，亦不退还。

3、乙方向虚拟主机和在线推广等用户出据发票，甲方按乙方交付给甲方实际服务费向乙方出据发票。

4、如乙方在甲方的预付款余额因抵扣代理费而不足200元时，乙方应在五个工作日内补足。

六、违约责任

1、甲乙双方在业务合作范围内所提供的服务和设备必须严格按照本协议上的条例执行。如果甲乙双方一方违约，另一方有权解除协议并要求原价的双倍赔偿。

2、甲乙双方在合作业务内容及价格发生改变，双方应将提前15天通知并协商。否则在没被通知期间的业务按原制定价格和内容执行。

3、乙方按虚拟主机合作报价交付给甲方服务费后，甲方必须按照协议规定，在当日内开通此项服务。如果违约按照1天付此项业务费用5%的违约金。

4、甲方在解决乙方虚拟主机和企业邮箱（新浪邮箱除外）的问题时没有按时完成，或遭到乙方虚拟主机和企业邮箱客户投诉并造成客户损失的每次甲方要向乙方付此项业务费用5%的违约金。

七、非担保条款：

甲乙双方不担保所有任何快速或有特殊商业目地的服务，如客户有任何文件丢失，传输错误，数据丢失及时间延误的情况，甲乙双方不负任何法律责任。

因不可抗力或者其他意外事件，使得本服务条款的履行不可能、不必要或者无意义的，遭受不可抗力、意外事件的一方不承担责任。

不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行等以及社会事件如战争、动乱、政府行为、电信网络问题、黑客的非法攻击等等。

八、协议终止

本协在下述情形下解除，提出解除协议的一方应提前一个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

5、因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任一方可以解除本协议

6、订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本议所依据的客观情况发生重大变化，致使本议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

7、一方未履行或违反依据本合所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同。合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

九、有关本协议及有效期

本协议有效期为二年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

本协议代表双方的共同利益，一切疑难纠纷以本协议为主，本协议高于其它相违的书面或口头协议。本协议一式两份，甲乙双方各持一份，经签字、盖章后生效，两份协议具同等效力。

除非双方另有明确规定，本合同传真件有效。

甲方：签章：

联系地址：

地址：

邮政编码：

联系人：

联系电话：

传真：

开户行：

帐号：

网址：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：签章：

联系地址：

地址：

邮政编码：

联系人：

联系电话：

传真：

开户行：

帐号：

网址：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇五**

甲方：代表：地址：电话：乙方：代表：地址：电话：风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。 经甲、乙双方共同友好协商，就乙方与甲方的业务代理合作达成如下协议：

一、合作内容

1、甲方提供网络服务器（服务器配置应在1g、51

2、40g以上），从事提供域名注册、虚拟主机、企业邮箱、在线推广等服务，并提供相应的技术支持，乙方从甲方代理相应的服务提供给第三方，并支付给甲方由甲乙双方商定的代理合作费用。

2、甲乙双方提供相关的技术支持和客户服务。甲乙双方可与客户签订合同并保证甲乙双方利益，负责确保不违反中华人民共和国的政策、法律和法规，如果甲乙双方或甲乙双方的客户违反合约或违法，甲乙双方均有权终止服务。

二、甲方权益责任风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

1、甲方向乙方提供的单台服务器带宽不低于100接入标准，机房的主干网接入带宽不低于2g接入标准，甲方需确保服务器的高速及安全的运行。

2、甲方有义务为乙方提供国际及国内域名注册服务。

3、甲方有义务支持乙方为客户提供有偿技术支持与培训，其中包括信息管理员培训，网页制作设计员培训等。

4、甲方向乙方提供完整的售后服务，各项产品的售后服务由相应产品的服务合同规定，非特殊情况下，甲方的售后服务只对乙方，不直接面向乙方的客户。

5、甲方无权监督乙方对客户的报价。

6、对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与其客的纠纷、争议等，也不对其客户的任何损失负责。

7、甲方应在账户到期前及时向乙方发出账单及催款通知。

8、甲方可参照乙方提供网络应用软件的报价运作，如果市场及多方面因素需要，可双方商议后定价。

三、乙方权益及责任

1、乙方应提交基本的合法有效证件，法人提交营业执照复印件，个人提交身份证复印件，机构或团体提交相应有效证件。

2、乙方向客户提供所代理的产品和服务，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益和声誉。

3、乙方可参照甲方的市场建议报价运作，如果市场及多方面因素需要，可另行定价。

4、对客户空间的内容无权以任何形式进行干预，如有纠纷可由甲方来协调。

5、乙方的虚拟主机和在线推广业务从市场价与代理报价差额，直接取得合理利润。

6、乙方应及时为所代理的产品和服务付款及续费，乙方未按时付款或未及时续费所造成的服务被停止或数据被删除损失，皆由乙方自行负责。

7、乙方应及时支付给甲方域名注册及虚拟主机的租用费用，如对所需支付费用有疑问，乙方有权向甲方提出查实要求。

8、本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

四、结算方式

1、乙方成为甲方代理商的最低预付金额是\_\_\_\_\_\_元人民币，乙方在向甲方委托首次业务之前，须将至少\_\_\_\_\_\_元人民币以有效方式汇到甲方的银行账号，之后发生的业务逐笔从其中扣除。

2、甲方在收到乙方款项后的\_\_\_\_\_\_个工作日内将发票寄出给乙方，并做相应的预付款确认，以保证乙方正常的后续服务工作。该预付款供产品和服务消费使用，不可移作它用，亦不退还。

3、乙方向虚拟主机和在线推广等用户出据发票，甲方按乙方交付给甲方实际服务费向乙方出据发票。

4、如乙方在甲方的预付款余额因抵扣代理费而不足\_\_\_\_\_\_元时，乙方应在\_\_\_\_\_\_个工作日内补足。

五、违约责任风险提示：

合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。

1、甲乙双方在业务合作范围内所提供的服务和设备必须严格按照本协议上的条例执行。如果甲乙双方一方违约，另一方有权解除协议并要求原价的\_\_\_\_\_\_倍赔偿。

2、甲乙双方在合作业务内容及价格发生改变，双方应将提前\_\_\_\_\_\_天通知并协商。否则在没被通知期间的业务按原制定价格和内容执行。

3、乙方按虚拟主机合作报价交付给甲方服务费后，甲方必须按照协议规定，在当日内开通此项服务。如果违约按照1天付此项业务费用\_\_\_\_\_\_%的违约金。

4、甲方在解决乙方虚拟主机和企业邮箱（新浪邮箱除外）的问题时没有按时完成，或遭到乙方虚拟主机和企业邮箱客户投诉并造成客户损失的每次甲方要向乙方付此项业务费用\_\_\_\_\_\_%的违约金。

六、非担保条款

1、甲乙双方不担保所有任何快速或有特殊商业目地的服务，如客户有任何文件丢失，传输错误，数据丢失及时间延误的情况，甲乙双方不负任何法律责任。

2、因不可抗力或者其他意外事件，使得本协议条款的履行不可能、不必要或者无意义的，遭受不可抗力、意外事件的一方不承担责任。

3、不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行等以及社会事件如战争、动乱、政府行为、电信网络问题、黑客的非法攻击等等。

七、协议终止本协议在下述情形下解除，提出解除协议的一方应提前\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

5、因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任一方可以解除本协议。

6、订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

7、一方未履行或违反依据本合所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同。合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

八、有关本协议及有效期

1、本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2、本协议代表双方的共同利益，一切疑难纠纷以本协议为主，本协议高于其它相违的书面或口头协议。本协议一式\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_\_\_\_份，经签字、盖章后生效，两份协议具同等效力。

3、除非双方另有明确规定，本合同传真件有效。甲方（签章）：代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日乙方（签章）：代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇六**

甲方：住址：身份证号码：联系电话：传真：乙方：住址：法定代表人：联系电话：传真：风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。 经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_\_（简称产品）的独家代理权授予代理方（简称代理人）。代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_市（区）。

第一条 法律适用本协议的签订、履行均适用\_\_\_\_\_\_\_\_国之现行法律。

第二条 代理人的职责风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。 代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围代理人是\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条 广告和展览会为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条 代理人的财务责任

1、代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

2、未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户意见代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

第七条 提供信息代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

1、代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

2、此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

第九条 保密风险提示：

应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。

1、代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

2、所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第十条 分包代理代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的保护代理人发现

第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十二条 独家销售权的范围制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按

第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 技术帮助制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

第十四条 留置权代理人对制造商的财产无留置权。

第十五条 佣金数额代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

第十六条 平分佣金两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于x一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十七条 商业失败、合约终止代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十八条 佣金计算方法佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家回收的关税等应另开支票。

第十九条 佣金的索取权代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第二十条 支付佣金的时间制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十一条 支付佣金的货币佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十二条 排除其他报酬代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按

第十八条之规定支付佣金。

第二十三条 协议期限本协议在双方签字后生效。协议执行\_\_\_\_\_\_\_\_年后，一方提前\_\_\_\_\_个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前\_\_\_\_个月通知，于下年的\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止。

第二十四条 提前终止根据

第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的\_\_\_\_\_\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十五条 存货的退回协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

第二十六条 未完之商务协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按

第十五条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十七条 赔偿协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十八条 变更本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十九条 禁止转让本协议未经事先协商不得转让。

第三十条 仲裁风险提示：

合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。 双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交\_\_\_\_\_\_\_\_国仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败承担。

第三十一条 其他未尽事宜经双方共同协商后作补充，补充条款同具本协议法律效力。

第三十二条 本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。甲方：法定代表人签字：签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日乙方：法定代表人签字：签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一章 总则

