# 抖音课程销售代理合同范本(8篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-01-09

*抖音课程销售代理合同范本1公会任务：为了帮助“新公会”快速成长，新公会入驻当月默认参加限时扶持任务、拉新任务、流水任务，不参与基线任务、进阶任务。 新公会定义：近3个自然月内入驻，且任何一个月均未同时满足“当月公会音浪≥100万且公会老主播...*

**抖音课程销售代理合同范本1**

公会任务：为了帮助“新公会”快速成长，新公会入驻当月默认参加限时扶持任务、拉新任务、流水任务，不参与基线任务、进阶任务。

新公会定义：近3个自然月内入驻，且任何一个月均未同时满足“当月公会音浪≥100万且公会老主播音浪≥39000且当月活跃主播≥5人”的公会，即可参与新公会限时扶持任务（奖励最高分成比为有效主播流水的5%，奖励上限25万元，具体内容请看

​资源奖励：抖音推出新公会“星火计划”是助力新公会成长、助力新主播成长，专属于新公会的资源扶持计划。扶持计划中包括：

1.星火扶持资源，公会主播完成首播任务及周进阶任务即可获得人气卡奖励，周期内流水达成100万音浪，获得“新公会成长加油包”一份。新公会星火扶持计划

2.新秀主播申报，主播获得专属新秀任务及流量奖励。新秀主播申报说明

3.无门槛运营服务，入驻起与官方运营1V1对接公会问题，指导新公会构建基础运营模式。

4.直播学园系列训练课程，官方运营定期组织线上&线下教育，帮助公会系统梳理抖音运营知识体系，快速掌握直播功能玩法，短视频拍摄技巧等，为新公会流水增长赋能。

星火扶持计划是新公会获得资源扶持的重要出口，扶持计划无需报名，自动覆盖月入驻新公会，新公会主播完成首播要求及周进阶直播要求均可获得人气卡资源奖励。

首播奖励：新公会在入驻审核通过后，公会邀约入会的每一位主播首播当天直播时长≥25分钟且音浪≥50，均可获得1张人气卡奖励。

周进阶奖励：主播入会完成首播后，自首播日后的下一个自然周至第四个自然周为福利周期，每个自然周达成相应有效天和音浪即可获得1张人气卡奖励。

任务要求见下表：

公会运营的奖励： 10、11、12月新入驻公会在11、12双月内满足公会单月音浪≥100万，将获得包括进阶证书、人气卡、小班培训参与资格、《优化直播效果技巧》、《热门短视频内容指南》在内的“新公会成长加油包”一份。

公会拉新主播的必要性：

1、12月拉新任务周期共计3个周期，按照“首播第1-30天”、“首播第31-60天”、“首播第61-90天”，主播流水不同档位，给予差异化分成比奖励；

单个拉新主播从第二周期（第31天）开始，流水计入老主播流水。首播三个周期，公会单个新主播每个任务周期内所获得的现金奖励上限为20万元，dou+奖励上限为7万元。

**抖音课程销售代理合同范本2**

还是喜欢听人一本正经 的跟你胡说八道! 入驻享受平台扶持 获取各项的扶持 社 我新升酒 第 我然 账号标签 不包提开通 视频剪辑自导 蓝V功能和电商平台入驻功能区别 功能 开通盖V 团购 检测账号 商家克面 不包然 不包然 可以设置3个 包额升通 铁部 以及5W粉丝和100W曝光量 没有 行业宝验 1二年每年投费120 后续没有任务费用 费用 第一年600年 次费用98 小店,小首车 鸡一服务运赞指导 位量桂独最低保障 作品108+位量消 文家配乐自导 有 不包然 的绿着导 售 进入店铺 11件好物 长这个样子 如果是个体工商户 如果是企业号Y)起 0粉丝即可开通 但有流量的店主 第二种是开小黄车啊 敲重占 节 不是官方收取的 再者980可以涨粉5W吗? 我们一定要明白 抖音今年的铁粉机制 感兴趣度低的话 推送到新的流量池 那机器刷来的粉丝 会为你变现吗 会为你变现吗 企业蓝V认证的好处 带你揭秘 之骗局 #980抖音电商达人

**抖音课程销售代理合同范本3**

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

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^v^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

**抖音课程销售代理合同范本4**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月份，甲方与\_\_\_\_\_\_\_局签订供应石子和大沙的合同。根据甲方提供的供货协议，甲方与乙方合作，由乙方提供资金同甲方一起合作，共同参与同\_\_\_\_\_\_\_局的供货。丙方作为中间人，接受甲、乙双方委托，负责就该工程项目，引荐甲方和乙方直接洽谈，向甲、乙双、方提供关于该项目的重要信息，并最终促成甲乙双方签订该合同。乙方对甲方和\_\_\_\_\_\_\_局的供货协议进行了详细的调查和了解，认为甲方提供的情况真实可靠，且经过甲乙双方认真仔细核算，正常情况下有不错的收益，在以上前提下，乙方愿意同甲方合作经营\_\_\_\_\_\_\_局的供货合同，并愿意提供购买石子和大沙的资金和承担由此带来的风险。经甲乙丙三方友好协商，本着公平公正的原则，甲乙丙三方就向\_\_\_\_\_\_\_局供应石料一事达成一致意见，协议如下：

