# 省级物流代理合同受控版20110322

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-01-14

*第一篇：省级物流代理合同受控版20110322RISEWAY® 拉 斯 维省级物流代理合同广州炜纳照明器具有限公司省级物流代理合同甲方：广州炜纳照明器具有限公司乙方:经甲、乙双方充分协商，就乙方代理甲方产品一事达成如下协议：一、合作理念：...*

**第一篇：省级物流代理合同受控版20110322**

RISEWAY

® 拉 斯 维

省级物流代理合同

广州炜纳照明器具有限公司

省级物流代理合同

甲方：广州炜纳照明器具有限公司

乙方:

经甲、乙双方充分协商，就乙方代理甲方产品一事达成如下协议：

一、合作理念：双方指在建立长期合作的厂商同盟关系，本着同盟合作、休戚与共的精神，组

织各自的优势资源进行产品市场运作，以及达到长期利益上的双赢。

二、经销产品范围：甲方金卤灯照明系统的1、□“帝欧威”系列产品

2、□“拉斯维”系列产品。

三、代理区域：

四、代理期限： □ 一年□ 两年□ 三年

五、甲方职责：

1． 树立市场经营目标及方针

①、目标：未来三年内，渠道营销的核心是建立健全物流商——终端店的扁平化流通体系，并重点通过强化对终端网点的服务来拉动区域整体业绩及品牌的价值提升。

②、方针：“品牌更强、品质更高、服务更好。”甲方承诺持续不断地加大传播及培训力度提

高品牌影响力，坚持走自主研发道路持续不断推出新品、不断提高产品品质、持续不断地

改进服务。

2． 产品推广措施

①、甲方通过参加专业展览会，在专业报刊杂志上刊登广告等方式向外界推介产品，展示品

牌形象。

②、甲方每年有计划地制作店面广告、海报、产品目录等，提供给乙方的渠道客户作展示宣

传。

③、甲方派业务人员到乙方代理区域内进行品牌传播及产品推广，帮助乙方开发分销渠道；

协助解决乙方在推广甲方产品过程中遇到的问题。

3．对乙方的销售支持

① 提供折价样品：

ⅰ、甲方根据乙方的实际情况，可向乙方提供“帝欧威”和“拉斯维”全套产品样品作展示用，除了“帝欧威”常规样品包内的样品免费外，其他样品均按代理价七折收款。样品不可退换（质

量问题除外）。

ⅱ、分销商样品由乙方向甲方提出申请，经甲方根据实际情况审核批准后，除了“帝欧威”常

规样品包内的样品免费外，其他样品均按代理价七折收款。此类样品不可退换（质量问题除外）。

ⅲ、当甲方推出新品时，乙方必需无条件按上述方式购进和展示甲方的新产品。

②代办货运：

ⅰ、甲方负责送货到乙方指定的货运部处（交货地点），甲方代乙方办理货运手续（含货运保

险），乙方所指定货运部到乙方目的地所产生的运费(含货运保险费)由乙方支付。若乙方不愿办

理货运保险，应及时向甲方提出并书面确认，否则将视为同意办理货运保险。

ⅱ、在运输过程中可能会出现因货运公司的管理不善造成的货物品种混淆、破损、数量短缺等

情况，乙方收货时应认真对照货运单查验所收货物的品种，质量，数量等。如发现品种、数量

与货运单所注明的不符或破损，应拒收。或与货运公司当场书面确认实情，根据实际损失向货

运公司索赔。甲方可协助乙方向货运公司索赔。

ⅲ、乙方对所收到的货物未当场验收的，视为乙方已按货运单上的内容完全接收货物。

4.对乙方的技术支持

①、甲方提供的产品应符合国家相关标准。

②、甲方不定期地向乙方提供一些行业技术信息，以帮助乙方提高人员的专业知识水平。

③、在产品推广和使用过程中如出现一些技术问题，甲方全力协助乙方解决，必要时派人

去现场进行解决。

5.独家代理权

甲方保证合同期内在乙方的签约区域由乙方独家代理，不再与该区域的其他经销商订立代

理合同。

六、乙方职责

1． 渠道网点建设

①、布点：乙方必须在签订代理合同起的三个月内，在代理辖区内布置完毕个经销甲

方产品的经销点。

②、品牌形象及样品展示：

ｉ）乙方应在自己的店铺中拿出不少于平方米来展示甲方品牌，系统地展示甲方

产品。

ⅱ)乙方必须向下辖的经销点铺设适当的样品，铺设样品的方式由乙方与分销商协商解

决。同时乙方应把甲方的宣传海报、产品图册等提供给下辖经销点，并有计划地派

人管理下辖经销点的展示情况。

③、库存：乙方应根据市场情况保持较充足的产品库存量，以保证销售的顺畅。

④、配送：乙方应建立有效的货品配送机制，保证货品及时送达客户。

⑤、人员：乙方应配备专职或兼职人员推广甲方的产品，要求推广人员熟悉甲方产品和市场

行情，推广人员必须及时向乙方反馈市场信息并能与客户、甲方人员进行有效沟

通。

⑥、售后服务：乙方售出甲方产品，必须开展售后服务。经常派人了解甲方产品的使用情况，及时解决问题，必要时寻求甲方支持。

2． 品牌市场保护

①、作为甲方产品的区域代理商，乙方不得再经营与甲方品牌有竞争关系的其它品牌的产品。

②、乙方不得售卖假冒甲方的产品。

③、市场信息反馈：乙方应定期向甲方反馈甲方产品的使用情况信息和同类竞争品牌的市场

信息。

3． 销售额

①、乙方在本合同期内应完成相应的销售回款任务：

万元，大写元整。

核算日期从20年月日至20年月日；

万元，大写 元整。

核算日期从20年月日至20年月日；

年度应完成销售甲方产品的总回款金额为万元，大写 核算日期从20年月日至20年月日；

②、乙方首批订货万元，需在签定合同之日起一个月内完成首批订货。逾期合同自动作

废．

③、在签订本合同的第三个月起，如乙方连续两个月未达到月平均销售额，甲方将有保留中

止合同的权利。

七、订货：

1、乙方订货应填写《订货单》并签名，每次订货以传真的方式下订单，甲方不接受口头订货。《订货单》上应注明该批货的要求交货期。甲方在收到《订货单》后的一个工作日内以书面的形式回