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，共同推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司(以下简称甲方)和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称乙方)。本着互惠互利的原则，通过友好协商，同意在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省区域合作，授权为\_\_\_\_\_\_教育软件在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市/县的总代理(独家)，特订立本合同。

第二章 合作经营的目的

合作经营的目的是：采用科学的经营管理方法推广“\_\_\_\_\_\_”教育软件，提高服务水平，使合作各方获得满意的经济效益。在合作所属区域内建立完善的\_\_\_\_\_\_教育软件销售及技术服务体系。由乙方负责所属区域内的\_\_\_\_\_\_教育软件的市场销售工作并协助甲方做好产品售后技术服务工作。

第三章 双方权利及义务

一、甲方提供的产品具有合法版权，符合一般软件产品所应具有的易操作、易使用、无瑕疵等特点。

二、乙方应尊重甲方的软件著作权，不得有对甲方软件进行解密、复制等行为。

三、甲方应向乙方提供必要的技术支持，对乙方的有关人员进行培训和技术指导。

四、在甲乙双方合作关系存续期间，乙方应就得到的与双方公司有关的信息予以保密，属于保密范畴的信息包括：产品结算价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术信息、展会信息等，以上信息未经双方协商许可，乙方不得向第三方泄密。

五、专业代理商必须保证推广产品品牌的唯一性，即在同类教育软件类中只(代理、oem)推广\_\_\_\_\_\_教育软件。同时保证杜绝跨区域串货销售和恶意竞价等损害渠道体系正常健康秩序的行为。

六、签定合同起乙方需交\_\_\_\_\_元代理押金(做为货款)

第四章 产品的供销

一、甲方为乙方提供\_\_\_\_\_\_教育系列软件，双方根据市场推广情况按如下表进行结算，其中结算价是按甲方的统一市场报价百分比。

订货量\_\_\_\_\_万元以上\_\_\_\_\_万元以下\_\_\_\_\_万元以下\_\_\_\_\_万元以上

结算价\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%

二、乙方使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省办事处的名义从事一切有关销售\_\_\_\_\_\_教育软件的合法商业活动。乙方负责此软件在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省范围内的推广工作，甲乙双方携手努力，树立“\_\_\_\_\_\_”的良好形象。甲方不在省范围内直接进行产品销售活动。

三、货款支付：在甲乙双方合作期限内，乙方保证验货后90天内一次性结清货款现款。

四、产品提供：在合同期内甲方确认接到乙方当次订单后，在3个工作日内提供相应的合格产品;同时，开具产品销售全额发票。

第五章 产品

甲方在软件开发上，保证在资金、人力、物力上的投入，以确保甲方产品的技术领先优势，新产品上市后及时将新产品的相关资料提供给乙方。为了使产品符合用户特殊要求，甲方可按照乙方(或直接用户)要求对产品进行调整和修改，详细费用标准由双方协商。乙方应及时反馈用户对产品的意见和建议。请参见《软件再开发管理办法》。

第六章 培训及技术支持

乙方应配备专人负责甲方产品的策划、销售和技术支持。甲方负责前期对乙方人员的产品的技术性能、特点，为乙方提供详细的安装、使用及培训资料，保证乙方能独立使用和推广该产品。甲方在\_\_\_\_\_\_及当地定期举行高级培训班，对乙方的销售人员和技术人员进行营销技巧、技术维护等方面的培训。甲方在\_\_\_\_\_\_成立技术支持中心，负责为乙方提供技术咨询及技术服务。详细请参见《\_\_\_\_\_\_对外技术服务培训准则》。

第七章 违约责任

一、用户在使用甲方提供的产品过程中出现因软件本身程序错误而造成的质量问题，甲方将积极配合乙方进行相应的改动，达到用户的使用要求。

二、乙方不按本约定期限、数额支付甲方应付货款，延付部分按每日2‰计算违约金，直至结清为止。

三、甲乙双方中任何一方违反本协议规定之内容者，在接到利益受损一方发来的违约通知十日内仍未实行履约者，利益受损一方可无条件终止本协议及合作关系。

第八章 升级换代及维护

产品升级时，版本性升级时，甲方将提供升级服务;非版本性升级时，甲方将提供全套新产品，收回老产品，并收取产品的差价(或升级费)，具体操作见届时发布的升级办法。乙方有责任协助甲方对所售产品提供售后服务和技术支持，如遇到无法解决的问题，有义务和责任将甲方指定的技术支援中心或\_\_\_\_\_\_公司技术部联系方式向用户提供。直接用户的产品的维修及维护请参考《软件售后服务办法》。

第九章 其它

一、协议自双方签字之日起，有效期为一年。

二、未尽事宜甲乙双方应积极协商解决。

三、本协议一式两份，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司制定，甲乙双方各执一份，签章生效，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司

(盖章)

代表人签字：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省办事处

(盖章)

代表人签字：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇八**

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

英文名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

英文名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

协议编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方共同友好协商，就乙方与甲方的业务合作达成如下协议：

一、概述：

甲乙双方各自作为独立的合同一方。

甲方提供网络服务器(服务器配置应在piii1g、512m、40g以上)，从事提供域名注册、虚拟主机、企业邮箱、在线推广等服务，并提供相应的技术支持，乙方从甲方代理相应的服务提供给第三方，并支付给甲方由甲乙双方商定的代理合作费用。

甲乙双方提供相关的技术支持和客户服务。甲乙双方可与客户签订合同并保证甲乙双方利益，负责确保不违反中华人民共和国的政策、法律和法规，如果甲乙双方或甲乙双方的客户违反合约或违法，甲乙双方均有权终止服务。

二、甲方权益责任

1、甲方向乙方提供的单台服务器带宽不低于100m接入标准，机房的主干网接入带宽不低于2g接入标准，甲方需确保服务器的高速及安全的运行。

2、甲方有义务为乙方提供国际及国内域名注册服务。

3、甲方有义务支持乙方为客户提供有偿技术支持与培训，其中包括信息管理员培训，网页制作设计员培训等。

4、甲方向乙方提供完整的售后服务，各项产品的售后服务由相应产品的服务合同规定，非特殊情况下，甲方的售后服务只对乙方，不直接面向乙方的客户。

5、甲方无权监督乙方对客户的报价。

6、对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与其客的纠纷、争议等，也不对其客户的任何损失负责。

7、甲方应在帐户到期前及时向乙方发出帐单及催款通知。

8、甲方可参照乙方提供网络应用软件的报价运作，如果市场及多方面因素需要，可双方商议后定价。

三、乙方权益及责任

1、乙方应提交基本的合法有效证件，法人提交营业执照复印件，个人提交身份证复印件，机构或团体提交相应有效证件。

2、乙方向客户提供所代理的产品和服务，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中-保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益和声誉。

3、乙方可参照甲方的市场建议报价运作，如果市场及多方面因素需要,可另行定价.

4、对客户空间的内容无权以任何形式进行干预，如有纠纷可由甲方来协调。

5、乙方的虚拟主机和在线推广业务从市场价与代理报价差额，直接取得合理利润。

6、乙方应及时为所代理的产品和服务付款及续费，乙方未按时付款或未及时续费所造成的服务被停止或数据被删除损失，皆由乙方自行负责。

7、乙方应及时支付给甲方域名注册及虚拟主机的租用费用，如对所需支付费用有疑问，乙方有权向甲方提出查实要求。

8、本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

四、合作业务内容(合作价格见附件)

五、结算方式

1、乙方成为甲方代理商的最低预付金额是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币，乙方在向甲方委托首次业务之前，须将至少\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币以有效方式汇到甲方的银行账号，之后发生的业务逐笔从其中扣除。

2、甲方在收到乙方款项后的两个工作日内将发票寄出给乙方，并做相应的预付款确认，以保证乙方正常的后续服务工作。该预付款供产品和服务消费使用，不可移作它用，亦不退还。

3、乙方向虚拟主机和在线推广等用户出据发票，甲方按乙方交付给甲方实际服务费向乙方出据发票。

4、如乙方在甲方的预付款余额因抵扣代理费而不足200元时，乙方应在\_\_\_\_\_个工作日内补足。

六、违约责任

1、甲乙双方在业务合作范围内所提供的服务和设备必须严格按照本协议上的条例执行。如果甲乙双方一方违约，另一方有权解除协议并要求原价的双倍赔偿。

2、甲乙双方在合作业务内容及价格发生改变，双方应将提前15天通知并协商。否则在没被通知期间的业务按原制定价格和内容执行。

3、乙方按虚拟主机合作报价交付给甲方服务费后,甲方必须按照协议规定，在当日内开通此项服务。如果违约按照1天付此项业务费用5%的违约金。

4、甲方在解决乙方虚拟主机和企业邮箱(新-浪邮箱除外)的问题时没有按时完成，或遭到乙方虚拟主机和企业邮箱客户投诉并造成客户损失的每次甲方要向乙方付此项业务费用5%的违约金。

七、非担保条款：

甲乙双方不担保所有任何快速或有特殊商业目地的服务，如客户有任何文件丢失，传输错误，数据丢失及时间延误的情况，甲乙双方不负任何法律责任。

因不可抗力或者其他意外事件，使得本服务条款的履行不可能、不必要或者无意义的，遭受不可抗力、意外事件的一方不承担责任。

不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行等以及社会事件如战争、动乱、政府行为、电信网络问题、黑客的非法攻击等等。

八、协议终止

本协在下述情形下解除，提出解除协议的一方应提前一个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

5、因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任一方可以解除本协议

6、订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容;订立本议所依据的客观情况发生重大变化，致使本议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇九**

