# 品牌服务合同范本(合集18篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2023-12-24

*品牌服务合同范本1甲方：北京 科技有限公司乙方：为维护当事人合法权益，根据《\_合同法》及有关法规，甲乙双方经友好协商，签订本合同并共同遵守。一、甲方授权乙方使用甲方预混料和注册商标生产浓缩饲料和配合饲料产品，销售区域不限，使用 商标，商标所...*

**品牌服务合同范本1**

甲方：北京 科技有限公司

乙方：

为维护当事人合法权益，根据《\_合同法》及有关法规，甲乙双方经友好协商，签订本合同并共同遵守。

一、甲方授权乙方使用甲方预混料和注册商标生产浓缩饲料和配合饲料产品，销售区域不限，使用 商标，商标所有人为 甲方 。产品标准由甲方协助乙方制定并由乙方负责备案，使用乙方浓缩饲料、配合饲料生产登记证、厂名、厂址

二、乙方应保证月销量不低于 吨，年销量不低于 吨。自合作合同签订时起，给予乙方 个月市场启动期，六个月后仍未达到目标销量者，甲方有权单方面终止合同。

三、甲方按公司统一定价优惠 %向乙方提供 系列预混料，乙方每次订货量应不少于 吨，订货应提前 天，且应在订货时按约定价格将货款汇入甲方帐户；在甲方收到货款后 个工作日内自行提货；若需甲方送货，甲方将按实际价格收取运费。订货后已生产的产品，必须由乙方负责在 日内提货，否则扣发乙方每吨 元的返工费，因返工所消耗的原料、包装物等另外计价由乙方承担。

四、甲方保证提供的预混料产品质量符合企业标准和国家有关法规；对由预混料引发的质量事故负责。乙方对甲方的预混料产品质量提出异议，应出具国家认可的饲料质检机构的检验报告，经双方协商或司法程序解决。

五、甲方负责乙方产品配方的调整，由乙方自行采购除预混料以外的其他原料并组织生产；甲方负责乙方产品包装物、宣传品、标签的设计，由乙方自行制作。

六、乙方应向甲方交纳保证金 元，于签订合同时缴纳，如果乙方在生产经营中出现质量事故、对甲方品牌信誉造成不良影响，甲方有权扣除保证金；如果无上述情况发生，于合作期满、乙方使用完或销毁所有与甲方品牌有关的包装物、标签后退还。本合同解除后，乙方不得继续以甲方合作伙伴的名义开展业务。

七、退货：乙方由于非质量原因要求退货须在产品保质期内提出，并承担退货运费和产品处理费。由于甲方原料采购、生产加工、装卸作业等工作失误造成的产品质量事故，退货运费和产品处理费由甲方承担。

八、甲方任何人员与乙方达成的口头协议，均无法律效力，本合同加盖甲方合同章或公章后方可生效。如遇上述条款未尽事宜，双方可协议或补充。补充协议与本合同具有同等法律效力。双方因履行本合同发生争议，由北京市昌平区人民法院管辖。

九、本合同有效期自 年 月 日始至 年 月 日止。

十、本合同一式四份，乙方及甲方产品研发中心、客户服务中心、财务管理中心各执一份。

甲方：北京 科技有限公司 乙方：

代表： 身份证号：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮编： 邮编：

开户行： 开户行：

帐号： 帐号：

年 月 日

**品牌服务合同范本2**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《\_经济合同法》、《\_广告法》及有关规定，甲乙双方经协商一致，特订立本合同。双方确认：乙方承担\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日的甲方(海拉尔世纪天伦酒店)品牌规划、策略、创意和传播宣传工作。

一、乙方提供合同服务项目内容

乙方向甲方提供下列广告及有关的行销传播代理服务，按双方商定的时限完成：

1.广告及广告相关的服务

(1)提供酒店营销策略与整合传播策略方面的咨询及建议。

(2)提供酒店整体品牌的策划、创意和执行。

(3)选用媒体传播计划的建议、分析和拟定、媒体情报的提供。

(4)日常书面作业。

a.合作期间的会议记录

b.竞争动态报告

c.固定作业会议

2.具体行销传播服务

(1)酒店各种整体行销传播行动的策划、创意和执行。

(2)酒店品牌识别系统的建立。

(3)同行业各种市场调研的咨询及支持服务。

二、甲方责任

1.甲方有义务向乙方提供企业、产品、市场的有关资料，从而有利于乙方全面品牌管理工作的开展。

2.每次相关工作，甲方应积极配合，以确保乙方按期高质完成工作任务。

3.甲方须按合同规定期限支付相关费用。

三、乙方责任

(1)乙方应根据甲方总体经营策略的要求，准确、及时地提供甲方品牌形象的创意策划方案;

(2)合同期内，若甲方需调整经营策略，乙方应积极配合，作品牌策划的相应调整。

四、收费标准

1.企划管理服务费(一个品牌)：

总服务费为RMB\_40\_万元

第一阶段：行业和竞争初步调研、品牌策略报告、品牌命名、标志设计、酒店宣传册设计、酒店服务介绍卡片印刷、拎袋设计等。本阶段工作期至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，服务费用为总费

第二阶段：完整品牌规划、创意及传播计划工作：

市场调查部分：消费者专项市场调查、调研方案设计(含问卷设计、实施方案等)、市场实地调查(经销商调查等)、行业市场资料购买等。

创意设计部分：品牌产品VI使用规范、核心广告语、包装设计、电视广告创意3个、报纸/杂志等广告设计等

本阶段工作期至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，服务费用为总服务费40%即：RMB\_\_16\_\_\_万元。

2.外发制作督导管理费：

此部分工作主要包括：为保证甲方CF影片、印刷等制作的质量，乙方对相应制作公司的评估、选择、监督、管理等。

五、付款

1.企划管理服务费，签约三日内付第一阶段服务费(总服务费\_30\_%)即RMB\_12万元;第一阶段工作完成甲方认可后，甲方付第二阶段费用(总服务费\_20\_%)即RMB\_8\_万元;第二阶段工作到达计

2.品牌推广媒体费用、制作、印刷、直效行销、促销和公关费用等依据双方签署的具体合同所规定的付款方式和付款日期执行。

六、使用权

1.由乙方为甲方发想的创作概念(意念、文本及图象)所有权归乙方，只要甲方能根据事先认可的服务费支付费用，乙方将赋予甲方独家、无限制及无限界地使用其创作概念。

2.由乙方聘请之第三者，例如摄影师、插图画家、模特儿、演讲者、歌手，甲方可事前就估计费用及确保法律保障方面在区域空间或时间上限制该使用权。

3.由甲方聘请之第三者，例如模特儿、形象代言人等一切费用由甲方负责，相关法律的遵循及维护亦由甲方负责。

七、合同终止

乙方在每一工作阶段，甲方有权对乙方工作进行评估，若乙方的工作完全不能达到甲方的要求，甲方有权要求中止合同。若在工作当中，甲方完全不配合，不及时支付费用造成乙方无法工作，乙方有权要求中止合同。本合同履行地点为甲方所在地。