复乙方，甲方不接受的《订货单》不生效。

2、如乙方订购的是非常规特定产品，在甲方生产之前必须先收到乙方的定金，定金额度原则上

为该批订单金额的30%。未收到定金的非常规特定产品的《订货单》无效。具体交期以书面回复的交期为准。

八、货款结算

为加速资金周转，提高甲方产品的竞争力，双方同意按货以传真的方式下订单，甲方在按订单要求准备好货品后，把发货清单及货款总金额以传真方式通

知乙方，乙方应在发货之前汇款，在甲方帐户上收到乙方的货款后，甲方即可办理发货。

九、产品价格：（具体价格见附表）

1、乙方必须严格执行甲方的价格体系，乙方及其经销商不得跨地区销售甲方产品。乙方违反上述

任意一条，甲方有权对乙方采取罚款2024元、或提价15%或取消乙方代理权等措施。（产品价

格均为广州交货价）由公司提供统一代理价格表。

2、由于材料价格变动引起的产品价格变动时，甲方另行书面通知乙方。自甲方通知乙方即日起，甲方提供给乙方的产品按新价格执行；在甲方的通知生效之前乙方所订的产品仍按原定价格执

行。因材料价格变动引起的产品价格变动，不作补差。

3、如因产品销售策略调整而需作价格调升时，甲方提前15天通知乙方。如价格下调,在通知价格变

动之日乙方将当时的库存数量清点通知甲方，甲方根据实情补回相应的差价。

4、乙方必须在每月25日前盘点库存产品，并将库存清单传真给甲方，甲方将以此表为补差依据，如乙方未能在25日前提供清单，甲方将认为是零库存，不予补差。

十、产品退货及理赔：

当甲方产品在使用过程中出现问题，乙方可按下列条件及程序向甲方提出理赔：

1、理赔条件：①、产品的使用条件及方法必须符合产品说明书的要求；

②、出现问题的原因经确认是甲方质量因素引起的；

③、提出理赔要求的时间未超出该产品的保用期限。

2、理赔程序：①、乙方应第一时间通知甲方市场负责人员，按要求填写事故经过及原因，并传

真至甲方备案，必要时将事故现场拍照留作证据并送至甲方以供分析；

②、乙方将有问题的产品运送给甲方，以检测判定事故原因。如乙方对甲方的检

测判定结果有异议，可交由双方认可的权威机构判定，再根据此判定结果

处理问题。

3、理赔内容：如判定结果证实符合理赔条件的，甲方将负责承担合理的换货费用（更换货品、退货运费）；如判定结果证实不符合理赔条件的，甲方不负责任何费用。

4、退货程序：具体细则见《产品品质保用规定》及《客户退换货处理程序》

十一、滞销产品的处理：

乙方应对自己库存的甲方产品每三个月清理一次，如发现滞销产品（未开包装、未使用过、三个月都未销售、非质量问题），应及时与甲方联系，甲方应采取如下方式处理：

1、乙方向甲方提出，经甲方人员到现场核实后，由乙方负责把需换货产品运回甲方，并承担相关

运费，同时甲方将扣除换货核价总金额的10%作为货物损耗费用（全检、更换包装等）。

2、如未按时清货，则滞销产品不给予退货，滞销产品退换与调拨时，调出商品要保证此批产品未

开包装、未使用过、非质量问题，否则甲方不予受理；

3、乙方特殊订制的产品不能作为滞销品处理；

4、特价产品不能作为滞销品处理。

十二、评级

为了保证市场渠道通畅，更好的服务于终端网点，2024年甲方将会对各物流商进行评分定级，分为四个级别，每个级别有相应的考核及奖励政策。详情见附页《2024物流商评级标准》。

十三、返利：

甲方以返利的形式给予乙方奖励，合同期内每个年度结束清算一次返利（从本合同生效之日

起，到当年结束之日止为一个核算周期），乙方在当年内完成相应任务额并能在付款期限内付清

货款的，甲方根据乙方的实际销售回款额计算返利给予乙方奖励。返利标准见附页《2024物流商

评级标准》。

十四、合同诚意金：

签订本合同时，乙方应先汇万元作为合同诚意金付给甲方，合同诚意金可在乙方的首批货

款中冲减。甲方即可把样品、资料、装修方案等发给乙方，乙方在收到上述资料后，即可进行装修及作首批订货。

十五、独家代理权限资格的维持：

1、无论签约期限多长，在合同期内，每年年度结束时，甲方将根据乙方当年度的评分定级情况来

确定是否维持乙方独家代理权。

2、在合同期内，若乙方综合评定分数连续三个月未达到60分，或年度评级为4级的，甲方将有权

取消乙方的独家代理权并变更或缩小乙方的代理区域。

详情见附页《2024物流商评级标准》。

十六、合同期限：

本合同期限自年月日至年月日止。

十七、其它：

本合同未尽事宜，双方协商后可增加补充条款。双方出现合同争议时，应本着互谅的原则进行

协商，协商不成，可通过法院解决。

本合同的签定地在广州。如双方在合作过程中发生不能协商解决的事宜，可通过法院解决。

十八、合同生效：合同一式两份，在双方签字盖章且乙方在完成首批订货万元，见本合同第五

条第3款之②）之后生效。

十九、合同附件：

1、双方《营业执照》复印件及《税务登记证》复印件

2、《产品价格表》

3、《产品保用规定》

4、《物流商评级标准》

甲方：广州炜纳照明器具有限公司乙方:

法人代表：法人代表：

地址：广州市番禺区东涌镇大同村地址：

电话：020-34913275电话：

传真：020-34913273传真：

日期：2024年月日日期：2024年月日

**第二篇：省级代理合同**

深圳赛博优视科技有限公司监控产品

(2024-2024第三代点阵式红外技朮特许销售----省级----合同)

深圳赛博优视科技有限公司

（简称甲方）

（简称乙方）

(一)1.1 1.2 1.3 1.4 1.5 合作理念 甲方為第三代点阵式红外技朮之源头,拥有多項专利红外技朮之研发型企业。甲方负责研发新类型红外技朮。乙方负责全力宣扬及推广甲方研发及生产之第三代点阵式红外技朮為唯－任务。乙方是以省作為主要经营地区, 且以当地政府丶营运商之安防网络平台為服务对象。甲丶乙双方本着共同发展, 守望相助之精神, 以甲方之核心技朮点阵式红外产品作為合作领