出口代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了发挥各自优势，共同做好出口创汇工作，本着“诚实、信用”的原则，甲、乙双方经过友好协商达成协议如下：

一、合作形式

1.乙方以其拥有的出口客户和渠道与甲方进行出口业务合作，乙方承诺其拥有的出口客户和渠道没有侵犯第三者的权益，进行的出口业务内容合法，无欺诈等行为，否则乙方承担最终的全部法律责任；

2.合作期间，乙方作为甲方的业务办事处或业务部对外从事出口业务并承担规定的义务；

3.合作期间，乙方以甲方名义从事出口业务必须遵循本协议的有关规定；

4.合作期间，甲方应对乙方的客户资料进行必要的保密，不得利用乙方的客户资源开展与乙方业务相关的业务；

5.甲方负责报关、报验、制单结汇等工作；

二、出口指标和相关考核

1.期限：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月。

2.乙方承诺完成年出口任务\_\_\_\_\_\_\_万美元。甲方按出口金额每美元收取代理费\_\_\_\_\_\_\_元人民币；或按等值的代理费进行买断，买断比例为1美元：\_\_\_\_\_\_人民币，采取买断式，乙方必须提供足额的增值税发票和专用缴款书。

三、基本规定

（一）甲方的权利和义务

1.按照甲方的标准合同格式负责对外出口合同的签订；

2.按照甲方标准合同格式与有关的供货单位签订代理出口合同；

3.负责报关、报验、投保、结汇以及有关文件的申领（应由乙方提供的文件除外）等工作,要求及时、准确；

4.按照代理出口合同约定的付款时间及时与供货单位结算货款；

5.按照本协议的有关规定及时向乙方分配其应得的利润。

（二）乙方的权利和义务

1.按照本协议业务操作的有关规定负责对外的磋商；

2.按照出口合同的有关规定负责出口货物的质量监督和把关工作，督促有关供货单位按时、按质交货并对有关供货方的质量承担担保连带责任；

3.及时向甲方提供与出口业务有关的文件或单据；

4.负责出口货物的安全收汇并对延迟收汇和不能收汇以及不能按时收汇核销承担全部的责任；

5.乙方应负责出口收汇核销单和出口退税文件的按时收回和交接工作。

6.乙方应负责逾期账款的催收工作并承担国外客户的理赔工作。

7.按照本协议的有关规定及时从甲方得到应分配的利润。

（三）业务操作的具体规定

1.由乙方具体负责出口业务的磋商和成交工作，对外签订出口合同须以甲方名义并使用甲方的标准出口合同格式。

2.出口合同的卖方和/或信用证的受益人是：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_股份有限公司

注:在t/t汇款的情况下,应要求客户在汇款单上注明出口合同号码。

4.合作期间，甲方先行预付部分资金或垫付费用及预先垫付的退税等应按实收取财务利息, 预先垫付的退税利息按照财务利息(5.75‰)/月息\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_个月收取；

5.甲方应认真制作有关的出运、报关、报验和结汇单据，做到“准确、完整、无误”；同时，应积极协作乙方及时申领和寄送有关文件；

6.货物须担保出运或单据须担保结汇，乙方须及时和客户联系并向甲方提供客户同意货物担保出运或接受单据不符并担保付款的书面文件；

7.合作期间，在货物按期、按质出运的情况下甲方应按照代理合同约定的付款时间及时与有关供货单位进行结算；

货款的结算时间如下：收到国外货款日后\_\_\_\_\_个工作日内（节假日例外）；货款结算必须符合下列条件：

a.货物必须已经出运；

b.货款结算的基本文件必须齐全，货款结算的基本文件包括：出口发票/增值税发票/专用缴款书/提单副本；

c.有关票据内容必须真实、有效（包括票据表面完整）；

d.结算的的数量、金额必须与出运的货物完全一致；

e.在代理出口或t/t付款条件下，货款必须已经收汇；

货款的支付：增值税发票、专用缴款书须符合开票资料的要求，有关开票资料将另行通知；如因业务需要，应开具发票企业的要求，须将货款付给其他企业的，必须有开具发票的企业填写代付委托书，并加盖企业公章；货款支付时，如受款单位与甲方存在欠款的，应按实扣回；

8.每笔出口贸易如有客户佣金部分，应在收到全部货款后及时支付给客户。

9.乙方应承担有关业务项下产生的费用如：结汇费用、国外运费、\_\_\_\_\_费、内陆费用、核销费、邮电费用、集港费用、银行利息等。

（四）利益结算与分配：乙方的利润和甲方代理费每笔结清并在该笔业务完全操作完成后（如安全结汇/费用清楚/单证票据齐全/退税核销文件按期退回等）\_\_\_\_\_天进行分配；利润分配时如乙方以前的业务中存在逾期帐款、库存或存在其他损失，应按实计入费用并在利润分配时从其利润中扣减；利润分配时乙方应提供必要的合法有效的票据。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十**

第一章?总则

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，共同推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司（以下简称甲方）和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）。本着互惠互利的原则，通过友好协商，同意在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省区域合作，授权为\_\_\_\_\_\_教育软件在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市/县的总代理（独家），特订立本合同。

第二章?合作经营的目的

合作经营的目的是：采用科学的经营管理方法推广“\_\_\_\_\_\_”教育软件，提高服务水平，使合作各方获得满意的经济效益。在合作所属区域内建立完善的\_\_\_\_\_\_教育软件销售及技术服务体系。由乙方负责所属区域内的\_\_\_\_\_\_教育软件的市场销售工作并协助甲方做好产品售后技术服务工作。

第三章?双方权利及义务

1、甲方提供的产品具有合法版权，符合一般软件产品所应具有的易操作、易使用、无瑕疵等特点。

2、乙方应尊重甲方的软件著作权，不得有对甲方软件进行解密、复制等行为。

3、甲方应向乙方提供必要的技术支持，对乙方的有关人员进行培训和技术指导。

4、在甲乙双方合作关系存续期间，乙方应就得到的与双方公司有关的信息予以保密，属于保密范畴的信息包括：产品结算价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术信息、展会信息等，以上信息未经双方协商许可，乙方不得向第三方泄密。

5、专业代理商必须保证推广产品品牌的唯一性，即在同类教育软件类中只（代理、oem）推广\_\_\_\_\_\_教育软件。同时保证杜绝跨区域串货销售和恶意竞价等损害渠道体系正常健康秩序的行为。

6、签定合同起乙方需交\_\_\_\_\_元代理押金（做为货款）

第四章?产品的供销

1、甲方为乙方提供\_\_\_\_\_\_教育系列软件，双方根据市场推广情况按如下表进行结算，其中结算价是按甲方的统一市场报价百分比。

订货量\_\_\_\_\_万元以上?\_\_\_\_\_万元以下\_\_\_\_\_万元以下\_\_\_\_\_万元以上

结算价\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%

2、乙方使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省办事处的名义从事一切有关销售\_\_\_\_\_\_教育软件的合法商业活动。乙方负责此软件在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省范围内的推广工作，甲乙双方携手努力，树立“\_\_\_\_\_\_”的良好形象。甲方不在省范围内直接进行产品销售活动。

3、货款支付：在甲乙双方合作期限内，乙方保证验货后90天内一次性结清货款现款。

4、产品提供：在合同期内甲方确认接到乙方当次订单后，在3个工作日内提供相应的合格产品；同时，开具产品销售全额发票。

第五章?产品

甲方在软件开发上，保证在资金、人力、物力上的投入，以确保甲方产品的技术领先优势，新产品上市后及时将新产品的相关资料提供给乙方。为了使产品符合用户特殊要求，甲方可按照乙方（或直接用户）要求对产品进行调整和修改，详细费用标准由双方协商。乙方应及时反馈用户对产品的意见和建议。请参见《软件再开发管理办法》。

第六章?培训及技术支持

乙方应配备专人负责甲方产品的策划、销售和技术支持。甲方负责前期对乙方人员的产品的技术性能、特点，为乙方提供详细的安装、使用及培训资料，保证乙方能\_\_\_\_\_使用和推广该产品。甲方在\_\_\_\_\_\_及当地定期举行高级培训班，对乙方的销售人员和技术人员进行营销技巧、技术维护等方面的培训。甲方在\_\_\_\_\_\_成立技术支持中心，负责为乙方提供技术咨询及技术服务。详细请参见《\_\_\_\_\_\_对外技术服务培训准则》。

第七章?违约责任

1、用户在使用甲方提供的产品过程中出现因软件本身程序错误而造成的质量问题，甲方将积极配合乙方进行相应的改动，达到用户的使用要求。

2、乙方不按本约定期限、数额支付甲方应付货款，延付部分按每日2‰计算违约金，直至结清为止。

3、甲乙双方中任何一方违反本协议规定之内容者，在接到利益受损一方发来的违约通知十日内仍未实行履约者，利益受损一方可无条件终止本协议及合作关系。

第八章?升级换代及维护

第九章?其它

1、协议自双方签字之日起，有效期为一年。

2、未尽事宜甲乙双方应积极协商解决。

3、本协议一式两份，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司制定，甲乙双方各执一份，签章生效，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省办事处

（盖章）（盖章）

代表人签字：代表人签字：

年?月?日年?月?日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件的开发者和版权所有者。甲乙双方经友好协商，现就乙方以oem方式成为甲方的销售代理达成如下协议。

第一条合作方式：

oem产品为甲方开发的\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方在本协议签订之日起5日内向甲方支付oem预付款项人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