八、违约责任

乙方为甲方策划、制作的广告及有关活动，经甲方书面确认后方可实施，未经甲方确认而实施的行为由乙方承担责任，并赔偿甲方一定的损失;经甲方确认后实施的活动，若甲方提出变更或终止，所产生损失由甲方承担。时间进度按书面规定形式进行，若出现拖延、违约现象，违约方承担赔偿责任。

九、本合同未尽事宜，双方应协商解决，本合同经双方签字盖章后，于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起生效。本合同一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执两份，作为重要文件存档。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**品牌服务合同范本3**

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

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

>一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下协议，共同遵照执行。

>二、授权销售商品与区域

甲方同意乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该市由甲方所授予的代理／销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌时装的权利和义务，并使用\_\_\_\_\_\_\_形式装修店铺。乙方所开的专卖店及专卖柜地点需征得甲方同意，专卖店面积不可小于\_\_\_\_\_\_\_平方米／店，专卖柜面积不可小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

>三、义务

1．甲方向乙方提供相关有效证件（复印件），包括营业执照，商标注册证书。

2．乙方则需向甲方提供有效的营业执照（复印件），乙方在专卖店（柜）内必须销售甲方提供之商标货品，不可销售、储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3．乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

>四、结算方式

1．在协议期乙方购买甲方货品的价格为参考零售牌价折。（其它特价商品另议）

2．每笔交易独立结算，款到出货。

>五、付款方式

1．甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金。

2．开季后，追加货品时，一律现款现货。

3．甲方应将预定金的货品、货源确定，按时、按量、按质送交乙方。

4．若甲方在全国范围内打折，提前二周通知乙方，相应让扣1％－5％。

5．该地区由甲乙双方协商设定最低进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，月平均进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。若当月进货额超出最低平均进货额，则多余部分可转入下月计算；若当月进货额不足月最低平均进货额，则不足部分需保留于甲方。达到目标进货额甲方将返扣1％－2％作为奖励，在以后货款中抵扣。

>六、装修形式

乙方开设专卖店的装修格调需按甲方的同意要求完成；

甲方将提供装修格式、图纸和材料的资料，装修费用由乙方承担。

>七、广告宣传

甲方提供宣传推广指导性策略、相应的宣传资料及宣传品；

乙方在协议期间的广告宣传，必须符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌产品形象。任何损害、破坏行业将导致追究及赔偿，甲方有权终止本协议。

>八、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

>九、店面管理

甲方向乙方提供店面管理的整套资料文件，对乙方所开店面不符合甲方要求之处，甲方有权提出改进意见。

>十、人员培训

乙方所聘用的人员于上岗前应进行岗前培训，如因条件所限不能培训，甲方可替乙方代为培训。

>十一、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的形式报给甲方。甲方应及时发货及补货，帮助乙方分析市场情况。

>十二、商标、知识产权

1．甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。

2．乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。

3．乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售行为。

4．乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

>十三、退换货

1．甲方同意予乙方依每月交易总额、于次月15日前提出\_\_\_\_\_\_\_\_\_％的退货率，逾时概不受理。

2．乙方二次追加的商品，甲方概不受理退换货。

>十四、其他

此协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具同等法律效力，其他未尽事宜，甲乙双方协商解决。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_

代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**品牌服务合同范本4**

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

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

经甲乙双方充分协商，在自愿互惠的基础上，双方就乙方为甲方产品提供宣传推广服务相关事宜，达成以下协议。

>第1条 业务权限

.乙方负责对甲方经营的 (以下称为“产品” )进行宣传推广。

.乙方仅在本合同约定范围内为甲方产品进行市场宣传推广，没有甲方的明确的书面授权，乙方不得对外签署任何形式的销售合同或委托第三方代其履行 本合同的义务。

.乙方在履行本合同业务时应当以甲方产品的宣传推广业务代表的身份宣传甲方产品，乙方不得以任何方式对外宣传与甲方存在其他关系。并且，乙方在未履行本合同业务期间，不得以甲方的业务代表的身份对外进行宣传。

.乙方可以以甲方业务代表的身份定制名片，但在本合同终止或解除后应当立即销毁剩余的全部相关名片。

.乙方具体工作内容见合同附件1。

>第2条 甲方的权利义务

.甲方对产品的宣传资料拥有最终的解释权，乙方不得自己擅自对产品功能等进行解释。

.乙方应当按照甲方要求的方式对产品进行宣传以及市场推广。

.甲方负责向乙方提供产品宣传所需要的相关宣传资料，甲方对宣传资料享有所有权以及知识产权。

.甲方根据需要自行决定是否对乙方进行培训。如甲方对乙方实施培训，乙方应当积极准时参加。

.乙方在宣传推广产品中遇到的相关问题，甲方应当及时提供相应的咨询和支持。

.甲方应当根据本合同约定及时向乙方支付推广服务费。

>第3条 推广服务费收费方式

.首个服务月的服务费：签定本广告服务代理合同之日起的5个工作日内先付首个服务月的服务费(即 元人民币)。

. 其它服务月的服务费：甲方应严格按照甲、乙双方确认的每月 日前将当月的服务费付请。

. 所有款项汇至乙方指定帐户：

银行转账

开户名：

账 号：

开户银行：

.滞纳金：若甲方在以上规定的时间内逾期未付款，则须自本协议约定的付款时间算起，每日按拖欠款金额的向乙方支付滞纳金;若经甲乙双方协商后对工作一致推迟，则收款时间相应顺延。

>第4条 乙方的权利义务

.乙方应当诚实履行合同，积极与甲方联系，设计方案应得到甲方的书面认可。

.乙方在签订本合同时，已经充分让甲方明白合同文件中的所有条款，乙方提交的方案须符合甲方的实际，方案必须具有联系性和实际可操作性。

.乙方负有向甲方汇报工作的义务，乙方在向甲方提供初步方案后，不得再自行进行任意更改，除非经甲方书面同意。

.乙方在宣传推广过程中不得进行有损甲方形象及名誉的宣传，因此给甲方造成损失的，乙方应当承当违约责任。

.乙方在宣传推广过程中应当严格遵守相关法律法规，不得进行虚假宣传、夸大产品功能等。因乙方违反法律规定进行产品宣传给甲方造成损失的，乙方 应当赔偿甲方相应损失，包括但不限于甲方被有关部门罚款、被第三方索赔及进行相关诉讼的费用。