域。

(二)市场目标

2.1甲方与乙方签署(2024-2024第三代点阵式红外技朮特许銷售合同)，期限从本合同

签定之日年月日起到年月日止。

2.2控产品。

2.3格政策。乙方对甲方的产品价格、销售政策和相关计划遵守保密义务。

2.4.(三)合作条款

3.1甲方承诺乙方于省內唯一享有特许銷售甲方生产之专利产品.3.2

三代点阵式红外摄像机使用范畴中，唯一使用之前端产品及技朮。

3.3甲方之第三代点阵式红外技朮及甲方所拥有之专利技朮所生产之产品，必需给予乙方于市场上 优先售卖及推广。甲方保证第三代点阵式红外技术保持领先地位，并承诺给予乙方最优惠的条 件。

(四)供銷条款

4.1甲方负責向乙方提供最先进之红外技朮，甲方准备不少于￥3,000,000.-有偿产品作為工厂备 货，令乙方下达订单时生产速度提升。

4.3乙方每月向甲方进货不少于￥80,000.-整。4.2乙方向甲方首批进货為￥100,000.-整。

(五)权益总则

5.15.2甲方应向乙方提供销售产品所需的宣传资料。(不少于每季度三百本)

5.3甲方的产品必须符合标国家有关质量标准，确保包装完整，并提供相关检验资料。

5.4甲方有权要求乙方与甲方共同实施甲方产品演示宣传活动。

5.5甲方有调整价格的权利，所有产品价格的调整均以加盖公章的传真为准，否则无效。

5.6 甲方产品价格调整前30天应及时通知乙方。

5.7

5.8

5.9

乙方须按实际情况填写（深圳市赛博优视科技有限公司特许销售登记表，见附件一），发生变更 时须书面通知甲方备案。乙方作为甲方授权之特许销售商，必须具备5名专职销售人员和1名专业技术工程师，并且每一个季度能通过深圳市赛博优视科技有限公司的考核认证。乙方须在当地有完善的销售网络，并全权负责甲方新产品的推广，对所有新品必须在不超过15个工作日以内完成铺市场工作。

5.10 乙方有责任和义务完成既定任务额，并应积极扩大区域内的市场占有率，不允许跨区销售。如

有违反，将对其跨区销售的机台数额做十倍罚款，其跨区销售利润将通过甲方返还给当地特许销售商。

5.11 乙方不得用其他厂家的商品换上甲方产品的商标或包装进行销售，不得擅自生产、仿冒甲方产

品，一经查实甲方将取消乙方代理商/经销商资格，并保留对乙方追诉触犯专利之責任。

5.12 乙方须自觉维护甲方及其产品的形像和声誉，在甲方指导下做好销售区域内消费者投诉、产品

质量问题及有关部门监督检查的配合工作，有权对甲方的工作（销售、广告宣传、商务、客服、质量等）做出评估、建议或投诉。

(六)特殊政策

6.1甲方给予乙方标准的价格体系，除此之外，还将根据产品开发速度不定期地通告最新产品报价。

6.4若乙方连续三个月内未完成协议和责任销量，甲方有权单方面解除本合同。

(七)供货条款

7.1甲方应及时、快捷的处理定单，保证在甲方所能承受的最短的时间内为合作伙伴完成定单，并在同等条件下为合作伙伴优先处理定单。

7.2乙方在本合同生效期限内从甲方购买甲方监控商品，乙方享受甲方的标准价格，乙方同时享有相

对于非授权合作伙伴的优先购买权。

7.3乙方订购商品前，应以电话、传真、电子邮件等方式与甲方联系确认交货情况。

7.4乙方需按要求逐项填写订货单（即订货合同，见附件二）加盖单位公章，负责人签字后，传真给

甲方。经过甲方确认的购货订单对双方具有法律约束力。

7.6运输方式：以乙方订货单要求方式为准，但不超过两个指定的地点。

7.7交付方式：按客户要求发货。

7.8交货地址：

7.9收货单位：

7.10如乙方临时改变收货地址，须以书面盖章的形式通知甲方，否则甲方有权拒绝发货。

7.11运费，由乙方负担。

7.12货物毁损、遗失的风险，在交付前由甲方承担，交付（含交付承运人）后由乙方承担，因乙方原

因导致货物不能按约定期限、约定地点交付的，货物毁损、遗失的风险由乙方承担。

7.13验货，乙方须在收到的货款货物两个工作日之内验货，如有商品破损，须在收到货物两日之内书

面通知甲方，否则，视同一次验收合格。因乙方不及时验收及迟报所到货物的数量差异和品质 问题，相应损失由乙方自行承担。

(八)市场政策

8.1甲方将根据乙方的市场策划和地区特点及行业的特性为乙方提供针对性产品支持。

8.2客户支持：针对乙方区域的咨询客户信息会第一时间内知会乙方进行联系。

8.3市场支持：我公司销售顾问将积极辅助乙方深度挖掘区域内的客户，促成与乙方的合作。

8.4项目支持：我公司销售顾问将积极挖掘区域内的项目信息，通知乙方，并配合乙方进行项目的跟

踪推进工作。

8.5每年甲丶乙双方共同组织－次当地之第三代点阵式红外技朮及企业文化推广会或展会，推广费甲

方支持该会费用為￥20,000.-元整，展会公司提供展位费，其他的费用由乙方负责，展位不得 超过2个，两者任选其一。

8.6培训支持：根据乙方的意愿要求，为乙方提供无偿或有偿的各类培训服务。

8.7网络支持：甲方将乙方资料放在甲方宣传品內及网站內作无偿推广。

(九)销售奖励政策：

9.1销售奖励形式以销量返利，冲抵货款方式体现，特价机型和特批价格产品不享受返利政策。

9.2乙方在不违反甲方规定的特许销售商合同內各条款才可享受返利政策。

9.3返利标准(由 年 月至)