甲方在收到乙方的预付款项后十天内提供含乙方标志的软件产品(软件光盘)(以下简称oem产品)给乙方，由乙方销售该oem产品。该产品的外包装及用户手册等相关文档可由乙方更改。

乙方推销成功后向甲方按代理价支付软件费用后，由甲方提供注册码给乙方对直接用户软件进行注册。

乙方需支付的货款可从预支货款中扣除，当需支付的货款超出预支货款时，需向甲方支付超出部分的款项。

第二条双方的权利和义务

一、甲方的权利和义务：

1.甲方提供乙方所代理的软件光盘和使用手册;

2.甲方提供乙方或其客户的互联网技术支持和电话技术支持;

3.甲方对软件进行不断的升级，保证软件的先进适用性，并提供给乙方及其客户;

4.甲方对软件属于编程上的错误或缺陷，无偿进行更改并提供改好软件给乙方及其客户;

5.对于乙方提供的软件功能或其他方面的合理化建议，甲方认可后对软件进行升级，无偿进行更改并提供升级软件给乙方及其客户;

6.对于乙方要求甲方对软件进行更改或功能扩充，双方进行协商，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方;

7.对于乙方要求甲方对软件按甲方的要求进行定制，双方进行协商，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方;

8.乙方按代理价支付软件款项后，甲方提供注册码给乙方对软件进行注册;

9.甲方若对软件代理价进行更改，须在半个月前通知乙方。

二、乙方的权利和义务：

1.乙方享有该oem产品的唯一代理销售权;

2.乙方可获得甲方的互联网在线技术支持和电话技术支持;

4.乙方只可直销，不得设置下一级代理销售商;

5.乙方可自行设定oem产品的直接用户价;

6.乙方可要求甲方对乙方进行上门技术支持和服务，但所需费用由乙方承担;

7.乙方必须尽力推广oem产品，并及时支付款项;

8.乙方单位已不存在或变动，必须尽快告知甲方;

9.乙方未经甲方同意不得修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等。

第三条协议期限

本协议的有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年之后，如果双方认为本协议有必要延长，可对本协议进行修改补充后延长，也可另签新协议。

第四条协议解除、终止及违约责任

在协议执行期间，如果乙方没有按时付款、乙方单位已不存在、乙方未经甲方同意修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等，本协议即告终止，乙方无权要求甲方返还所支付的款项。

第五条争议解决

在协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提

交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁机构进行仲裁。

第六条附则

本协议如有未尽事宜，双方协商解决。本协议一式两份，双方各执一份，经签字、盖章、乙方支付甲方所需的款项后生效，两份合同具有同等效力。

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依据《中华人民共和国民法典》有关划定，甲、乙双方经同等协商一致，达成如下协议，在实行协议的进程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1、本合同签订有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_个月为试销期。

2、合同到期后，另断定新的经销条件，乙方在等同条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1、甲方受权乙方经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

2、甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、产品价格

1、价格按全国统一价履行。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，\_\_\_\_品牌设计公司，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、甲方保存同一调剂产品价钱的权利，调价提前\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

四、结算方法

1、经甲方财务部分确认，乙方货款到账后，甲方组织发货。

2、如甲方更改账号，以甲方财务部签章后的书面告诉为准。

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职员或汇入其余账户，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旬日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方缴纳\_\_\_\_\_\_万元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照银行同期活期存款利率盘算。

六、市场操作请求

1、乙方应树立起本区域完全的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货到达：商超\_\_\_\_\_\_\_\_\_家，酒店\_\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_\_家(附终端明详目录)，产品进入所有终端网点铺货笼罩率第一个月应达到\_\_\_\_\_\_%，第二个月当前保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应坚持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

2、乙方在经销期内必需实现销售任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元国民币(按实际回款额计算)，营销策划，其中首批回款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，月度销售比例及义务如下：

\_\_\_\_\_月份共计\_\_\_\_\_比例任务。

3、经销期(包含试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，按合同约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。若在合约期内乙方持续累计无奈完成两个月度销售任务，或不能按合同约定完成终端铺货数量和商超堆头、端架建设数量，甲方有权撤消经销商资历

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务、终端铺货率、商超堆头建设数量，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踊跃保护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处置工作。

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

七、甲方义务

1、甲方负责监视并杜绝窜货现象的产生，以确保乙方在销售区域内的正当权利。

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，乙方应提出规划计划，经甲方审核批准后，乙方即可部署实行。

3、甲方帮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，负责做好市场的治理、领导工作;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撑。

6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承当。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日盘点核实种类、规格、数目，由乙方式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、宣扬品、促销品等物品如涌现缺乏或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，呈现的所有丧失由乙方负责。

九、奖励政策

参加公司经销商级别评定，兑现嘉奖。

十、产品调解约定

本合同产品在发货三个月内如畅销可提出调剂，调剂产品的往返运费，运送损失及内外包装资料损失费均由乙方承担，乙方所有更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、双方配合前特殊商定

1、乙方严厉遵照国度工商、税务等有关政策、法令、法规进行贸易运动，如有违背，属乙方个人行动，概与甲方无关，因而衍生的一切成果，由乙方负责。

2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情形及下期要货打算、市场信息，营销策划公司，乙方每次上货金额应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元以上。

3、甲方每月对乙方的考察截止日为当月的\_\_\_\_\_日。

4、乙方必须向甲方供给完整、正确、实在的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报景象，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收。

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材料，乙方应无前提交回甲方。

4、解约手续办理结束，甲方退还乙方合同保证金。

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

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十三**

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商现达成如下协议：

1、甲方授权乙方作为甲方公开课及内训招生协办方，进行代理招生工作。

2、甲方向乙方提供代理招生授权书(见附件形式)。

3、乙方在本协议期内向甲方推荐学员及意向客户，由甲方进行跟进处理(乙方原则上不负责客户咨询及跟进工作)。对乙方在本协议期内向甲方推荐的客户(包括乙方在协议签订同时向甲方提供的本协议期之前的所有意向客户)，于本协议期及之后一年内产生的成交，均计入乙方代理业绩。

4、甲方须按本协议第六条及第七条指定方式，向乙方支付代理业绩相应的佣金;计算公式：乙方代理业绩所产生的实际成交总金额x项目佣金比例=乙方佣金。甲乙双方确定项目佣金比例如下：公开课为\_\_\_%，内训为\_\_\_%(若有其它特殊情况，请在本协议列出)

5、乙方有义务为甲方提供互联网招生系统账户，由甲方自助进行招生信息的发布及维护。甲方在乙方招生系统中发布的招生信息，须为符合本协议之项目，否则乙方将全部视为本协议合作项目，并对产生的业绩根据本协议收取佣金。甲方培训公开课如有延期情况，应在确定延期之日立即通知乙方，否则乙方有权中止发布甲方招生信息。

6、乙方负责将客户报名及咨询信息记录于甲方招生系统账户、或以电话及传真方式通知甲方，甲方应定期查询乙方互联网招生系统中记录的报名及咨询信息，对报名或咨询的客户及时进行跟进，并于乙方招生系统如实记录每客户跟进情况。

7、对于乙方向甲方推荐并已成交客户，甲方应于开课后三个工作日内于乙方互联网招生系统进行准确记录，并根据本协议相关条款计算出乙方应收佣金，同时以电话或传真方式通知乙方，否则乙方有权冻结甲方招生系统账户，并停止对甲方招生信息的宣传推广工作。

8、甲方须于每客户成交后十个工作日内向乙方支付本协议约定的乙方佣金(以支付凭证日期为准)，否则乙方有权向甲方加收每日1%的滞纳金。如甲方延迟向乙方支付代理佣金超过30工作日，乙方有权向甲方另外索赔乙方代理佣金一倍的违约金，并有权中止本协议乙方义务。如发生甲方遗漏乙方向甲方推荐并已成交客户的情况，甲方须按本协议相应条款支付相应乙方佣金，并另外向乙方支付相应乙方佣金的一倍的违约金。同时乙方有权中止本协议乙方义务。

9、本协议自生效起90天内，甲方通过乙方提供的客户无任何成交，乙方有权中止本协议乙方义务。如甲乙双方客户信息有任何重复或冲突情况，除甲方可提供确切书面证明外，均应计入乙方代理业绩。甲方不得在乙方网站发布虚假信息，不得违反国家相关法律法规，若由此引起的纠纷，甲方负全责。本协议自签署之日起生效。有效期一年。如甲方未提供中止本协议的书面形式协议附件，本协议自动顺延一年。

10、如本协议有未尽事宜，经甲乙双方同意，可以书面协议附件形式补签。

11、本协议一式两份，双方各执一份。

甲方：

乙方：

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方本着互利互惠和长期合作的原则，就乙方在指定区域代理甲方产品事宜，经友好协商，达成如下协议;旨在明确双方的权利和义务，望双方共同遵守，共谋大业。

第1条授权产品名称

甲方天鹅绒系列墙衣产品，具体品类和名称见附表。

第二条授权区域及费用

1甲方授权乙方为甲方产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市的区域独家代理商;未经甲方同意，乙方不得将本合同项下权利的部分或全部转让或委托给任何第三方;任何未经甲方同意的转让或委托，都将视为乙方违约并导致本合同终止。

2甲方承诺：免收乙方品牌加盟费、品牌使用费、管理费、培训费、技术支持费;甲方免费对乙方施工或销售人员进行产品、施工、营销、管理方面的培训和指导，乙方可委派1——2人到甲方培训。

3为了规范市场运作，保护代理商的长期利益，乙方承诺在甲方约定的区域内销售，遵守禁止条款，并在本合同签订7个工作日内向甲方提交市场保证金3万元，以便甲方有能力保护区域市场体系的公正性和严肃性。

第三条价格

1￥由于区域实际购买力不同，乙方可以高出或低于甲方零售指导价的30%的价格进行商品标价和销售。但不得超出30%,否则，则视为违约。

2乙方向二级分销商的供货价格不得高出甲方向乙方供货价的50%.否则，视为违约。

3当乙方接到工程装修类订单时，应及时向甲方报备;应将工程名称、地点、面积及客户要求、设计效果等信息书面通知甲方，以便甲方指导乙方顺利完成订单，并进行售后服务的监督;项目完成后应将竣工照片发给甲方，以便甲方宣传推广和使用(本合同所指工程必须具备非家装和面积大于500平方二个条件)。

4当甲方产品系列调整或遇到其他客观情况必须调整价格时，甲方有权进行价格调整，但应提前30天通知乙方。

第四条合同有效期及合同销售量

1合同有效期\_\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

2乙方销售量的要求

1)第一年合同期内必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的目标销售额。

2)第二年合同期内必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的目标销售额。

3)乙方年度销售额最低不能低于年度销售目标的70%,否则，甲方有权取消乙方代理资格或扣除市场保证金的\_\_\_\_\_\_%.