.在本合同存续期间，乙方有权从事其他劳动，但不得为与甲方产品存在或潜在竞争关系的产品进行宣传或市场推广。

.乙方不得以甲方的名义从事与产品宣传推广无关的活动。

.甲乙双方之间不存在劳动关系，乙方无需到甲方公司出勤亦无需遵守甲方的劳动规章制度，甲方亦无义务为乙方缴纳任何社会保险。

>第5条 甲方的权利和义务

.在合同履行过程中，如果甲方要求停止制作应及时通知乙方，乙方已收的前期费用不予退回，对本阶段已发生的工作量，甲方应给予补偿，具体补偿数额由双方协商确定。

.甲方有权对乙的工作进度予以具体了解，并经常性检查乙的工作进度。

.甲方认为乙方供的方案不合理、不具操作性的前提下，有权要求乙方按照其修改意见进行修改，乙方拒绝修改的，甲方有权拒绝支付相关费用。

>第6条 合同的解除

.甲乙双方任何一方违反合同约定，经另一方催告后6日内仍不改正的，守约方可以单方解除本合同，且有权依法追究违约方的法律责任。

.甲方有权随时解除合同，但应提前6日通知乙方，此时甲方无需向乙方支付任何违约金。

>第7条 违约责任

.甲方未能按时向乙方按时支付相关费用，本合同终止。

.乙方未经甲方许可，擅自向外界披露在本委托事项执行过程中所获悉的商业秘密，造成甲方损失的，乙方应当承担赔偿责任。

>第8条 合同的不可转让

.未经甲方事先书面同意，乙方不得将本合同项下的权利或义务转让给任何第三 方，不得委托第三方进行产品的宣传推广。

>第9条 适用法律

本合同的签订、履行以及解释适用\_法律。

>第10条 争议解决

. 甲乙双方当事人因本合同或就本合同而发生任何争议，双方应尽最大努 力通过友好协商解决。

. 甲乙双方之间发生争议时，任何一方有权向仲裁委员会申请仲裁，根据 该仲裁委员会的仲裁规则进行仲裁。

>第11条 附则

本合同一式二份，双方当事人各执一份。

本合同自双方当事人签字盖章后生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**品牌服务合同范本5**

制造商：XXX公司（以下简称甲方）

代理商：XXX公司（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方在指定区域独家代理甲方产品达成以下协议：

>1、代理权限

1．1 甲方授予乙方在 陕西省 范围内代理甲方现有系列产品，包括户外折叠椅、行军床、户外野营帐篷。甲方其他产品由双方协商决定是否纳入代理范围。同等条件下乙方有优先权。

1．2乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。

1．3本合同生效后一年内，乙方成为甲方临时代理商。临时代理商除区域独家代理权外，享受同正式代理商一样的权利。甲、乙双方合作期满一年后，由甲方签发独家代理证书，自此乙方在指定区域内享受独家代理权。

1．4乙方成为正式代理商后，在指定区域内为甲方唯一代理，甲方不得有其他代理商参与乙方竞争。

1．5除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其代理的甲方产品。

1．6除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方代理的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方代理的产品。

1．7指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

1．8乙方作为甲方在指定区域内的独家代理，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的代理人，无权代表甲方。

>2、质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因保管不善导致的货物发霉、生锈不在甲方质量技术保证范围内。

>3、产品价格

3．1代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售由乙方实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一类产品的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方所指定的最终售价，原则上不应低于甲方报出的最低价格线（甲方同意的除外）。

3．2在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

>4、代理折扣及结算

4．1 如果是甲方与乙方用户直接签署供货及服务合同的，甲方根据合同价格、付款进度确定乙方的代理费用。在保证正常付款前提下代理费用计算方法为：

a） 合同额等于公司最低价：

代理费用=合同额×A

b)合同额高于公司最低价50%以内（含50%）

代理费用=最低价×A+（合同额－最低价）×B

c)合同额高于公司最低价50%以上部分

代理费用=最低价×A+（合同额-最低价）×C

根据乙方用户付款进度，甲方返还乙方相应的代理费用，返还进度如下：

a）用户付款进度达到合同额的30%以上，开始第一次返还代理费用：

第一次返还：返还代理费总额的20%。

b）用户付款进度达到合同额的60%以上，开始第二次返还代理费用：

第二次返还：返还代理费用总额的50%。

c）用户付款进度达到合同额的90%以上，开始第三次返还代理费用：

第三次返还：返还至代理费总额的80%。

d）第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

.乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4．2 如果是乙方直接与用户签署供货及服务合同的，甲乙双方签定正式内贸合同，届时各项权利义务按合同约定执行。如用户需要甲方出面签字担保时，甲方同意配合。

4．由于投标等造成与用户的成交价格低于最低价（投标价获得甲方书面同意），甲方按合同中专用产品总价的10%做为乙方利润。

>5、费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

甲方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价，乙方提供发票，向甲方提取折扣。乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试费用和成本支出，甲方不予承担。

>6、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

6．1．向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理区域甲方产品唯一独家代理的证明材料。

6．2．甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域（根据乙方需要）。

6．3．甲方将根据乙方需要，对产品材质、设计和特点作有关培训，并针对乙方大客户，提供修改设计(ODM)服务。

6．4．甲方对所有乙方销售的产品因甲方生产质量导致的问题负责退还或免费保修，对因其他原因导致产品损坏提供有偿维修服务。

>7、销售业绩

7．1．考虑到代理区域的广阔性，同时考虑市场周期长及存在较多政策不稳定因素，乙方在临时代理期内的销售业绩优不可预测性，因此甲方有权根据乙方临时代理期内的业绩，决定是否发放正式代理证书。发放代理证书同时，甲方与乙方却定每年乙方应完成的销售业绩。

7．2．若乙方未完成以上最低要求，甲方有权采取以下措施：

1）取消其独家代理权；

2）缩小其销售区域；

3）终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

>8、销售报告、市场信息

8．1乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在每年初提供本年度销售业绩规划。

8．2在代理区域内，乙方应保持甲方产品市场占有率的持续提高，包括用户认知（内容不受此限）：

竞争对手的资料，其产品和价格。

实际用户和潜在用户对产品的意见。

用户需求信息。

未来市场发展机会。

投标信息（包括报价的和未报价的）。

市场调研。

新产品或改进型新产品能否令用户满意。

有助于甲方对销售区域市场动态进行评估的市场情报。

>9、知识产权

乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

甲方应提供代理产品的设计和生产有关说明。

>10、协议期限

本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。12个月后，乙方凭甲方传真的正式代理证书，获得甲方正式代理权限，直至双方解除代理合作关系。

甲方在乙方暂时代理期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何销售行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除本协议。

如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

1）另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的；

2）另一方即将破产或无力偿还债务；

3）另一方具有不诚实或欺诈行为。

关于协议终止

本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

解除代理关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止代理甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

甲 方: 乙 方:

法人代表： 法人代表：

日 期： 日 期：

**品牌服务合同范本6**

甲方： （以下简称“甲方”）

乙方： （以下简称“乙方“）

为规范甲、乙双方合作的运作流程，进一步明确甲、乙双方的权利及义务，甲、乙双方就甲方委托乙方代为销售 服装事宜，本着平等自愿、诚实守信、合法共赢、友好协商的原则，达成如下协议：

>一、合作内容

甲方向乙方提供各类款式的 服装，由乙方通过乙方的销售渠道（包括实体店铺以及网络店铺）进行销售。甲方根据乙方的销售进展和发货指令进行发货，甲乙双方根据服装实际销售情况定期进行结算。