本协议期内年销售额达到人民币≥2,000,000.-万元, 返利20,000.-。

本协议期内年销售额达到人民币≥2,500,000.-万元, 返利30,000.-。

本协议期内年销售额达到人民币≥3,000,000.-万元, 返利40,000.-。

9.4 乙方在合同期内完成相应的销售额才享受返点政策, 该返利于合同期末计算, 并于本合同期滿

后15天內以销售折让的形式直接冲减乙方货款, 返利金额不再开具发票, 乙方必须按本合同规 定的结算方法结算货款, 否则甲方有权取消返利政策。

(十)结算方式

10.1

￥150,000.-后，第四个月开始甲方按10.2执行付款优惠给与乙方。

10.2甲方给与乙方延迟付款优恵，每月25日双方财务对账，三天內确认由上月26日起到当月25 日止之货款，乙方须在当月最后－天支付货款给与甲方，如遇国家指定假期则順延到假期后之 第一天国家正常上班日付款。倘乙方岀现付款日期不按此条规定付款，甲方有权立即取消此 項延迟付款优惠，实行款到发货。申请特价机和OEM自定型号实行款到发货。

10.3按10.2

￥150,000.-后，超出部方份乙方須以款到发货形式支付。

(十一)售后服务

11.1关于售后服务问题，按甲方标准售后服务体系执行。（深圳市赛博优视科技有限公司标准售后

服务维修政策体系，见附件三）

(十二)法律效力

12.1 本合同附件为本合同不可分割的一部分，与本合同具有同等法律效力。

12.2 甲乙双方若发现对方的行为严重违反本合同条款、商业道德和法律规范或损害对方利益时，可

以书面形式终止本合同的效力。

12.3 甲方对乙方的代理、经销授权期满后，本合同自行终止。但乙方享有本区域的优先续约权。

12.4 本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章之日起生效。传真件有效原件随货同行。到

期终止后，如双方有意继续合作可以续签。本合同内容仅限甲乙双方内部使用，禁止在同行业间及外界传播，一经发现，如因乙方过错，甲方可以直接中止合同并要求乙方承担之经济损失。如因甲方过错，由此造成的经损失由甲方承担。

12.5 在履行本合同过程中发生争议的，甲乙双方应通过友好协商解决，协商不成的，任意一方均可

向甲方所在地人民法院提起诉讼。

甲方：深圳市赛博优视科技有限公司乙方：

签字：签字：

盖章：盖章：

日期：日期：

**第三篇：省级代理合同**

省级代理合同

《》

甲方:XXXXX有限公司 乙方:XXXXX 为了拓展“友昵”品牌服装市场,双方本着互惠互利,友好协商,共谋发展的原则,就乙方经营“友昵”品牌服装达成如下合同: 1,授权

甲方授权乙方为“友昵”品牌服装在\_\_\_\_\_总代理,经销甲方“友昵”品牌服装.2,经营的商场及专卖店的要求

选择省内批发及零售业务辐射面最广,客源最丰富的地区作为省级代理商的店址.3,对代理商的要求

个人或公司的形式均可,但必须具有良好的职业道德和丰富的销售经验,广泛的社交能力.资金:具备一定的资金实力,以支付合约保证金及装修费用,开业货品及其它有关经营运作的必要开支.营业执照:代理公司须拥有有效的经营营业执照,个人代理商进驻商场根据商场具体规定,甲方协助解决.具备较强的经营运作能力,愿意遵守“友昵”服装省级总代理商必须承担的责任,需有执着及尝试新事物的精神,必须全心投入“友昵”服装的销售工作.4,区域独家经营 以省为单位,独家经营.5,装修陈列设计

甲方提供形象设计图纸供乙方参照,以确保店面及柜台的形象统一,增加顾客信心.6,广告推广

考虑资助客户部分广告费用,代理商换季的陈列品以成本价向我公司购买.7,市场考察

专业人员到代理当地进行市场考察,提供对省级总代理店店铺选址的专业意见.省级总代理承担之责任

1,省级总代理年完成的销售额为\_\_\_\_\_万元.2,选择店面及商场柜台应是所在地的繁华路段.3,人民币\_\_\_\_\_万元整的合约保证金,其中\_\_\_\_\_万元整的合约保证金可以允许省级总代理商见证发货,额满后需交款出货.4,省级总代理商在未经授权单位书面批准的情况下,均无权向任何单位以任何形式转让“友昵”服装的省级代理权.5,在省级总代理店内不得经营“友昵”服装以外的品牌产品,一经发现,友怡公司立即取消该代理商省级总代理权,且视为省级代理商毁约处理,而不作任何解释.6,专人负责省级总代理店的日常销售工作,主要分析当地市场情况,提供月销售报表,提高盈利机会.7,反馈市场信息,专人负责,第一时间传送最新营业货品信息,反馈消费者意见,以便甲方及时调整产品.8,负责产品的广告宣传,甲方可提供基础宣传材料样本.配货价,换货率

1,第一批货试货期为\_\_\_\_\_天,结算价\_\_\_\_\_折,试货期内调换率按进货数量的\_\_\_\_\_%换货.省级代理商,必须按全国统一零售价的\_\_\_\_\_折,进行批发销售,不得随意提价,否则按违约处理.2,试货期间乙方不可随意调货,试货期满后方可以调货,乙方通知调货当天\_\_\_\_\_日内要退回给甲方,否则当乙方已卖出货处理.3,每季换货率为\_\_\_\_\_%,每年退货率为\_\_\_\_\_%.4,乙方每年购货达\_\_\_\_\_万元以上,甲方返回购货额\_\_\_\_\_%作为奖励.订货及配货

1,甲方应将最新的服装款式通过互联网,寄样衣或照片等形式,将式样及价格及时通报给乙方,以便乙方订货参考,如样衣邮寄到乙方后,乙方没有选中的款式,应在货到销售地天内返回甲方,样衣必须无污秽,无破损,无穿用,包装必须完好无损,否则视为乙方已买断.2,乙方收到货品后,如发现货品确实存在质量问题,可将存在质量问题的货品退回甲方,退货期限为货到乙方所在地后\_\_\_\_\_天内.3,发货及退换货的运输费用均由乙方负责,运输过程所造成的损失由乙方自理.4,乙方各种约定及信息往来均需以函件形式进行.区域保护

1,友怡公司为保护投资者的利益,允许省级总代理商拥有指定地区的总代理权,保证在合同期内,指定地区只有指定投资者所经营“友昵”服装,友怡公司不增加或在当地另立其他专卖店.2,投资者应确保在投资地区的销售能力达到甲方制定的销售额,如业绩不好或经营过程有损于授权方的声誉,授权方有权取消投资者的指定地区的省级总代理权或在当地增加投资者.员工培训招聘