第五条甲方的权利

1有制定统一的市场营销战略和策略的权利;

2有必要时调整产品价格的权利;

3有检查、核定、纠正市场零售价的权利;

4有处理乙方违反市场操作规范的权利;

5有参与商讨、指导乙方制定和实施营销方案的权利;

6有对乙方施工方面的培训和规范的权利;

7有对乙方在甲方的宣传资料和电子商务网络上进行宣传、实名标注、工程案例展示等权利。

第六条甲方的责任

1向乙方出具区域代理授权书(见附件)，确定乙方的区域独家经销地位;

2向乙方提供经营所需的营业执照、税务登记证、企业代码证复印件及必要的产品检验报告;

3有计划、有步骤的组织广告宣传活动或组织参加全国性展会、电子商务、网络平台的推广活动;

4提供必要的市场指导，协助乙方进行市场拓展和产品销售;

5应乙方要求协助乙方制定区域营销广告宣传方案;

6按乙方提出的供货产品和数量，()在乙方付清货款后及时向乙方提供包装完好的合格产品，保证产品供应量小于5包时2天内发货。

7尽可能按乙方要求协助乙方做好货物的托运工作;

8协调区域经销商之间的关系，防止串货、压价等行为;发生货窜到乙方区域的，甲方应予以解决，收回所有窜货产品、终止与窜货经销商的合作、扣除窜货经销商保证金，窜货的销售量额度做为甲方向乙方补偿——但工程销售不在此列，另按公司相关规定执行。

9及时回答、解决乙方就产品及销售方面提出的问题，原则上应于乙方提出问题的24小时内予以答复，重大问题三日内提出解决方案。

10免费为乙方进行甲方产品、施工、区域营销和规范管理方面的培训。

第七条乙方权利

1享有在本合同约定的区域内发展和管理分销商的权利;

2享有按甲方承诺的供货价格从甲方进货的权利;

3享有获得甲方规定的销售折让、销售返利和年度分红的权利;

4享有获得甲方的培训支持、市场推广支持的权利;

5享有向甲方提出合理化建议及产品改进建议的权利;

第八条乙方责任

1应是具有固定经营场所的公司法人组织或个体工商户，并向甲方提供营业执照副本、税务登记证、个人身份证复印件，提供经营场所位置和确切的联系方式以及经销产品装修前后的照片，乙方不得改动甲方的品牌形象。

2配备必要的专职业务人员，向客户推荐甲方产品和发展二级分销商;业务员必须熟悉甲方产品的全部特点和优势，并能向客户提供专业的、准确的、全面的产品描述，能回答客户针对性问题，解答各种疑问;为终端客户和二级分销商提供施工和保养支持;对消费者抱怨、保修要求及其他问题，原则上应于1个工作日内给予答复，特殊情况下应与消费者协商。

3主动向甲方提供市场或产品方面的问题和建议，当甲方进行市场或产品调查时，乙方应将掌握的资料如实告知;根据需要如实向甲方提供确切的产品销售库存情况、分销商经营情况等电子报表，以便甲方掌握产品销售情况，必要时调整产品结构、生产计划或相近区域调货，并为甲方研发部门提供新产品开发依据。

4、发生货窜到甲方区域的，乙方应予以解决，收回所有窜货产品、终止与窜货代理商、经销商或专卖店的合作、扣除窜货责任方保证金，窜货的销售量额度做为乙方向甲方补偿。工程销售不在此列，另按公司相关规定执行……

5认可甲方的经营管理理念和管理模式，遵守甲方有关市场营销规定;如果违约，乙方承诺按甲方《市场管理规则》处理。

6协助甲方做好保护甲方知识产权方面的工作，当发现市场上有假冒产品流通时，应及时通报甲方。

7乙方的供货、二级分销、零售价格体系需报甲方备案、存档以便甲方监督。

第九条订货和提货

1乙方订货可采取传真、邮件、qq、信息等形式;紧急情况下，可以电话下达订单，但需在12小时内补办订接单手续。否则，视为无效订单。每次订货总量不得低于包，对于单品高于包的订货，乙方至少提前天有效通知甲方。

2加急订单在得到甲方同意后，甲方必须在加急日期内将货发送到乙方指定并经甲方确认的接收地点。

3甲方收到乙方货款后应在三个工作日内将乙方所定货物如数发给乙方

4受乙方委托，甲方可以为乙方代办货物托运手续，一切费用由乙方承担;相关托运信息由乙方提前确认和提供。原则上，甲方选择乙方认可的货运公司运输货物;如发生纠纷，由乙方和承运商协商解决，甲方提供协助，如原始货运单据等。

5甲方收到货款后应按乙方要求和公司规定及时发货。

6甲方的交货地点：甲方仓库。

7当甲方收到乙方的要货通知并获得有效运单后，则视为：货物发给了乙方。

第十条付款方式

1甲方不提供任何方式的赊账，乙方应在提货前将全部货款打到甲方指定的账户。

2甲方不接受电子汇款、支票、汇票(承兑除外)以外的其他付款方式。

3电子汇款、支票、汇票等以货款实际到账日为收款日。

4因支付货款发生的任何费用由乙方承担。

第十一条换货和退货

1甲方原则上不同意换货。但特殊情况时，甲方可以考虑换货，但因换货产生的有关费用由乙方承担。包装不好、甲方促销品、仓储条件不好导致的问题产品不予换货。乙方必须每月按时如实提供相关的销售和库存报表。否则，不予换货。

2因甲方原因导致的产品质量问题，经甲方签字确认后，乙方可以向甲方退货。

3乙方每年度允许换货的比例不得超过乙方上年度总销售额的1%.

第十二条年度返利和合作分红

1年度返利：详见《天鹅绒墙衣年度返利标准表》

2年度合作分红

甲乙双方合作一年后，即从第二年开始，只要甲乙双方本合同尚在继续履行中，则乙方就是甲方的合作性股东，享受甲方优秀代理商动态的年度合作性分红，直至甲乙双方合同期满或合同终止。分红比例及金额详见甲方相关规定。

1目标销售额以该年度实际回款额计，并减去该年度退换货额、促销额。

2低于当年最低销售目标的，无返利。

3a系列产品不参与返利，但销售额可以列入;

4工程系列产品不参与返利，但销售额可以列入;

考核年度

≧25(最低)

1未经甲方书面许可，乙方不得超越本合同约定区域销售或进行市场拓展。否则，视为乙方违约，乙方同意向甲方赔偿1万元/例，窜货的销售额做为乙方向甲方的补偿。如果乙方下辖分销商、专卖店等发生串货的，按本合同第八条第四款处理。

2乙方在进行市场营销或运作时，必须诚信经营，不得使用欺骗或违法的手段进行二级分销商的开发和管理，市场拓展时预收客户的加盟费、品牌使用费、市场保证金等与甲方无关，乙方终止合同时，必须独自妥善处理诸如此类的善后事宜，甲方不承担任何连带费用或责任。

3禁止乙方低于甲方规定的最低市场零售价或高于甲方规定的最高市场零售价销售产品，甲方书面同意的除外。

4甲方不反对乙方在互联网或相应的电子商务平台宣传甲方产品，但宣传方案必须事先征得甲方书面同意，不得损害甲方品牌的整体形象;禁止乙方或其分销商利用网店或电子网络进行报价或销售，扰乱实体市场价格体系。否则，视为违约，乙方同意向甲方赔偿1万元/例。

5禁止乙方经营或变相经营其他品牌的同类产品，不得用其他厂家的产品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产或仿冒甲方之产品。

6乙方应约束所属分销商遵守上述条款，如分销商存在违反上述条款行为，则经销商将为其分销商的违约行为承担连带责任。

7禁止甲方未经乙方同意、利用乙方客户资料在合同期内进行其他墙衣品牌的拓展或其他对乙方有伤害的行为;

8禁止甲方天鹅绒品牌直接窜货、压价或参与工程竞标等行为;发生货窜到乙方区域的，甲方应予以赔偿1万元/例，窜货的销售量额度做为甲方向乙方补偿。如属代理商、经销商、专卖店窜货的，按本合同第六条第8款处理(工程除外)。

9代理商违规操作的界定和处罚详见甲方《市场管理规则》

第十四条合同终止

1下列情况将导致本合同终止：

1)合同有效期满;

2)甲方未履行应尽义务，乙方提出终止;

3)乙方未履行应尽义务或违反了禁止条款，甲方提出终止;