>二、具体合作方式

1、本合同签订后，甲方应立即向乙方提供产品报价单（包括产品款号、图样、规格及产品价格），并与乙方协商“产品结算价”。

2、产品结算价经甲乙双方协商一致后，由双方签章盖章予以确认，作为本合同不可分割的附件。

3、甲、乙双方须共同遵守商议价格，任何一方不得擅自调整价格。如同类产品出现市场价格波动或产品销售情况出现异常，双方可协商调整产品价格，价格调整双方应以书面形式进行确认。

4、甲方根据乙方的需要，负责把货物运送至乙方指定地点，产生的运费，由 方承担。

5、具体结算方式：

乙方根据销售量每半月和甲方进行结算，每月结算两次，结算时甲方应提供详细发货清单，供乙方核对，双方应按照双方商定的“产品结算价”进行对账，对账一致后，甲方应开具相应金额的增值税发票，乙方在收到符合要求的发票后，三个工作日内向甲方支付货款。

>三、甲方义务

1、甲方应根据乙方的要求，按时发货，不得延误，否则甲方须按该单产品的销售价向乙方进行赔偿。

2、甲方保证委托乙方销售的产品符合以下质量条款： ， 若在乙方销售过程中，发现服装质量不符合国家质量要求以及约定的质量，因此给乙方造成的损失，由甲方承担。

3、因网络销售的特殊性，如销售过程中，发生任何原因的客户退换货，责任与后果均由甲方进行承担，包括但不限于：

如发生客户调换货，甲方应按照乙方指令协助调换，并承担因调换货而发生的运费。

如发生客户退货，甲方应按照乙方指令接受退货，并在收到退货的三个工作日内，返还乙方已付的货款，否则乙方有权随时在后续货款中予以扣除。

>四、乙方义务

1、乙方须对合作过程中获知的甲方商业机密保密，不得泄密。

2、乙方应按照本合同第二款第五条的约定，及时向乙方支付货款。

>五、合同终止与解除

1.因不可抗拒力因素（战争、自然灾害等）致使甲、乙双方任何一方不能履行本协议时，可解除本协议。

2. 因甲方公司突发状况（公司解散、破产等），严重影响经营，甲、乙双方可单方解除本协议，但需赔偿乙方因此产生的损失。

3. 甲、乙双方协商一致，可以解除本协议，无需承担违约责任。

>六、纠纷解决

本合同执行过程中，如有任何争议，甲乙双方应当友好协商解决，若双方对争议协商不成的，任意一方均可向乙方住所地人民法院提起诉讼。本合同的终止、撤消、无效不影响此款约定的效力。

>七、其他

1、本合同如有任何未尽事宜，双方可另行协商并签订补充协议，合同附件和补充协议作为本合同不可分割的部分，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同自甲乙双方签字盖章之日起立即生效。

3、本合同一式两份，双方当事人各执一份，具有同等法律效力。

甲 方： （印 章） 乙 方： （印 章） 日 期 : 日期：

帐号：

开户行：

**品牌服务合同范本7**

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.

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.

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:(签字) 代表:(签字)

公司:\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*1801室 公司:

电话:\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* 电话:

**品牌服务合同范本8**

甲方：

乙方：

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、代理方式：甲方向乙方供货，并授权乙方为甲方系列产品在 行政辖区内的特约代理商。

二、履约保证金：甲、乙双方签订本合同之日，乙方向甲方指定账户汇入履约保证金 元，其中 元为押金， 元为货款。

三、乙方的年销售总任务为 元，大写： ，月销售任务为 元，大写： 。乙方单季销售额超过 万元的，超出部分，甲方按销售额的 %向乙方返利。

四、乙方应做出完善的市场拓展计划书，并严格遵照计划书开展业务。 年度内，乙方新增可供货药店不得底于 家。

五、产品供应与验收

1.甲方为乙方按时按量供给商品。

2.甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。区域代理合同3.乙方每月最低订货量金额为 元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数的 %订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。

4.乙方应保证合理的安全库存量，否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。

5.甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。

6.乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后 小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

六、付款方式

1.正常订单乙方款到后甲方发货，特殊订做或大量订单甲方要求50%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2.乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

七、退换货

由于所供产品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

八、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1.乙方无特殊原因连续二个月不订货。

2.乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3.乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。(甲方依据情况对乙方予以追究责任)。

4.乙方不能保证甲方产品专有权的保护(甲方依据情况对乙方予以追究责任)。

5.乙方有损甲方品牌形象的行为。

6.乙方未遵守甲方的经销商制度，向代理区外发货，搞恶性竞争等行为。

九、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

十、合同有效期为 年 月 日至 年 月 日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

电话： 电话：

**品牌服务合同范本9**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《\_合同法》及相关法规的规定，经甲乙双方友好协商，本着“平等互利，诚信合作”的原则，于合作期内开设加盟店一事，达成如下协议，双方应共同遵守。

>第一条甲方的责任

1.甲方的权利

倡导经营“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”专卖连锁事业，并拥有“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”注册商标的所有权;

根据市场需要，在各个城市设立加盟店/专卖店;

有权适时地得到乙方经营所必须提供的市场反馈信息;

在产品计划方面可结合乙方所在地的条件，对产品供应计划进行综合性援助。

2.甲方的义务

保证产品质量，如因产品的质量问题(如霉变，过期等)，负责调换同类合格产品。

不得无故拖延发货时间，否则，因此所造成的后果由甲方负责;

乙方需要办理非法人执照时，甲方可以提供一切合法手续，乙方办理的费用自理。

>第二条乙方的责任

1.乙方的权利

拥有“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的商标，名称的使用权以及营业推广权;

依照甲方策划的会员促销，广告宣传，集体活动以及其它的策划方案进行共同活动;

有权获得甲方经营管理业务的诊断性建议;

乙方以及从业人员有权接受甲方的职能培训;

有权接受甲方的各项专门职能的指导并进行经营活动。

2.乙方作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌加盟店的加盟经营者，必须恪守以下义务，诚实地从事经营活动：

认同\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司倡导的连锁经营理念，遵守甲方关于“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”连锁经营专卖的各项规章制度;

负责经营管理本区域的加盟店以及产品的推广，开发工作;

依照甲方的标准，保持加盟店的结构以及形象;

加盟店是符合法律规定的实体，专门从事经营活动;

维护经营并不接受第三者制约的经营体制;

要认识作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司连锁店的社会使命，忠实地为顾客服务，建设健康产品的品牌加盟店;

在加盟店的装修方面，严格按照甲方规定的V1标准执行;

严格按照甲方制定的进货标准购货，确定产品结构。

乙方必须在当地租赁专柜，专柜面积以乙方资金能力确定。

乙方必须保障通迅工具的畅通并配置传真等信息传递工具，如因上述原因造成的责任由乙方负责。

>第三条进货与运输

1.产品的进货

乙方经营的产品，一律从甲方进货。

乙方首期进货金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。本合同签订生效起20天内为冷静期，冷静期后乙方承诺不再退货(除产品本身质量问题外)。冷静期内乙方未提出书面申请的，甲方视为乙方已确认。甲方与乙方合约终止时，乙方在经营期间的所有税费由乙方自行承担。