1,省级总代理店员工招聘工作由省级总代理商负责.2,省级总代理店员工只受聘于省级总代理.3,友怡公司不负责省级总代理员工之任何法律责任.4,省级总代理商的员工必须履行友怡公司的服务准则,保持良好的服务态度,友怡公司将随时派人巡视,如有不足应即向省级总代理商提出,经营商应立即改善.省级总代理店员工的服务素质将成为友怡公司与省级总代理商续约时考虑的重要因素之一.广告及陈列

1,友怡公司协助省级总代理商的陈列工作.2,省级总代理亦可在当地主要传播媒介作推广活动,但必须在事前得到友怡公司的批准,并必须使用“友昵”品牌指定的标志及名称.续约

1,合同期未满,乙方需解除合同,应提前个月通知甲方同意,结清货款,在合同期满后,保证金如数无息返还,余货由乙方自行处理.2,如乙方因经营不善原因,提前终止合同或合同期满后,乙方立即停止使用有关“友昵”的一切标志.说明

1,合同未尽事宜,由甲乙双方协商后附页规定,其规定与本合同具同等法律效力.2,乙方不得用甲方的名义借款,贷款,抵押.不得做出有损于甲方形象的宣传.甲方不承担乙方因经营造成的一切损失,不负责乙方的法律责任.3,本合同经双方签字后立即生效.4,合同一式两份,甲乙双方各执一份.合同有效期为一年,合同有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止.甲方:XXXX有限公司乙方:XXXX 代表:代表: 公司:\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*1801室公司: 电话:\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*电话:

**第四篇：省级代理合同**

合同号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

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

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

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

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

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

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

经甲、乙双方协商,甲方同意授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省级代理。乙方负责在全省境内推广甲方的产品，具体合作事宜如下：

一、代理产品

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_生产的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

二、代理区域

中华人民共和国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省境内。

三、双方责任与义务

甲方责任与义务：

1．甲方负责向乙方提供优质的代理产品；

2．甲方负责向乙方提供技术培训和必要的技术支持；

3．甲方向乙方提供所需的质量技术使用说明资料。

4．甲方应保护代理商的利益，在代理区域，代理期限内，不得以任何其它形式销售其产品。

乙方责任与义务：

1．接受甲方委托，在代理区域内努力开拓市场；

2．乙方在代理期间，不得代理与本合同项下代理产品类似的产品，也不得作为类似公司的代理；

3．乙方应遵守甲方制定的价格和市场政策，并按要求及时准确的上报有关销售工作的情况；

4．乙方可根据需要在代理区域内发展自己的分代理商；

5．在乙方与其他区域代理商发生纠纷时，以甲方协调为准。

四、首批购买量

乙方在本合同签订时，向甲方定购不得少于\_\_\_\_\_\_吨（\_\_\_\_\_\_个集装箱）的舒特富利作为首批定货量。

五、最低购买量

乙方从本合同签订后的第三个月起到第八个月，每月定购量不得少于\_\_\_\_\_\_吨，随后每月定购量不得少于\_\_\_\_\_\_吨。

六、价格

甲方给予乙方的价格为：

1．每月订购量小于等于48吨时，单价为 \_\_\_\_\_\_元/吨，2．每月订购量大于48吨时，单价为\_\_\_\_\_\_元/吨，3．每月订购量大于96吨时，单价为\_\_\_\_\_\_元/吨。

七、支付方式

用户每批订货前30天向甲方下达订单，并支付定单总额的30％作为定金，在接到甲方的货物到港通知后，乙方付清剩余全款提货。在甲方已用书面方式通知乙方提货日期，而乙方不能按时付清全部货款时，每延迟一天，加付未付款项的0.5％作为赔偿金。

八、代理期限

代理期限为五年。在本合同代理期满前三个月，甲方将以本合同中的相关要求为依据，重新审查乙方的代理资格，并据此确定是否与乙方续签新的代理合同。

九、违约和终止

1．甲方应确保产品质量，如质量不合格或延迟交货，乙方有权拒收或退货，相应的赔偿责任由甲方承担。

2．乙方应遵守本合同规定，若违反本合同规定的任何条款，甲方有权撤销乙方的代理资格。

3．在双方都同意的情况下，可以终止本合同。任何一方不得单方终止本合同。

十、争议的解决

1．在执行本合同中所发生的或与本合同有关的一切争执，首先应由甲方和乙方友好协商解决。

2．若协商不能解决，在中国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

3．仲裁裁决是最终的，对甲方和乙方都有约束力，仲裁费由败诉人负担。

十一、本合同一式二份，双方各执一份。经双方签字盖章并在甲方收到乙方第一个48吨货款后，合同开始生效。若乙方在此合同签定后三个月内无订货时，则该合同和甲方向乙方发出的授权委托书均自动失效。合同中未尽事宜双方另行协商解决。

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

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**第五篇：服装省级代理合同**

篇一：品牌服装省级代理合同

省级代理合同

甲方: xxxxx有限公司(以下简称甲方)乙方: xxxxx(以下简称乙方)为了拓展友昵品牌服装市场,双方本着互惠互利,友好协商,共谋发展的原则,就乙方经营友昵品牌服装达成如下合同: 1,授权

甲方授权乙方为友昵品牌服装在\_\_\_\_\_ 总代理,经销甲方友昵品牌服装.2,经营的商场及专卖店的要求

选择省内批发及零售业务辐射面最广,客源最丰富的地区作为省级代理商的店址.3,对代理商的要求

(1)个人或公司的形式均可,但必须具有良好的职业道德和丰富的销售经验,广泛的社交能力.(2)资金:具备一定的资金实力,以支付合约保证金及装修费用,开业货品及其它有关经营运作的必要开支.(3)营业执照:代理公司须拥有有效的经营营业执照,个人代理商进驻商场根据商场具体规定,甲方协助解决.(4)具备较强的经营运作能力,愿意遵守友昵服装省级总代理商必须承担的责任,需有执着及尝试新事物的精神,必须全心投入友昵服装的销售工作.4,区域独家经营