4)合同有效期内，甲乙双方签订了新的代理或经销合同;

5)不可抗力;

2合同期满，如乙方有意愿继续合作，在相同或相似条件下乙方享有优先续约权。

3合同终止时，乙方的独家区域经销资格即刻失效。

1)合同终止后，乙方应立即停止甲方产品销售，甲乙双方共同协商处置善后事宜;并在10个工作日内结清双方的债权债务;对乙方尚有的存货，由甲乙双方协商解决。

2)因甲方或乙方违约导致合同终止并造成对方损失时，全部损失由责任方承担。

第十五条附则

1本合同签订后7个工作日内，若乙方未按甲方要求一次性交付市场保证金时，本合同自动废止。

2本合同未尽事宜，甲乙双方另行协商签订补充协议;补充协议是本合同的有效组成部分，享有同等的法律效力。

3本合同履行过程中发生的任何争议，双方协商解决，协商不成的，向甲方所在地人民法院起诉。

4本合同一式二份，甲乙双方签字盖章后生效，双方各执一份。

5乙方必须在15——30天内组建自己的营销团队，包括直销、分销、设计与施工、市场推广、地方网络推广的专职人员5人以上，并报公司备案。

6乙方在市场推广过程中，必须如实报备广告、促销等相关资料(如报样、样带、户外广告、照片、易拉宝、x展架等营销辅料)，甲方年底按乙方市场年度销售目标完成比例予以相应的核销(含甲方提供的资料)。核销比例见下表2

目标达成率

核销比例

7异地工程销售按乙方该工程进货量的10%和该区域市场分享，销售额计入乙方。异地销售的流程为：乙方填写申请表——甲方登记备案——甲方验证——乙方异地工程销售核准——订单操作——乙方工程结束——乙方反馈相关资料给甲方——甲方售后跟踪服务——核算，双方确认——10%相关收益返该区域代理商。(以下无正文)

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托授权人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托授权人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十五**

甲 方： \_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司

乙 方：

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互惠互利的原则，就双方共同开拓展架市场，推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：

1.注册及变更：乙方应如实填写《代理注册登记表》，并向甲方提供本年度经工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证(国税)副本及法人代表、项目负责人身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2.代理期限：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

3.销售政策：乙方向甲方购进产品时需支付现款，乙方对其支票的真假、可及时兑付负有法律责任。

4.成为代理的必要条件：在代理年度内，至少向甲方返款达到20万人民币，并且在签定正式代理合约时从甲方以代理价购买2万元的展架产品。

5.奖励政策：在代理年度内，乙方向甲方返款若超过20万人民币，甲方将把累计货款的3%返给乙方作为奖励;在代理年度内，乙方向甲方返款若超过50万人民币，甲方将组织乙方代表到\_\_\_\_参加我司提供的旅游活动或参加由国内、外著名讲师所讲的关于领导、潜能开发等课程作为奖励。

6.商务政策：乙方向甲方订货时，须填写\"订货单\"，甲方将根据乙方的\"订货单\"，在诚诺的工作日内，通过运输的方式，把货发到乙方收货的指定地点，运输费用由乙方负责。对于乙方所订的货品不是甲方所提供的定型产品的情况下，甲方有权决定制作时间。每一次销售成立的条件：甲方收到乙方货款。

7.支付：乙方在确认订单后需立即将货款电汇给甲方，并将电汇单据复印件传真给甲方，货款在销售日起五日(市内货到向甲方人员支付支票，三日内到帐)内到达甲方帐户。

8.货款逾期：乙方若付款逾期，又没说明原因，甲方可停止接受或解除乙方订单。如有纠纷，双方同意通过人民法院解决。

9.运输：甲方负责协助向乙方所在市发货，具体运输方式由甲方确定。

10.发票出据：甲方在收到乙方货款当日(以款到帐为准)开具发票，经商务核销后将乙方购货发票以挂号信的方式寄出，乙方在收到挂号信当日要通知甲方确认收到发票，否则甲方视乙方已经收到足额发票。

11.保密条款 在甲乙双方代理关系持续期间及协议终止后两年内，双方同意就得到的与双方有关的信息保密，信息包括：产品价格、奖励政策等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第三方泄密。

12.市场宣传 甲、乙双方共同进行市场宣传。甲方每年会在全国媒体上投放一定量的广告，并在广告宣传中标注代理的名称及电话。乙方要根据当地市场情况进行市场宣传。

13.对代理的支持 甲方有义务提供产品的相关信息和解决代理商所要了解所有问题。

14.销售合同 代理必须使用甲方提供的统一销售合同，并要严格执行甲方规定的销售价格。

15.违约条款 甲乙双方中任何一方违反本协议及所属附件内容者，在接到利益受损方发来的违约通知后10日内仍未实际履约者，利益受损方可无条件终止本协议关系，并向人民法院提请诉讼以解决纠纷。

16.合同的解除、终止：

1、如甲乙双方在代理期内任何一方停业或破产，本协议自动解除。

2、甲乙双方如任何一方提出要终止协议，须提前一个月以书面方式通知对方，经双方协商并结算后签定终止本代理协议。

17.本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。附件包括代理注册登记表、订货单、销售合同。附件是本协议不可分割的部分，具同等法律效力。本协议未尽事宜，由双方协商解决;协商不成，双方同意通过甲方所在地法院解决争议。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司 乙方：

(盖公章或合同章)(盖公章或合同章)

甲方：(签字)乙方：(签字)

签约日期： 年月日签约日期： 年 月 日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条?指定区域代理

甲方委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域代理销售甲方产品。

第二条?代理销售区域范围

1、甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

第三条?代理期限

1、甲乙双方约定代理期限为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

第四条?销售目标

根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在本3个月内完成销售额\_\_\_\_元人民币任务，一年内应累计完成\_\_\_\_万元人民币的年度销售任务。

第五条?甲方的权利与义务

1、有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利；

2、有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利；

3、有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利；

4、向乙方提\_\_\_\_\_品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

5、乙方在本合同约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时，甲方需为乙方提供必要的市场指导、技术支持、培训支持、广告支持等相关配套服务。

6、向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品；

7、协助乙方做好货物托运及调换工作；

8、采取有效措施调节和规范市场秩序；

9、严守乙方的业务机密。

第六条?乙方的权利与义务

1、享有本合同约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权；

2、应向甲方提供营业执照等合法有效的经营证件，并严格遵守国家有关法律法规及行业规范，进行守法经营；

3、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好特约经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作；

4、严格遵守甲方关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定；

5、不得擅自生产、伪造甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、\_\_\_\_\_等知识产权的工作；

6、乙方必须安装专用的通讯设备，保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息；

7、乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布；

8、守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动；

9、不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第七条?授权形式

1、乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成\_\_\_\_\_\_元人民币（视区域范围大小而定）后成为总代理，并可在甲方网站有代理详细联系地址。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

2、乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

3、甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

第八条?产品订购及付款方式

1、订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份\_\_\_\_\_有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该\_\_\_\_\_合同的有效补充。

2、乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须3天之内支付货款70%给甲方作为预付款，其余\_\_\_\_%须在甲方发货前三天支付给甲方。

3、货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第九条?交货

1、乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后\_\_\_\_-\_\_\_\_个工作日内发货。

2、发生人力不可抗拒因素（不可预测、不可避免、不可克服等），使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3、乙方收货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

第十条?产品退、换货政策

1、产品保修（换）期限。

2、产品保修（换）原则。

产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

（1）当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后\_\_\_\_个月之内提出退货申请。超过\_\_\_\_个月，不予退货还款。即：申请退货日期（以乙方发送退货申请传真日期为准）距乙方采购产品日期（以发货日期为准）时间不超过\_\_\_\_天。

（2）乙方退回的产品（以实际收到的退货品为准）必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损；（退回产品的运费需由乙方支付）。

3、产品返修原则。

对于以下符合产品保修（换）原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务（不可调换）：

（1）为用户特殊定做非标产品。

（2）用户购产品三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

（3）购买产品三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

第十一条?市场管理

1、管理的目的。

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的信誉。

2、管理条例。

（1）坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

（2）遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

（3）乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

3、市场管理奖罚措施。

（1）奖励：1）遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励（具体奖励协商而定）；2）配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励（协商而定）。

第十二条?违约责任

当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，给对方造成损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时预见到或者应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

第十三条?争议纠纷解决

本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

第十四条?其他约定

1、对本协议有异议或发生本协议所定条款以外事项时，由甲乙双方协商解决。

2、本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

3、本协议自甲乙双方签字盖章后生效。

4、本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，根据中华人民共和国有关法律、法规的规定，就乙方作为正式授权的服装定制产品代理事宜，签定本协议，由双方共同遵守。

一、授权区域

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_服装定制产品于 高校的校园代理。

二、代理期限

甲方授权乙方的代理期限为壹年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。如双方对合作满意，可于本合同到期前一个月，协商继续合作事宜。经协商，双方同意继续合作时，必须另行签定代理合同，另行签定合同时本合同自动失效。

三、销售方式和价格

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格可以以批发或零售的方式销售甲方服装定制产品。价格体系如下：

后加工印花价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_印花面积小于8cm\*8cm的单种颜色1.5元每色，大于8cm\*8cm的单种颜色2元每色。不同区域的同种颜色按不同颜色计。