乙方应及时并按要求将货款汇入甲方指定的帐户，同时向甲方提交销售汇总表，无故拖延所造成的后果由乙方负责承担。

乙方应及时提交购货计划书并将该购货款汇入甲方指定的帐户，甲方收到货款后，三天内将货发出给乙方。

2.货物运输

货物的运输为铁路、汽车、\_\_\_\_\_\_\_\_\_三种方式，按离乙方注册地最近的城市发运。(地址为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市)，到达乙方城市前的运输费用由甲方承担，到达乙方后的运输费用由乙方承担。

如因运输途中所造成的原因，应及时通过承运方予以解决。

乙方收到货物后，在二日内验收并以书面回复甲方，如未回复，则视为合格验收。

>第四条业务管理

1.乙方以及其所聘用的业务人员在销售过程中，必须严格按照甲方统一零售价进行销售，不得任意降价或涨价销售，否则，甲方有权单方终止本合同并追究乙方的责任。

2.本协议书签订后的三个月内，乙方累计销售额必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_以后每月的销售额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.乙方如连续二个月未完成销售指标，甲方有权另外开设加盟店，乙方不得有任何异议。

4.甲方付给乙方的服务津贴为：

按销售业绩的5%计算并支付;(含乙方汇给甲方款项时应付银行的手续费由乙方承担);

>第五条保密义务

1.乙方不得随意将有关公司连锁的计划，运营活动等内容向第三者泄漏。尤其对以下事项要作为重要的机密加以保守，若有违反，并给甲方以及有关者造成损害时，必须根据相关要求予以赔偿。

有关交易的价格，条件以及供货对象的事项;

有关乙方的计划以及实际业绩和进货，盈亏，资金等的具体计算内容;

其它由甲方指定的保密事项。

>第六条禁止行为

1.乙方未获得甲方书面同意不得有以下行为，否则甲方有权追究乙方经济责任：

向第三者转承包或提供经营的方案或策略;

向他人转承包或转借配发的物品，文件以及商情等原件和复印件;

以本人名义或以他人名义，加入实质性的同业种类的其它连锁，或有连锁关系;

向他人转承包或给第三人提供担保抵押，出借经营权的证照时;

其它甲方要求禁止的事项。

>第七条不可抗力的责任

因为不可抗力因素给产品进货及其它甲方活动造成障碍时，乙方不得提出异议并承诺不追究甲方的责任。

>第八条合同的解除权

1.当乙方适合以下各项之一时，甲方有权解除本合同：

对本合同，运营规章因故意或过失而出现重大违反时;

不遵守甲方集中进货的原则，在规定外进货，或仿制本公司的产品;

不遵照甲方的更改劝告，或不予以确实的答复时;

不遵守货款支付期限及规定的支付方法时;

停止营业时;

有损害信用言行，已妨碍或将会妨碍连锁活动时;

每月达不到规定的销售业绩时;

乙方未经甲方授权使用加盟店公章，合同章对外签约合同时，乙方因此项行为所造成的一切法律后果由乙方承担，甲方不承担任何责任。

>第九条合同终结的处理

1.解除本合同时，乙方必须履行以下事项：

立即停止使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司”的商标及带有“\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司”的标识;

立即撤掉或取消甲方指定的加盟店的内外装修，招牌标志，广告物等，将甲方提供或许可的徽记，标志，广告物，资料等上交甲方，所需费用由乙方全部承担;当乙方未自觉撤掉时，甲方可以自行执行，因此造成的损失及相关费用由乙方负担;

立即返还由甲方配备的文件及授权牌等物品。

对建筑物的损伤补修由乙方进行并负担费用;

2.乙方即使在解除合同以后，也要严守合同第五条规定的保密义务的条款。另外，任何时候要保证不得有对“\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司”不利的言行。

>第十条合同效力

1.本合同的期限以签字之日起一年内有效。合同期满后，乙方需提前二个月向甲方申请续签，续签后的合同最低期限为一年。

2.本合同未尽事宜部分，双方应协商解决并制定补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力，若补充协议与本协议有异议的，以补充协议的条款为准。

>第十一条违约责任：

1.乙方自愿申请加入“\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司”“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”加盟店，一旦经甲方审核批准后不得随意退出，如果申请退出，甲方不负责退货，并自动取消其所有一切待遇。

2.如因产品质量问题所产生的责任(不包括中途运输问题)，由甲方负责。

3.如果由于乙方夸大产品功效的宣传，给消费者造成损失，由乙方自行承担责任，与甲方无关。

>第十二条其它事项

1.有关甲方的说明：“\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司”是甲方的公司名称，“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”是甲方的专卖店品牌名称。

2.有关乙方的说明：乙方已充分的解读确认本合同的权利和义务，并承诺本人有足够的资金实力和能力完成本合同应尽的义务，用于经营的款项全部属予自有资金。

3.本合同签约地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.本合同诉讼地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.本合同签订必须附法定代表人的授权书方可生效。

>第十三条：本协议自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起正式执行，本协议一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**品牌服务合同范本10**

甲方：四川xx餐饮有限公司（以下简称甲方）

乙方： （以下简称乙方）

乙方身份证号：

>第1条 宗旨

甲方将自己享有的“xx”商标、商号、产品、专利和专有技术、经营模式等以特许经营的方式授权许可乙方在一定范围内有偿使用，乙方自愿接受甲方的特许并按合同的规定，在甲方统一的经营模式下从事规定范围的经营活动，并向甲方支付相应的费用。

甲方已明确告知受许人，项目投资有风险，选择项目须谨慎，乙方完全同意接受上述内容，并同意全额投资加盟店，愿意独立承担加盟店的投资风险，维护并提升四川xx餐饮有限公司品牌的形象。

>第2条 加盟条件

乙方应具有良好的商业信誉、社会关系、无不良嗜好（嫖、赌、毒、酗酒等），并能全职、专注经营甲方的特许项目。

乙方应为独立经济实体（私营企业或个体工商户），能够独立承担民事责任和刑事责任。

具有直接或间接的餐饮经营管理经验，有长期经营本合同约定的餐饮事业并将其发展壮大的意愿。

乙方应具备交通便利，停车方便，面积500m2以上，可用于餐厅经营的场所（具有自有场地或在五年或以上租期的租赁场地）。

乙方拥有经营本项目足够的资金，能够独立承担民事责任和经营风险。

乙方能严格执行甲方的经营模式，在经营过程中乙方必须遵守甲方对经营项目的统一规范、统一定价、统一品质要求，乙方须向甲方统一采购专用配方底料及主要调辅料；乙方能理解和接受甲方的经营理念，支持和尊重甲方的业务指导和经营督导管理，维护甲方的品牌形象。