以省为单位,独家经营.5,装修陈列设计

甲方提供形象设计图纸供乙方参照,以确保店面及柜台的形象统一,增加顾客信心.6,广告推广

考虑资助客户部分广告费用(该费用以货品形式返还代理商),代理商换季的陈列品以成本价向我公司购买.7,市场考察

专业人员到代理当地进行市场考察,提供对省级总代理店店铺选址的专业意见.省级总代理承担之责任

1,省级总代理年完成的销售额为\_\_\_\_\_ 万元.2,选择店面及商场柜台应是所在地的繁华路段.3,人民币\_\_\_\_\_ 万元整的合约保证金,其中\_\_\_\_\_ 万元整的合约保证金可以允许省级总代理商见证发货(见证发货即收到省级总代理商的汇款传真单后可以立即出货,合约保证金扣除发货费用后,余额在合约期满 \_\_\_\_\_个月内无息退还省级总代理商),额满后需交款出货.4,省级总代理商在未经授权单位书面批准的情况下(包括合同期内),均无权向任何单位以任何形式转让友昵服装的省级代理权.5,在省级总代理店内不得经营友昵服装以外的品牌产品,一经发现,友怡公司立即取消该代理商省级总代理权,且视为省级代理商毁约处理,而不作任何解释.6,专人负责省级总代理店的日常销售工作,主要分析当地市场情况,提供月销售报表,提高盈利机会.7,反馈市场信息,专人负责,第一时间传送最新营业货品信息,反馈消费者意见,以便甲方及时调整产品.8,负责产品的广告宣传(所代理省份的),甲方可提供基础宣传材料样本.配货价,换货率

1,第一批货试货期为\_\_\_\_\_ 天,结算价\_\_\_\_\_ 折,试货期内调换率按进货数量的\_\_\_\_\_ %换货.省级代理商,必须按全国统一零售价的 \_\_\_\_\_折,进行批发销售,不得随意提价,否则按违约处理.2,试货期间乙方不可随意调货,试货期满后方可以调货,乙方通知调货当天\_\_\_\_\_ 日内要退回给甲方,否则当乙方已卖出货处理.3,每季换货率为\_\_\_\_\_ %,每年退货率为\_\_\_\_\_ %.4,乙方每年购货达\_\_\_\_\_ 万元以上(含\_\_\_\_\_ 万),甲方返回购货额\_\_\_\_\_ %(服装)作为奖励.订货及配货

1,甲方应将最新的服装款式通过互联网,寄样衣或照片等形式,将式样及价格及时通报给乙方,以便乙方订货参考,如样衣邮寄到乙方后,乙方没有选中的款式,应在货到销售地 天内返回甲方,样衣必须无污秽,无破损,无穿用,包装必须完好无损,否则视为乙方已买断.2,乙方收到货品后,如发现货品确实存在质量问题,可将存在质量问题的货品退回甲方,退货期限为货到乙方所在地后\_\_\_\_\_ 天内.3,发货及退换货的运输费用均由乙方负责,运输过程所造成的损失由乙方自理.4,乙方各种约定及信息往来均需以函件形式进行(本合同规定的函件包括:书信,传真,等形式).区域保护

1,友怡公司为保护投资者的利益,允许省级总代理商拥有指定地区的总代理权,保证在合同期内,指定地区只有指定投资者所经营友昵服装,友怡公司不增加或在当地另立其他专卖店.2,投资者应确保在投资地区的销售能力达到甲方制定的销售额,如业绩不好或经营过程有损于授权方(友怡工贸有限公司)的声誉,授权方有权取消投资者的指定地区的省级总代理权或在当地增加投资者.员工培训招聘

1,省级总代理店员工招聘工作由省级总代理商负责.2,省级总代理店员工只受聘于省级总代理.3,友怡公司不负责省级总代理员工之任何法律责任.4,省级总代理商的员工必须履行友怡公司的服务准则,保持良好的服务态度,友怡公司将随时派人巡视,如有不足应即向省级总代理商提出,经营商应立即改善.省级总代理店员工的服务素质将成为友怡公司与省级总代理商续约时考虑的重要因素之一.广告及陈列

1,友怡公司协助省级总代理商的陈列工作.2,省级总代理亦可在当地主要传播媒介(如电视,报纸等)作推广活动,但必须在事前得到友怡公司的批准,并必须使用友昵品牌指定的标志及名称.续约

1,合同期未满,乙方需解除合同,应提前 个月通知甲方同意,结清货款,在合同期满后,保证金如数无息返还,余货由乙方自行处理.2,如乙方因经营不善原因,提前终止合同或合同期满后,乙方立即停止使用有关友昵的一切标志.说明

1,合同未尽事宜,由甲乙双方协商后附页规定,其规定与本合同具同等法律效力.2,乙方不得用甲方的名义借款,贷款,抵押.不得做出有损于甲方形象的宣传.甲方不承担乙方因经营造成的一切损失,不负责乙方的法律责任.合同有效期为一年,合同有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_ 日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_ 日止.甲方:xxxx有限公司 乙方: xxxx 代表:(签字)代表:(签字)公司:\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*1801室 公司: 电话:\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* 电话:篇二：尚智喜服饰代理合同 尚智喜服饰代理合同

甲 方：北京尚智喜品牌推广有限公司 乙 方： 为了让“尚·智喜”品牌迅速拓展中国市场，经甲乙双方相互协商，甲方同意乙方作为“尚·智喜”特许经营体系在合同约定区域内的品牌及产品代理人，依照中华人民共和国《合同法》相关法律法规规定，特签订此代理合同。第一条 本合同文本名词释义

1.1知识产权：特指“尚·智喜”服饰品牌、商标、标志、商号及“尚·智喜”服饰全套vi视觉系统、“尚·智喜”服饰经营管理模式、方案等。上述知识产权乙方在签订本合同后经甲方书面许可才有权全部使用。

1.2合同所涉及的所有商标、服务标记及相关权利的所有权均归属于甲方。1.3推广用品：泛指由甲方统一设计制作的供专营促销使用的用品或装饰用品。第二条 代理专营授权

2.1甲方特许乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地区行政管辖区域内经销尚·智喜系列产品，乙方在授权区域内可以以直营店、专柜的形式销售尚·智喜系列产品，乙方也可以发展加盟商和二级代理商（加盟商和二级代理商均为经销商），并有权收取加盟费和代理费。但经销商的确认及与经销商之间的业务管理方式需报甲方批准备案。乙方是该授权区域内唯一供货方，甲方不能以任何形式在乙方所在行政管辖区域内发展代理商或向乙方所管辖区域内零售或批发其产品（乙方书面允许除外），否则乙方有权要求甲方赔付违约金。