3、以上供价均为甲方发站价，甲方代办托运，由甲方承担一切相关运费。

4、以上价格为甲方给予乙方基准价格，乙方可在告知甲方后于此价格上上调以出售。

四、订货、结算及退货

1、乙方对甲方的订货采用订货单订货方式，甲方于收到乙方电子发货单之后即时进行确认，确认无误告知乙方订单已接收，立即投入生产。

2、甲方在确认接收订单日计7日内完成生产并发货，并以文字信息告知乙方。

3、甲方承担发货快递费用。

4、乙方在对甲方下订货单订货时需以现金或网银向甲方支付30%订金。

5、乙方需在收到班服时与甲方结清货款，由乙方将货款汇入甲方指定银行账号中。

6、如货物出现任何对确属责任方为甲方的问题(含错印、漏印、质量问题及其他可确认为甲方责任的问题)，需进行无偿更换。在更换过程中产生的一切费用由甲方承担。

五、供货及运输方式：

1、甲方最迟在收到乙方订单的7日内发货。

2、运输方式为甲方直接采用快递方式送往乙方指定地点，费用由甲方支付。

六、市场支持

1、甲方为乙方提供高校巡回赛比赛支付每所学校奖金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，并对比赛前三名实行定制班服服务，对第四至十名实行以规定价格六折定制班服服务，对参与大赛的班级一律实行以规定价格九折定制班服服务。

2、甲方在高校巡回赛站点赛票数统计结束7日内向获奖班级颁发奖金并对定制订单发货。(有些班级着急用班服可以先定做，需先付款，赛后如果得奖再按名次退还班服款项)

3、甲方为乙方无偿提供印制彩色传单(500张/所学校)

4、甲方为乙方无偿提供产品资料及样板服装(每款一件)，需先交15/件定金(货到付款)，开了第一单后立即返还定金。运费由甲方承担。

5、本次大赛以每个高校为单位需有15个班级以上参加活动，或订单量在500件以上(除去前3名的班服)甲方才提供大赛赞助资金及优惠。

6、甲方在提供给学生的班服优惠计算。例如a班订货的价格是30/件，获得第5名，打6折优惠，就是18/件，代理的出货价是25/件，折后15/件，代理实际利润是3/件。也就是说中间会有1~2/件的差价，代理需要了解清楚。

七、甲方的权利和义务。

1、 甲方按上述条约积极为乙方提供市场支持。

2、 甲方为乙方提供宣传及营销物资。若有重大活动需要此方面的支持，乙方需打报告申请额外支持。

3、 甲方有义务就乙方提出的关于产品及销售的问题通过电话、传真、e-mail等方式进行指导、解答。

4、 甲方协助乙方在所在高校市场的宣传和产品形象的树立。

5、甲方负责按时备货、验货、向客户发货，并确保产品的完整性和完好性，对确属责任方为甲方问题的货物(含错印、漏印、质量问题及其他可确认为甲方责任的问题)进行无偿更换。更换过程中产生的一切费用由甲方承担。

6、 乙方作出有损于甲方利益的侵犯及盗版行为时，甲方有权终止协议，并依法追究乙方的责任。

八、乙方的权利和义务

1、 按协议要求及时向甲方支付货款。

2、 积极拓展所在高校市场，做到甲方的服装定制销售覆盖其所辖的高校。

3、 协助甲方在乙方所在高校市场市场宣传和产品形象的树立。

4、 全面负责当地用户的售后服务，包括甲乙双方发展的用户。

5、积极提供用户对产品的反馈意见和建议，协助甲方更好地发展市场。

6、 乙方应及时提供最终用户名单，使甲方在乙方的配合下及时能给用户提供良好的售后服务。

九、违约处理

如果一方违反本合同的任何条款，另一方在此后任何时间可以向违约方提出书面通知，违约方应在15日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出15日内违约方不予答复或没有补救措施，非违约方可以终止本合同的执行，并依法要求损害赔偿。

十、 条款的完整性

甲、乙双方均承认，已阅读过本合同，并同意：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。未经双方书面修订，不得对本合同加以变更。

合同附件是合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。

十一、生效

本合同自双方签字盖章之日起生效。

本合同一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日 签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_日

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称乙方)

甲、乙双方本着平等、互利、真诚合作的原则，经协商，达成如下协议：

1.甲方同意乙方做\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品代理商。甲方按全国统一代理价供货给乙方，产品报价见附页一。

2.乙方内部必须做好对甲方产品最低报价的保密工作，零售价格必须遵守甲方的统一价格，并不得低于最低售价销售，甲方如因市场变化发展需要调整售价，则甲方有义务提前\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

3.乙方按最小订购量(单次\_\_\_\_\_\_台)以上提货，款到发货，即甲方在收到乙方货款后将产品邮寄给乙方。甲方汇款银行资料见附页二。

4.发货方式： 等。

5.乙方有义务监督当地市场宇宙产品的最低零售价不得低于甲方制定的最低售价。否则甲方有权取消乙方的代理商资格，并无需承担任何赔偿责任。

6.如产品统一调价，则甲方对乙方在调价之日前一个月内的最后一次提货给予补差价。甲方新产品出来时，若乙方旧型号的产品出现滞销，一个月内可补差价向甲方提出调换。乙方必须保证所调换产品完整无缺。如产品彩盒、配件等已有所缺损，乙方则需向甲方支付所缺附件的成本费。

7.为充分保障全国各地甲方的利益，也为更好贯彻价格统一原则、规范市场，乙方只能在协议中规定的地区销售，如出现产品“窜货”现象，甲方则有权按以下方式进行处理：“警告→处罚\_\_\_\_\_\_倍的价钱，取消代理资格”。

8.乙方在销售甲方产品时，甲方将免费提供产品宣传彩图及相关资料，乙方如需搞产品促销活动，甲方将按实际情况给予适当配合。

9.乙方售出的产品，产品出现故障时，乙方负责帮客户更换新品，并寄回甲方更换。

10.乙方所销售的甲方产品享受同等的售后服务，服务条款见附页三。

11.协约期限从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起到\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，合约期满后，若双方对合作无异议，此合同自动顺延。

12.签订协议后，乙方须在协约地区范围内发展多个分销点。乙方每月销售量须达到\_\_\_\_\_\_台以上，如果乙方连续两个月平均的销售量达不到\_\_\_\_\_\_台，则甲方有权取消乙方的代理资格和保留发展其他代理商的权利。

13.甲、乙双方任何一方违反本协议，按《中华人民共和国民法典》有关条文解决。

14.本协议书经甲、乙双方负责人签字盖章后生效，传真有效，未尽事宜，由双方负责人协议解决。

15.协议书一式两份，甲、乙双方各执一份。

附页：(略)

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇十九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (下称甲方或总部)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(下称乙方或代理商)

乙方经过对甲方之经营理念、营销模式、管理能力等多方考核及市场明确定位后，结合自身条件、当地市场资源、总部条件等多方面情况，提出加盟区域代理申请，经甲、乙双方本着友好协商、平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守。

第一条：合同总则

1、甲、乙双方都是独立自主、自负赢亏的合法经营者，双方之间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系，代理商所属员工不是总部的员工，总部对其劳动关系及行为不承担任何责任。

2、乙方向甲方交纳代理费后，即取得本协议约定区域范围内的代理经营资格，本协议生效后，乙方交纳的代理费不予退返。

3、乙方自觉维护总部利益，服从总部的统一规划和管理，切实强化加盟店建设与管理，业务上接受总部的督察和指导，对内实行自主经营、独立核算。

4、加盟协议受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条：代理经营区域、代理经营期限、经营地址的确定：

1、乙方代理经营地域范围是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_其中不包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方经营地址是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(县)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区(镇)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_或，如需签约后再确定具体店址，乙方在确定店址(店主)前须事先书面报请总部同意，以防店址布局重复。

3、乙方代理经营期限：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日止。

第三条：经营技术资产

甲方的经营技术资产包括：

a、品牌字号形象标识;

b、品牌形象代言人;

c、营运和促销方案;

d、形象识别cis系统;

e、企业文化和荣誉;

f、统一的广告资源和广告效应;

g、营运手册和教育培训系统;

h、店堂装修、场地布置方案等。

以上经营技术资产乙方只能分享使用，不能转给他人使用和用作其它用途。

第四条：甲方的权利和义务

1、负责国内市场开发、推广及品牌形象宣传。

2、为乙方免费提供相关的经营技术资产。

3、负责制定产品的销售政策及新产品开发与供应。

4、为乙方免费提供相关的技术和消费技巧培训，以促进乙方的销售和服务工作的开展。

5、甲方有权对乙方和乙方发展的加盟店的经营管理情况进行监督和检查，可随时对其经营状况、商品价格及服务质量等情况进行监督和检查指导。

6、为提升品牌形象和乙方效益，甲方应进行不定期广告宣传。

7、在合同期内，如乙方违规经营，甲方有权责令乙方限期改正。

8、在合同期内，乙方有下列行为之一，甲方有权单方提前解除本合同，并取消乙方区域代理商资格。

(1)乙方在代理区域内仿冒、滥用甲方的注册商标，损坏甲方的形象

(2)乙方在代理区域内同意其管辖”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店内自行销售非甲方所提供的商品甚至假冒伪劣商品而影响甲方声誉;

(3)乙方违反本合同规定，侵犯甲方合法权益，破坏”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店整体运营体系;

(4)乙方在代理区域内出现价格混乱，经公司明确要求稳定后仍不能进行有效控制的。

出现以上情形甲方解除本合同或乙方单方自行解除本合同时，乙方可将剩余货物按本合同退换货规定退回甲方，在包装完好、无污染、无破损，不影响二次销售的情况下，甲方按原价收回。