乙方必须保证其在加盟经营过程中，一直符合加盟条件，遵守加盟规则，如有不符事项，愿接受甲方指导直至无条件取消其加盟资格收回本合同中所述的使用权。

>第3条 特许区域范围及期限

甲方特许乙方在 省 市 区（县） 开办特许经营店壹家。

经营项目：xx火锅。

乙方需要扩建或增建新店，必须书面向甲方提出申请，甲方审查、调研后经书面审批，甲方同意乙方扩建或增建新店时，乙方须按甲方审批要求执行。

特许经营期限为：自 年 月 日起至 年 月 日止共 年。

>第4条 款项

乙方在签订加盟合同的同时向甲方支付 元特许加盟费用。

（大写： 万 仟 佰 拾 元）

乙方应每年向甲方一次性缴纳权益金 元/年。

（大写： 万 仟 佰 拾 元/年）

乙方应交保证金 元（大写： 万 仟 佰 拾 元）待合同期满乙方退还全部物品、资料且无拖欠甲方任何款项后，甲方一次性退还。

保证金不计息。

甲方按以下价格标准及配送方法向乙方供应xx品牌专用配方底料及相关辅料；

火锅底料价格 元/公斤。（大写： 拾 元 角 分/公斤）火锅清油价格 元/公斤。（大写： 拾 元 角 分/公斤）

品牌专用配方底料及相关原辅材料供应实行先款后货原则，乙方根据需求向甲方物流配送中心提前15天申报品种及数量，一次性支付所需货款及运费，甲方查收货款后应在72小时内（不可抗力造成延误除外）发送到 火车站货运部或长途车站或零担货运处或航空货运处发运。

根据市场原材料价格变化情况，xx品牌专用配方底料及相关辅料价格可在原材料价格浮动范围内作适当调整。

员工技术人员、管理人员培训费用收取方式另议。

乙方员工在甲方培训期间：

经理以下人员培训费 元/天/人；食宿费 元/天/人。

经理级以上人员（含经理）培训费 元/天/人；食宿费 元/天/人。

总经理（含店经理）人员培训费 元/天/人；食宿由甲方安排费用自理。

本合同中所涉及之费用、金额均为人民币。

>第5条 组织类型

本合同当事双方为各自独立的事业者，双方之间不存在任何共同投资、代理、雇用、承包关系，也不存在任何隶属关系。

乙方及乙方员工不具有代行甲方行为的权利，也不是甲方的代理人，甲方对乙方的行为和劳动关系不承担任何责任。

乙方独立申请办理工商登记，采取自主经营、独立核算、自负盈亏的经营模式，是独立承担民事责任的经济实体。

若乙方或乙方员工的故意或过失，违法或侵害他人权利者，乙方须自行负担其民事责任，与甲方无关，如因此而损害了甲方的任何利益，乙方必须对甲方负全部赔偿责任。

依本合同约定，乙方应接受甲方统一的规范管理。

>第6条 法律责任

乙方不得将甲方特许提供使用的商标、标识、专有技术经营模式特许权转让给他人使用，不得更改、污损甲方的商号、商标、标识、招牌、徽匾等。

乙方使用甲方的商号、商标、服务标识，因自己的经营而损害了第三方利益时，由乙方自行承担赔偿损失的责任，甲方不承担任何责任。

甲方如因乙方的擅自行为而被牵涉承担民事责任的，除有向乙方追偿的权力外，乙方还须承担甲方为此所受到的损失（包括为解决纠纷所花费用、诉讼费、律师代理费、交通费、名誉损失费等）。

>第7条 甲方的权利与义务

甲方的权利

甲方在特许乙方加盟后，仍拥有该商标和图案的全部权利，可允许本区域之外、本区域特许期外的其它人使用。

甲方拥有xx品牌专用配方火锅底料、专有技术、经营管理模式及锅底配方的全部权利。

乙方在合同期内擅自停业经营特许项目（擅自停业7天以上即视为停止经营），甲方有权无条件收回乙方的特许加盟权，不退还其所交费用。乙方欲转让其店铺时，在同等条件下，甲方享有优先受让权。

甲方向乙方提供经营操作、财务审计、成本控制、广告宣传操作、营销策划相关指导。

对乙方不执行标识规范，不执行统一经营策略、质量标准、项目专一者，甲方有权批评、责令整改、处以罚金、中止支持，直至终止合同和收回特许权。

若乙方的经营给甲方品牌造成不良影响，甲方有权无条件取消乙方加盟资格，并追究乙方赔偿相应经济损失。

甲方有权按合同约定条款，监督乙方经营行为。

甲方的义务

维护品牌、保护品牌。

负责本特许项目技术的成熟性、稳定性和创新开发，提供督导、技术支持和技术服务。

确保xx品牌专用配方底料及时供应，提供相应售后服务。

提供本特许项目有期限的商标、服务标记及其它商业符号的合法使用权。

提供xx专用火锅底料、xx专用火锅清油、袋装清油火锅调料、鱼调料和菌汤调味料、企业文化、企业荣誉铜牌、专用锅具、餐用具、服装、专用调味品及相关辅料物品的配送。

提供经营管理人员、技术人员和服务人员的培训、考核评估。

提供统一的店面装修平面规划示意参考图。

保守乙方经营、人事、经济等商业秘密。

>第8条 乙方的权利和义务

乙方的权利

有权在特许期内、特许范围内经营甲方授权的项目，使用相应的特许商标、图案、专用配方底料及原辅料、广告宣传及营运手册、员工手册、培训手册、人事管理手册、成本控制手册等保密资料。

有权向甲方进行技术咨询和请求技术支持，若乙方邀请甲方人员到乙方现场进行技术指导和技术服务，甲方免收服务费；但乙方应现金支付甲方人员往返交通费（实报实销），并负责免费安排甲方人员食宿。并对甲方人员进行工资补助（ 元/天/人）。（公司老总、技术总监、行政总厨、调味师傅及经理级人员按硬卧报销，特殊情况例外）

甲方派往乙方工作人员工资：前期筹备经理 元/天/人、前期筹备总厨 元/天/人。

甲方代乙方招聘人员工资：外派经理 元/月、前厅主管 元/月、前厅领班 元/月、服务员 元/月、调味师傅 元/月、墩子组长（兼特色菜师傅） 元/月、墩子师傅 元/月、小吃师傅 元/月、凉菜师傅 元/月。乙方应和上述人员签定劳动用工合同。