2.2除以乙方名义经营代理店之外，乙方以任何经济组织形式设立直营店及发展经销商的，必须在直营店、经销商开业前的 日内，由乙方向甲方出具经加盖公章并由股东或投资人共同签字的承诺函，承诺乙方及其股东或投资人的行为受本合同约束，并愿意连带承担本合同项下乙方的所有义务并享有相应的权利。乙方如未出具本承诺函的，甲方有权不授予乙方代理权。在合同履行期间，乙方经甲方许可可使用甲方商标、服务标志及表达这些标志、记号、样式的标签和招牌，乙方须按本合同的规定，遵循甲方统一的营销模式，服从甲方统一的规范管理。

2.3代理商级别划分：分为省级代理商、地市级代理商和县市级代理商三种，省级代理商代理范围为代理商所在的省内行政管辖区域；地级代理商代理范围为代理商所在地级行政管辖区域；县市级代理商为代理商所在的县级行政管辖区域。

2.4 甲方在乙方代理之前在乙方行政管辖区域内所发展的专卖店可交乙方统一管理，也可依该专卖店要求由甲方统一管理。乙方发展的直营店、加盟店和经销商的供货、退换货及合同内的一切事务均由乙方负责，乙方不得于本合同签订之日起再在甲方之前所发展的代理区域内发展直营店、加盟店或经销商。

2.5本合同双方之间不存在任何共同雇佣、承包关系；双方申明，乙方的雇员、代理人和代表在任何情况下都不被视为甲方的雇员、代理人、合伙企业或代表；乙方不得直接或以默认的方式充当或试图充当甲方的代表人、合伙人或代表；乙方亦不得以任何明示或默认的方式代表甲方或以甲方的名义承担或试图承担或造成任何义务或责任，不论该种义务责任的种类或性质如何。乙方同意甲方对乙方的个人或经营行为、直营店、加盟店或经销商与员工之间的劳动关系及员工的职务或非职务行为均不承担任何法津责任，乙方同意承担由于经营导致的债权债务及员工职务或非职务行为的法津责任。甲方在此不承担任何法律责任。第三条 代理经营方式

3.1乙方必须在本合同签订之日起 内，在当地工商、税务部门办理合法的登记手续。乙方应保证在本合同签订之日起 日内正常开业且在开业时 天之前向甲方送达开业申请表，经甲方书面同意延期的除外。乙方自筹资金，自负盈亏，自主经营，承担一切债权债务。3.2乙方在未经甲方同意的情况下，不得擅自代销或经销非甲方提供的商品。

3.3甲方按全国统一的代理价供货给乙方，乙方经营时必须明码实价，严格执行甲方所制定的全国统一零售价格销售。如举办促销活动，乙方可在适当的范围内浮动价格。第四条 甲方的权利和义务 4.1甲方权利

?甲方有权根据全国各地市场发展变化情况，对乙方的货物品种配备方案提供建设性、参考性意见。

?甲方有权对乙方的经营的状况、货品销售、库存、执行价格等情况进行经营活动进行辅导、检查、监督和考核。4.2甲方的义务

?甲方须严格执行合同规定，保证货源充足。

?在乙方的书面要求下负责提供“尚.智喜”所经营的产品及时供给乙方,并不断提供新产品。甲方免费提供代理店开业时的宣传资料和赠品。(包括产品画册、宣传海报、pop牌、促销礼品等)?全程向乙方定期或不定期的提供市场和产品相关信息，帮助代理专营店实施标准化管理。（如提供店面ci形象设计;提供品牌logo模特道具、购物袋、电脑喷绘、衣架等;新店开张，新款登场，换季以及其他重大节日，均可免费提供统一促销企划案及相关宣传。）?提供给乙方《代理店营运手册》，指导协助乙方全方位开发和占领当地市场。第五条乙方的权利和义务

5.1乙方的权利?有权依合同之规定经营甲方系列产品，并在合同约定地开展经营业务。?有权拥有店面对外经营过程中所产生的一切合法权益。?负责店面的人员招聘、业务管理及对外销售、促销等。

?有权享有参加甲方举办的全国性或区域性的培训、交流等活动。?有权依本合同之规定维护自己的合法权益。5.2乙方的义务

?遵循甲方制定的全国统一营运操作规则。?为维护尚智喜商品质量和服务的统一性，提高公司形象，乙方的营业方法应参照甲方提供的经营手册规定的要求标准。

?乙方需向甲方提供完整、准确的交易记录、营业报告、货品库存报表等，与甲方保持经常性的商务沟通联系。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员对其经营过程中的建议和指导。?按“尚·智喜”女装专卖的店面统一装饰和形象要求，严格按甲方提供的统一设计图纸施工，并自行承担装修及相关费用。

?办理相关经营手续，合法经营，自主承担经营期间的一切法律责任。?乙方对顾客的投诉应当正确及时的处理，对于全国其他直营店、加盟店和经销商所售出的商品，如有质量问题，但并非在乙方店内购买，乙方有义务做好解释及协调上报工作。?积极参与甲方安排的全国统一促销及其他活动。

⑧乙方从开业之日起3个月内累计销售额须达到\_\_\_\_\_\_\_\_万元，如达不到该要求，甲方有权取消和乙方的代理关系，代理费不予退还。乙方逾期支付本合同项下的任何款项，每天应按逾期支付款项的 ‰支付违约金。逾期超过 天的，甲方有权解除本合同，代理费不予返还。第六条 连锁代理合作方式

6.1乙方在本合同签订之日 内，一次性以方式向甲方支付代理费\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 元（￥：\_\_\_\_\_\_元）。

6.2 乙方根据自己资金等情况选择适宜的店面，在本合同签订之日起 内乙方向甲方支付的首批进货款不得低于 \_\_\_\_\_\_\_\_\_元（￥：\_\_\_\_\_\_\_\_ 元）。6.3甲方在全国统一零售价的基础上以折向乙方供货。