第五条：乙方的权利与义务

1.享有区域垄断经营权

a、乙方须加盟后方具备代理资格，并交纳相应的代理费用，享有区域总代理的权利。

b、代理商正式确定后，乙方根据总部招商计划在其区域内发展下级代理商和”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店。

c、代理签约后，甲方不得在乙方代理区域内发展其他代理商，今后所发展的加盟商全部由乙方直接管辖和管理，代理商代理区域内加盟商进货均由代理商直接负责。

d、代理商签约前总部在其区域先期已发展的加盟商，其业务由代理商直接管辖和管理。代理商签约后总部在其区域发展的加盟商或代理商自行发展的加盟商，总部给予代理商管理费用壹万元。

2.价格监督权

在遵守总部价格规定前提下，代理商负责代理区域内分店产品、工具原料的供货价格协调管理，须执行价格统一原则，如有变动须书面报请总部备案后实施。

3自办专营分店权

在代理区域内，代理商在不影响其他专营店商圈利益的前提下可自办”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店经营。

4区域招商权

乙方在遵循城市人口五万人开设一家，店与店保持1000米的原则下，乙方可发展加盟商，但不得以收取加盟费为目的，须加强”美舍雅阁”天然香薰护肤用品专营店市场的维护与管理，以最终扶持开店为目标。乙方的招商政策、营运政策须书面申报甲方备案后实施。如需甲方协助完成相关技术培训及商品配送，需向甲方交纳相应的成本费用。

5. 商品配送权

代理商有权要求总部按市场需要及时、快速、准确进行商品配送，无特殊情形乙方款到五个工作日内发货。

6. 分享招商广告权

总部将为代理商提供统一的招商广告策划，协助代理商创建强大的招商平台，招商广告包括：平面广告、网络广告、电视广告。

7.乙方发展加盟店时，由甲方统一签订协议书(包括协议的变更、终止、解除等其它补充条款等文本均以复印件，交予乙方备案)。乙方发展的加盟店店主联系方式、店面及店堂照片(各三张)，应在加盟店开业之日起七日内送达总部存档备案。甲方须将发展的加盟商的个人资料移交给乙方备案。

8. 乙方负责乙方和乙方发展的加盟店的日常经营，每月底须向甲方提供各营运店的销售运作情况，以利于甲方全面掌握、督促代理区域内的经营效益提升和加盟店的发展。

9. 乙方负责乙方和乙方发展的加盟店的视觉形象系统须和直营店视觉形象系统基本一致，须按甲方《营运手册》和技术操作规程的相关规定运营，接受甲方的监督及指导，以保证运营店的产品品质、服务品质、品牌形象及顾客利益。

10 .乙方确认甲方提供的资质技术转让，享有甲方拥有的经营技术资产使用权。

11 .在协议签署当日，一次性向甲方支付代理费人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。(甲方为扶持代理商开展业务，前期扶持铺货(按统一进货价格)元产品。)

第六条：进货及调换货

1、甲方按照全国统一价格向加盟商提供商品，代理商享受统一供货价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_折。

2、代理商可委托甲方代办托运(发货地点均在甲方所在地)，运费自理，乙方货款汇入甲方指定帐户后，甲方根据乙方进货清单予以发货(乙方收到货物三日内凭甲方发货清单进行验收并向甲方电话或传真确认)。

3、合同有效期内，乙方代理期间的滞销产品(包装完好、无污染、无破损、不影响第二次销售的前提下)，按约定可调换。为帮助加盟店提高资金利用率，实行有计划、合理、针对性的调整产品结构，调换的具体方法为：1 、自代理协议签订日起，代理商首批进货自进货日起三个月内可自由调换，未调换则视为已销售;2、以后每个月所进货品，可在进货后的二个月调换，每次换货前需提供换货明细单，其运费由乙方自行承担。

4、乙方自代理协议签订日起，为保障乙方更好的拓展其代理区域市场，前六个月每月进货量应不低于元(按折扣后进货价格计算)，以后每月进货量应不低于元(按折扣后进货价格计算)，否则甲方可取消乙方代理资格。

第七条：协议的违约责任和其它

1、乙方的代理权变更：乙方发展的加盟店的地址及店主变更，乙方与乙方发展的加盟店退店、终止合作、解除协议，须书面通报甲方，征得甲方同意方可执行。

2、在协议履行过程中任何一方违约应按协议约定代理费金额的30%，向对方赔偿违约金，双方解除本协议。除此以外不再计算其它损失，也不得提出其它要求。

3、协议期满后，如乙方要求续约，应在协议期满前一个月向甲方提出续签申请，经双方协商同意，可延长合同有效期。

4、甲乙双方在执行本协议的过程中所发生的纠纷，应以友好协商的精神解决。在无法协商解决的情况下，任何一方可向本协议签约地人民法院提出诉讼。

5、本协议是约定甲乙双方权利与义务的唯一依据，一式两份，双方各执一份为据，具有同等法律效力，复印无效。

6、乙方承诺本协议有效期内对甲方提供给乙方的技术、管理等商业资料进行保密。协议终止或解除时，乙方应将相关资料归还甲方。不得以任何形式留存或转让他人或单位。

7、本协议签约地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市。

本协议经双方签字或盖章生效。

第八条：补充条款

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_日乙方:

法人代表:

法人代表:

法人委托:

法人委托:

**区域代理合作协议书 产品销售代理合作协议书篇二十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为开拓软件市场，本着互惠互利，共同发展的宗旨，甲方以下列条件确认乙方为甲方的特约代理商。经双方友好协商，达成如下协议：

一、协议有效期内，乙方作为甲方的特约代理商（非独家代理商），从甲方购买第二条规定之产品，以销售给第四条规定的区域最终用户。

二、本协议适用于甲方所有的版权软件产品。

三、合作期限：\_\_\_\_\_\_\_\_年

四、区域及用户群：本协议明确规定区域范围为。

五、在协议有效期内，乙方根据本协议条款，向甲方进货数量不低于套，累计进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

六、价格：按甲方制定的统一报价提供给乙方的进货折扣率为：

（产品价格的制定权、发布权属于甲方）（价格按开具技术贸易发票计算）

产品系列折扣率批量奖励备注

易遨不动产erp系统（b/s广域网连锁版）

易遨不动产erp系统（c/s单机版）

易遨不动产erp系统（c/s单店局域网版）

易遨不动产erp系统（c/s多店广域网版）

易遨售楼系统

易遨装饰erp管理系统

以上产品对最终用户的售前培训、产品安装调试、售后技术服务均由乙方承担。

七、价格保护

甲方的某版本软件降价（统一报价后），将在三天内对乙方公布，并对此前30天内购买的该版本软件进行价格补偿：

1、遇节假日，不延长保护期；

2、非代理进货和定制软件不予价格补偿；

3、价格补偿仅用于下一次进货。

八、代理商购货信贷额度

乙方与甲方正式签定代理协议后，可以向甲方提出申请购货信贷额度；

1、甲方对乙方提供的购货信贷额度，乙方只能用于订购甲方产品。

2、信贷额度最高时间期限为货发出之日起30天，（甲方发货之日起30天内，乙方必须款到甲方帐户）。

3、在乙方提供购货信贷额度的时间范围内并签定有效订货合同之后，乙方采取先提货后付款的结算方式。这种结算方式，不适用于第一次购货。

4、若乙方取得大订单而资金不足时在常规信贷额度之外，还可以提出临时信贷额度申请，甲方将根据实际情况审批。

5、如果乙方出现提货超额度或者未按期付款的情况，甲方有权暂时停止供货；超期30天，乙方还未归还货款的，甲方有权对乙方提出法律诉讼。

6、乙方的信贷额度申请需填写购货额度申请表，由甲方财务部、销售部联合审核，甲方总经理审批。

九、保密规定

1、合作期间，开始合作前、合作终止后，甲乙双方都有为对方保守经济、技术等商业秘密的责任。包括产品销售收入、客户名单、培训手册、技术手册、技术思路、程序执行代码、源代码等都在保密范围内。

2、代理商不能利用接触甲方技术信息的便利条件，自己或提供便利对甲方的“软件产品”进行反相工程（reverseengineer）、反编译（decompile）或反汇编（disassemble）。

十、其他

（一）甲方有责任向乙方

1）提供优惠的价格，良好的技术支持，和及时周到的服务，以帮助乙方拓展市场；

2）阶段性的提供产品的统一的销售报价，并及时交流有关信息；

3）尽最大努力保障顺畅供货；

4）对乙方在销售甲方产品时的大客户公关；

5）对乙方在销售甲方产品过程中的技术问题提供支持；

6）在易遨软件主页上出现特约代理商名称；

7）在易遨软件站点免费刊登特约代理商简介；

8）在当月易遨所做的媒体广告上刊登上月销售前5名的特约代理商名单。

（二）乙方有责任

1）遵守甲方有关代理协议，承认并严格遵循甲方商标使用的标准；

2）乙方在销售甲方产品过程中保持良好的商业信誉及全力作好维修服务及技术支持工作，维护甲方产品的形象；

3）遵守甲方制定的价格策略及销售代理区域规定和客户分工政策；

4）及时、正确、完整地向甲方提供月度销售报表；

5）合作期间不销售第三方同类型产品。

十一、协议的终止

1、任何一方可提前45天以书面的形式通知对方终止协议，无须提出终止理由，或提前30天以书面形式提出终止理由，通知对方终止本协议。

2、本协议终止后15天内，应结清双方所有的资金，物资和往来帐务。在该期间内未能结清双方又不能达成有效协议的，任何一方均有权提出法律诉讼。

十二、协议的生效

本协议一式两份，双方各执一份，自盖章、签字之日起生效。

甲乙双方本着互惠、互利原则执行本协议，未尽事宜，双方协商解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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