乙方的义务

严格执行甲方制定的统一的经营模式，质量标准和各项规章制度，接受甲方督导支持，并积极配合甲方进行整改。

乙方应在正式营业之前办妥所有营业所必需的证照。

乙方必须在每月10日前将前一月经营报表上报公司财务部审计。

乙方必须在 年 月 日以前准备好场地，并开始营业。

不在特许期外、特许范围外使用特许模式、商标、图案和专用配方底料和专有技术。

有关劳动报酬、工商、治安、税收、卫生、行政性收费、税务及行政处罚等事项均由乙方独自承担。

有关劳动保护、工伤、事故、疾病、意外伤残、安全等问题，由乙方独自承担。

严格执行甲方规范的质量标准，不得改变锅底配制标准，只能使用甲方提供的专用配方底料及相应配制标准，确保锅底及菜品品质。

维护甲方商品、商标形象，不得非法利用甲方商标及相关技术，否则甲方有权取消乙方特许加盟权，所造成的一切法律责任、经济损失由乙方承担。

合同期满或经甲乙双方协商终止合同，乙方应交清欠甲方的一切费用，归还所有手册、机密文件及相关资料，且须保守甲方产品、策略、经营等商业秘密。

>第9条 合同的终止和延续

未经甲方书面许可，乙方擅自停业7天以上（含7天）即视为乙方不再经营，甲方有权终止合同。

合同期满或因不可抗力因素造成停止经营，乙方交纳清甲方一切费用后，合同自然终止。

合同期满乙方需续签本合同的，必须在合同期满前30天内书面向甲方提出申请，甲方批准后，双方需重新签订加盟合同。

乙方如有下列行为之一，甲方有权单方提前解除本合同；

乙方仿冒、滥用“xx火锅”商标；

乙方在加盟店内自行销售假冒伪劣产品而影响甲方声誉；

乙方违反本合同，侵犯甲方合法权益，破坏营运体系；

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；甲方解除本合同的书面（或传真）通知送达乙方之时，即为本合同解除之日。

本合同终止或解除后，乙方不得继续使用“xx火锅”商标，必须拆除乙方带有“xx火锅”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。

>第10条 违约与违约责任

甲方有以下行为的视为违约：

甲方提供给乙方使用的商标、标识等如侵害他人权力的，视甲方违约。

甲方在全额收到乙方底料款（以乙方以前不欠甲方任何费用为前提）72小时内，将底料发运出，否则视为甲方违约。

甲方未提供必要的技术支持和相应的售后服务的，视为违约。

乙方有以下行为的视为违约：

乙方加盟条件不具备而隐瞒过关的，视为违约且后果自负。

乙方应严格执行甲方提供的经营模式、质量标准、制度并接受督导与支持，否则视为乙方违约。

乙方应按条在 年 月 日以前准备好场地，并开始营业，否则视为乙方自动放弃特许权或视为乙方违约。

乙方在经营场地内经营项目应为“xx火锅”唯一，在特许区域内不得经营其他竞争性项目，否则视为乙方违约。

乙方需连续停业7天以上的，应书面向甲方申请，经甲方书面批准后方可停业，否则视为乙方违约。

乙方需在本区域内开设第二、第三个相同项目的店，应向甲方书面申请，经甲方同意后，签订特许合同、交纳加盟费并办理相关手续，否则所开设的第二、第三家店为侵权店，甲方有权追究其侵权行为，并视为乙方违约。

乙方不向甲方申购底料或用其它渠道底料代替的，视为乙方违约。

乙方在任何情况下不使用、未全部使用甲方底料或使用过期底料的，均视为乙方违约。

乙方应支付给甲方的各项费用在5日内未付清的，视为乙方违约。

乙方不执行甲方统一的vi规范，不接受甲方督导支持，不服从甲方整体安排，不配合甲方活动的，视为乙方违约。

未经其它加盟店总经理书面许可，乙方不得聘用该加盟店员工；未经甲方总裁书面许可，乙方不得聘用公司员工。否则，视为乙方违约。

违约责任

任何一方违约，另一方均可根据过错及损害程度提出拾万元违约金，并享有单方解除合同的权利。

>第11条 纠纷的解决

本合同经甲乙双方签字盖章后生效。若发生争议，可由双方协商解决；若协商不成，交由重庆仲裁委员会裁决。

>第12条其它

甲方享有本合同的最终解释权。

本合同一式贰份，甲乙双方各持壹份，具有同等的法律效力。

甲方（签章）：四川xx餐饮有限公司 乙方（签章）：

法定代表人： 身份证号：

委托代理人： 乙方现居住地址：

电话：

乙方住宅电话：

乙方办公电话：

乙方手机：

**品牌服务合同范本11**

乙方经对甲方之经营理念、产品情形、营销模式、管理能力等多方考核并表示认同接受，同时结合自身条件、可发展空间、当地市场资源等多方面的商业环境，提出v&v品牌产品区域总代理申请，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：总则

1、甲、乙双方都是独立自主、互惠互利的合法经营事业者，双方之间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系代理商其员工不是甲方的员工，甲方对其劳动关系及行为不承担任何责任;

2、乙方为独立经济实体，自负盈亏，独立核算，自觉维护总部权益，服从总部的统一布局和管理，切实强化区域市场建设与管理，业务上接受总部督察和指导;

3、甲、乙双方必须遵守\_法律所规定的各项法规,守法经营;

4、本合同受\_法律的约束和保护

第二条：代理经营区域、代理经营期限

1、乙方代理经营区域范围是 省 市 ，乙方只能在此区域内经营销售或从事代理业务，乙方未取得本合同之外的书面许可，不能以任何形式跨区域经营;

2、本合同期限为 年，自 年 月 日到 年 月 日止

第三条：公司经营技术资产

a、品牌字号形象标识;

b、营运和促销方案;

c、形象识别cts系统;

d、统一的广告资源和广告效应;

以上经营技术资产乙方只能分享使用

第四条：甲方的权利和义务

1、负责国内市场的开发、推广及广告宣传;

2、同意乙方无偿使用提供的经营技术资产;

3、负责产品按时、按量的供应;按进货比例免费提供相关海报、展架等宣传资料;

4、根据全国各地市市场变化、发展情况，对乙方的货物配备方案，甲方有建议权和参考权;

5、甲方有权对乙方的经营状况、货品销售、库存、商品价格等情况随时进行检查和指导;

6、甲方对乙方实施代理价供货原则，以统一的《供货价格表》为准(见附表1、2)

第五条：乙方的权利与义务

1、区域垄断经营权

代理商正式确立后，未经乙方同意甲方不在其区域发展代理商、直营专卖店;

2、返利权

甲方按季度执行返利，凡每季度完成 万元销售任务的，甲方给予 %的季度返利奖，完成全年任务后再给予 %的年终奖;

3、价格自治权

代理商可制定自己区域内指定价格10%-20%的浮动供货价格，定价原则须书面报请总部备案后实施;

4、区域招商自治权

乙方不得以收取代理费为目的，须加强区域市场的维护与管理，最终以销售产品为目标，为帮助代理商快速实现资金回笼，代理商须自己发布广告招商和通过总部的统一广告招商，其招商政策享有高度自治权乙方的招商政策、营运政策须书面报请甲方备案后实施;

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，无特殊情况乙方汇款到后五个工作日内发货，甲方新款产品允许乙方的优先供应，并于十个工作日内发货;

6、乙方发展加盟店或区域代理商时，须与加盟店或区域代理签订合同书(包括合同书的变更、终止、解除等其它补充条款等文本均应一式叁份)，将其中一份在签订后7日内快递总部存档备案;

7、乙方负责乙方和乙方发展的代理商、加盟店，每月底须向甲方提供营运报表和财务报表数据，以提升甲方整体管理水平;

8、甲方对乙方返利以签约之日起按季度，年终结算，优惠让利部分每次兑现

第六条：其它补充规定

1、乙方招商时可收取代理商的代理费，但不得以收取此费用为目的;

