# 2024年品牌代理合同 代理品牌合同(3篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-13

*随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!品牌代理合同 代理品牌合同篇...*

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**品牌代理合同 代理品牌合同篇一**

电话：传真：

乙方：地址：

电话：传真：

丙方：地址：

电话：传真：

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是“\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到a、b店100%覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的a、b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

5、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者

(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的2%的奖励(以货代款)。如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额(a)与甲方所要求的销售额(w)比，乘以乙方当月销售总额的2%，即：(a÷w)\_a\_2%(以货代款)

(本页以下空白)

三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

四、违约责任：

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约(例如存在以下前三项的任一行为)，则追究乙方的违约责任：

⑴乙方超越销售范围销售甲方产品;

⑵乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

⑶乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

⑷乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、担保条款：

1、丙方为本协议的担保人。

2、对于乙方违反本协议，导致甲方无法收回货款以及蒙受损失，担保人同意承担连带担保责任，即在甲方书面提出要求后，同意立刻由担保人支付任何经销商拖欠的款项，并赔偿甲方的所有损失(包括法律费用)。

3、担保期限：本协议终止后两年内。

六、附则

1、本协议有效期：自本协议签定后至年月日止。

2、本协议一式三份，三方各执一份，签名盖章后即生效。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

4、本协议在没有担保人时，除担保条款外，其他条款同样具有法律效力。

甲方：乙方：担保人：

法人代表：法人代表：法人代表：

签约代表：签约代表：签约代表：

帐户：帐户：帐户：

开户银行：开户银行：开户银行：

纳税登记号：纳税登记号：纳税登记号：

签约日期：二00一年三月一日

编号为20010301xsdl01合同项下的附件：

收货人员确认书

(乙方)在经营过程中，在经销合同的有效期内，以下所有人员的签收单，即便没有盖章或不是法定代表人签名，均视为是乙方单位的自身行为，有关人员的姓名、身份证号码及笔迹如下：

姓名身份证笔迹

姓名身份证笔迹

姓名身份证笔迹

姓名身份证笔迹

如果乙方对以上收货人员加以变更，以甲方收到的乙方的书面文件为准;否则，由此引起的法律纠纷，所有责任由乙方承担。

乙方(盖章)：

**品牌代理合同 代理品牌合同篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1.甲乙双方共同认定确定的代理期，自\_\_\_年\_\_\_月到\_\_\_年\_\_\_月止，代理区域在\_\_\_省\_\_\_市所属区域内。

2.甲方认定乙方为\_\_\_代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额\_\_\_万元付给甲方。

3.甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以\_\_\_倍的代理权金赔偿乙方。乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出\_\_\_倍代理权金的赔偿。

4.传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的\_\_\_%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人收入调节税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。

5.乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛岚国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。

6.甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。

7.奖励：乙方a全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。b全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。c全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。d全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。

8.本代理合同一式\_\_\_份，双方各执\_\_\_份，以甲乙双方法定代表人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。甲乙双方互相提供以下证件复印件并加盖公章备存：营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

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

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

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

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_

电话/传真：\_\_\_\_\_电话/传真：\_\_\_\_\_

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

email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**品牌代理合同 代理品牌合同篇三**

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：航空、中铁、公路等。

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经销商的利益，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《中华人民共和国合同法》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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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