6.4奖励制度：合同有效期内且乙方无任何违约情形的，每当乙方向甲方累计进货金额达50万元的，甲方按乙方已进货金额的3%向乙方返还相应款项已作为奖励；每当乙方向甲方累计进货金额达80万元的，甲方按乙方已进货金额的4%向乙方返还相应款项已作为奖励;每当乙方向甲方累计进货额达100万元的，甲方按乙方已进货金额的5%向乙方返还相应款项已作为奖励。(如乙方分别达到上述情形时，只能适用上述其中一种奖励措施。)第七条 供货、换货

7.1甲方保证所提供货物的为合格品，乙方向甲方采购货物，须提前以书面形式（包括传真、快递邮件）通知甲方其所需产品的数量和规格，以便甲方及时调配物资，满足乙方需求。甲方在收到乙方当次要求发货的款项及乙方的书面发货通知后负责发货。

7.2乙方每次进货必须以汇款形式汇入甲方财务部指定的帐户或以现金支付给甲方财务，款到后甲方按照乙方的要求或合同的约定向乙方发货。乙方每次进货款额不得低于人民币5000元。

7.3乙方所定货物可由甲方通过铁路或汽车运输代办发往乙方，运输费用乙方承担。货物发出到达乙方后，如果运输途中货物受损，乙方必须保留好书面文字证明材料备查。

7.4乙方发展的直营店、加盟店和经销商要求乙方或甲方所退返的商品一律视同乙方自身所退返的商品，但应严格按照甲方与乙方所签合同内容执行，其它条款不得有变。非代理商获得区域性代理资格时所签合同原则上应依照原代理商合同内容的相关细则（质损品、样品及其它标签品不在退换货之列）执行。乙方在甲方已有代理商或联盟店的特定区域内不得再发展经销商。

7.5合同有效期内，乙方所进货物在不影响第二次销售的前提下于每个季末可按100%换货率调换其它品种。换货运输费用乙方承担；产品如因质量问题退换不受换货率限制，换货运输费用由甲方承担。第八条 合同违约责任

8.1为维护“尚·智喜”女装专营店的全国统一形象，保证售出的商品质量，乙方不得擅自销售非甲方提供的产品，不得擅自经销假冒伪劣产品；自本合同签定之日起乙方如果连续三个月没有补进货物，且无任何文字说明，则视为违约，甲方有权单方面终止合同并不承担任何违约责任，甲方可在该区域重新设立代理商。

8.2乙方店址及实际负责人变更须书面通知甲方，获准甲方同意。如乙方采取单方转让经营权等方式则视为乙方违约。

8.3乙方在本合同有效期内，如因自身或第三方的原因要放弃经营，代理费不予退还。8.4甲乙双方任何一方因不可抗拒的非人为因素影响合同执行，须在12小时内通知对方，并在事件发生的3日内，向另一方提交合同无法履行的书面报告。此情形不视为单方面违约，相关事宜双方可协商解决。

8.5乙方有下列行为之一，甲方有权单方提前解除本合同并要求乙方承担相应的赔偿责任： ?乙方以仿冒、滥用等非法的手段或方式侵害尚.智喜所应由法律保护的权利.?乙方违反双方之间对销售价格的约定,具有擅自加价或减价的行为。?乙方经营严重亏损或出现重大债务无法正常经营。

?乙方因违法经营被政府部门下令停业整顿或吊销营业执照或经营所需的其他证件或相关手续时。

?乙方如有违反本合同的其他约定，侵犯甲方的合法权益，破坏甲方的代理体系 第九条 合同期限、终止、争议解决

9.1 本合同期满时，双方未达成一致协议，则本合同期满自动终止。

9.2本合同有效期内，双方一致同意提前终止本合同并达成一致书面协议，则本合同可依该协议提前终止。

9.3合同期满，如乙方不再继续经营，则应全部归还甲方各种操作手册及所有商务机密文件等资料并按照法律的要求尽相应的保密义务。本合同终止或解除时，乙方不得以任何理由再使用或允许他人使用“尚.智喜”的商号、标识、商标、服务标志等一切含甲方标识的装饰用具、店面装修、灯箱、宣传品等，否则视为乙方违约和对甲方的侵仅。

9.4合同期限为从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同期满后，如乙方愿继续经营，需在本合同期满前两个月内提出书面的续签要求，甲方根据乙方的营业业绩等因素确定是否续签，双方续签合同后甲方不再另收乙方代理费。

9.5本合同双方代表签字盖章即可生效，如有争议可协商解决，无法协商解决的诉讼管辖权为北京市海淀区人民法院。

9.6本合同一式两份，甲乙双方各执一份,每份均具有相同法律效力。

甲方：北京尚智喜品牌推广有限公司 乙方：

代表签字：身份证号：

地址：北京市东城区东直门外大街48号 地址： 东方银座写字楼15层15k 电话；010---51267877 电话： 传真：010---51267877—803传真： 邮编：100027 邮编：

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

签约地：中国.北京篇三：品牌服装总代理 服装品牌总代理合同很重要 品牌服装总代理 服装品牌总代理合同很重要

品牌服装总代理合同书 总代理（general agent）是指委托人在指定地区的全权代表，他有权代表委托人从事一般商务活动和某些非商务性事务。总代理经过委托人的同意，可以发展、产生下层代理，下层代理行使代理权限内的权利，并接受上层的管理。总代理从一诞生，就被赋予了重要的使命： 首先，总代是厂家在区域市场上的物流中心。由于中国地域辽阔，物流配送网络很不完善，而区域总代基本都处在当地市场的交通枢纽，因此，通过总代将大单货品化为小单分发给终端客户，可以给厂家和零售客户节省很大的配送成本和人力。其次，总代是厂家的销售外包。区域总代就是厂家在当地市场的销售排头兵，独立完成招商、铺货等一系列动作。而且由于总代一般都在当地市场扎根很多年，积累起来的关系网络是任何一个服装厂商都无法取代的。

第三，总代是厂家的稳压器。很多企业创业初期的资金和出货量都很有限。而总代客户相对而言都有一定的资金实力和销售网络，因此，在这种情况下，总代客户就成为一些生产企业的衣食父母和整体业绩的中流砥柱。

第四，总代是厂家在区域市场的管理平台。总代负责的是区域市场，能更及时的发现所辖区域市场里所发生的问题，在更短的时间进行处理，而且更经济。第四，服装品牌总代理合同很重要，网络以后不必要的麻烦签品牌总代理合同时一定要注意合同，多看多咨询律师。防止有漏洞可钻。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！