2、乙方只能在其区域内从事代理业务和经营销售，不得以任何形式跨区域经营销售;

3、在乙方签定本合同前，甲方已在其区域内发展了代理商，乙方必须保障其和甲方签定的合同权益

第七条：购货、换货、退货原则

1、代理商应提前一周将购、换货计划以传真或电子邮件的方式告知甲方，为避免配送延误，乙方应同时以电话方式通知甲方收取传真及电子邮件;

2、乙方可要求甲方代办托运，款到发货甲方按乙方提供的详细地址和要求以汽车零担快运、铁路快运或空客快运，运费由乙方自行承担;

3、甲方对代理商实施退、换货政策，代理商需要调换产品，应在进货2个月内换取同类产品，换货率不超过其当批进货总额的5%，如超过2个月概不办理凡非甲方原因造成货品不良品质(损坏、污染、洗涤、穿着等)影响产品再次销售，甲方不予退换如果乙方因特殊原因不想再代理经营需要退货,双方协商后甲方给予收回,退、换货过程中发生的一切费用由乙方负担;

4、代理商也可提供详细地址要求总部直接代发货至零售商客户

第八条：合同的违约责任和其它

1、在合同期内每月完成 万元的代理定额，前期开拓市场可放宽至三个月完成 万元，以后隔月未完成合同定额，按放弃代理资格处理;(注：当月超额进货部分可以向后月分摊，后月超出部分不能向前月分摊)

2、在合同履行过程中任何一方违约应按合同约定向对方赔偿违约金;

3、双方任何一方因不可抗拒的非人为因素影响合同执行，向另一方提交合同无法履行的书面报告，双方互不承担责任;

4、合同期满后，如乙方要求续约，应在合同期满前二个月向甲方提出续签申请，免收任何费用，若乙方无任何违约行为代理权终身享用;

5、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条：其他事项

1、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准;

2、乙方款到甲方帐户合同正式生效;

3、本合同一式二份双方各执一份;

4、从签定之日起既具有法律效应;

5、补充条款：

甲方： 乙方：

电话： 电话：

传真： 传真：

主管: 手机：

地址：

公章： 签字：

**品牌服务合同范本12**

甲方：

法定代表人：

通讯地址：

乙方：

法定代表人：

通讯地址：

基于甲、乙双方真诚合作、互惠互利、共同发展的原则，经双方友好协商，就“\_\_\_\_”品牌系列产品区域总经销达成如下协议，供双方共同信守：

>一、代理授权与市场保护

1、甲方在本合同有效期内授权乙方作为甲方“\_\_\_\_”品牌在指定市场的区域总经销权，品牌产品具体包括\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、甲方授权乙方经销区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_。在授权区域内，乙方可自行建立网络销售和发展下级代理商，但下级代理商及网络销售的销售范围以本合同授权区域为限。

3、对于尚未确定区域经销商的市场，乙方须持有甲方的书面同意批准方可进行销售。

4、如乙方未经甲方及当地代理经销商同意，在经销区域外承接销售业务，按窜货处理；该笔销售业绩计入所在地代理经销商业务，不计入乙方业务额。

5、未经甲方允许，乙方不得擅自使用乙方的商标、专利和其他标示。

6、在本合同授权区域外，甲方可另行指定代理商代理与乙方相同或相似的产品。

7、本合同有效期为\_\_\_\_年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。本合同有效期届满后，甲方拟继续对外授权销售本合同约定产品的，乙方在同等条件下有优先代理权，甲乙双方应重新签订合同。

>二、代理的基本条件

1、具有法人资格，具有一切法律重点证件，有一定的实力和经营能力。

2、处于主要城市或省会。

3、选择店面及商场柜台应是主要商业街或繁华地段，有\_\_\_\_平方米以上专卖店铺或\_\_\_\_平方米以上的商场专柜（壁柜）。

4、严格遵守甲方的代理销售策略及本合同有关规定。

5、具有较强的品牌意识，并有志于在\_\_\_\_品牌经营与推广方面发展。

6、须按照公司的统一形象要求进行店铺装修和货品陈列。

>三、甲方的权利及义务：

1、权利：

（1）甲方有权根据市场和成本状况，在符合本合同约定的条款时调整价格。

（2）甲方有权在乙方违反本合同条款时终止本合同而不承担乙方由此产生的损失。

（3）甲方有权利在本合同未授权区域内另行寻找代理商，甲方无需征得乙方同意。

（4）甲方在有证据证明乙方经营条件恶化，丧失商业信誉不适宜继续经销本合同产品时，有权终止本合同。

（5）甲方对乙方所设立的分销商具有监控权。

（6）本合同中体现的其他权利。

2、义务：

（1）维护乙方在其区域内的合法权益。

（2）按照本合同约定，负责培训、指导、协助、配合乙方进行产品推广，协助乙方完成下级分销网点建设工作。

（3）按照乙方订单需求保障供货，满足乙方的货源需求。乙方在提货或货到后的验货期内对货物的品种、型号、规格、质量有异议时，甲方应及时处理。

（4）向乙方提供必要的产品说明书、图册。

（5）如出现客户投诉本公司承诺在\_\_\_\_个工作日内给予处理。

（6）本合同体现的其他义务。

>四、乙方的责任及义务

1、乙方在代理区域内应以合法方式销售产品。

2、乙方不能销售与本品牌有同类商品的货品。

3、乙方销售的产品均须由甲方合法获得保证决不对甲方产品复制、拷贝、如有商标侵权行为，甲方将收回代理经营权并没收合同保证金。

4、乙方不得随意改变甲方货物上指定的挂牌价。

>五、合作方式及订货付款、货运

1、乙方须一次\_纳加盟金\_\_\_\_万元，保证金\_\_\_\_万元（合同终止时保证金无息抵货款返回）。

2、甲方每年举办两次新产品展示订货会：春夏、秋冬各一次，甲方专人协助客户制定订货计划，甲方收到乙方\_\_\_\_%的订货金后，甲方将在\_\_\_\_个工作日之内下单生产。

3、乙方若超过\_\_\_\_个月未向甲方进货或中途停业，甲方将终止乙方的代理权并不退还合同保证金。

4、甲方给予乙方拿货折扣为挂牌价\_\_\_\_折，换货率为\_\_\_\_%。

5、结算方式：按订单结算款到发货。

6、货运费用由乙方承担。

7、乙方在收到货物的\_\_\_\_个工作日之内验货，如有质量问题，须书面通知甲方，否则视统一验收合格。

8、在合同有效期间，乙方首次配货总额必须在\_\_\_\_万元以上。乙方第一年进货额总值需达到\_\_\_\_万；第二年进货额总值需达\_\_\_\_万；第三年进货额需达\_\_\_\_万元的任务。若乙方每年能够完成甲方的任务，甲方将给乙方返点\_\_\_\_%奖金。

>六、销售与服务

1、商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请甲方帮助，所需费用由乙方承担。

2、乙方如需\_，甲方按所开金额收取\_\_\_\_%的税金。

<

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！