>一、合作内容

甲乙丙三方签订的向\_\_\_\_\_\_\_局供应石子和大沙的合作协议。

>二、甲乙丙各方责任

1、甲方负责协调\_\_\_\_\_\_\_局相关部门的关系，负责货款催收和结算，为乙方提供所需要的一切便利条件。

2、甲方负责成立专用财务结算账户。该账户用于\_\_\_\_\_\_\_局的资金结算，不能挪作他用，账户由甲乙双方各派一人管理货款的支付，每笔资金的操作需甲乙双方同意。

3、乙方作为资金投入方，负责合作过程中的全部资金，负责垫付供料成本和税款及其他与项目相关之费用，纳入投资成本，在工程款支付后优先偿还该部分款项。

4、乙方全程参与供货协议的运作和经营，和甲方协商决策。

5、合作过程中，甲乙双方都必须严格遵守国家相关的法律，法规，按照相关财务制度和规定，以及有关税收政策进行运营和管理，如一方违反须承担由此带来的一切法律责任和经济损失。

>三、收益分配

1、工程款优先用于偿付投资成本，在保证资金成本安全的前提下，无论盈利情况如何，甲方按照\_\_\_\_\_\_\_元每吨的利润作为投资方的投资回报支付给乙方（这个价格是固定的，不受原料石子价格等因素的影响，其中包括投资利息，风险因素，人员管理成本等）。具体供货量以与中铁公司结算为准。

2、乙方按照\_\_\_\_\_\_\_元每吨的利润作为居间费用支付给丙方。具体供货量以与中铁公司结算为准。

3、结算方式：甲乙丙前三方每月\_\_\_\_\_\_\_日前结算上月工程量，并按照工程量支付乙方投资报酬。乙方在收到款项后次日向丙方支付上月居间费用。

>四、违约责任

1、如因不可抗力造成合作协议无法执行，甲乙双方均不承担违约责任。

2、如因甲方自身原因（如经济纠纷等）造成专用账户查封导致乙方资金损失，甲方承担由此带来的一切法律责任和经济损失。

3、合作过程中，如因乙方运作和管理不善造成的经济损失和法律责任由乙方承担，如给甲方造成损失，甲方有权向乙方追偿。

>五、协议解除

有下列情形，可解除合同：

1、不可抗力致使合同无法履行；

2、因一方违约致使合同无法履行；

3、甲乙丙三方协商一致。

>六、争议解决方式

本协议发生争议后，可协商解决，协商不成，可在签约地人民法院提起诉讼。

>七、未尽事宜

本协议未尽事宜，甲乙双方可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效应。

>八、合同生效

本协议共3页，甲乙丙三方签字盖章后生效。本协议一式陆份，甲乙丙三方各持两份，具有同等法律效力。

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

法定代表人签字：法定代表人签字：

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

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_

**抖音课程销售代理合同范本5**

甲方：

乙方：

甲乙双方经过友好协商，在公平、诚实、信任、平等合作、互利互惠的基础上，就乙方作为甲方正式授权的\_\_\_\_家居饰品的代理事宜，达成如下协议：

>一、授权、代理期限

甲方授权乙方为\_\_\_\_家居饰品的代理设计师。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，可于本合同到期前三个月，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。

>二、销售方式和价格

乙方在本合同规定的价格体系内推销\_\_\_\_产品，甲方向乙方支付%作为销售回扣。

1、乙方累计推销\_\_\_\_产品金额超万元时，甲方向乙方支付%作为销售回扣。

2、乙方累计推销\_\_\_\_产品金额超万元时，甲方向乙方支付%作为销售回扣。

（注：甲方确保所提供产品为所在城市市场中同类、同质产品价格最低）

>三、甲乙双方的权利和义务

1、甲方为乙方提供金相关宣传资料。乙方需按协议要求及时向甲方支付货款，完成本协议的经营指标。

2、甲方负责按时备货、验货、向乙方发货，并确保产品的完整性和完好性，对确属质量问题的货物进行免费更换。

>四、订货、发货

1、乙方须提前三天向甲方提出书面或口头的发货请求。甲方最迟在收到乙方订单的7个工作日内发货。

2、甲方将在收到乙方的正式订单和电汇底单传真件后对乙方发货。

>五、合同的修改

合同在履行过程中。如果有一方认为需要修改，需向另一方提出书面的修改建议和理由，双方协商同意后才能修改，并形成本合同的附件。如果双方未达成新的修改意见，则原有合同继续有效。

>六、不可抗力

1、在合同的执行过程中如果出现了战争、水灾、火灾、地震等等不可抗力事故，将影响合同的正常履行时，受不可抗力影响的一方应尽快将不可抗力事故的情况通知对方。并尽快将有关当局出具的证明文件提交另一方进行确认。

2、双方尽快根据此项不可抗力事故的影响协商本合同的进一步执行问题。

3、因不可抗力造成的对履行合同的延误或无法正常履行时，受不可抗力影响的一方不负法律责任。

>七、生效

本合同一式三份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：

乙方：

签约人：

签约人：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**抖音课程销售代理合同范本6**

新公会招募：“老公会推荐新公会”的形式招募更多优质新公会，推荐成功后老公会将基于新公会的主播流水获得相对应的人气卡大礼包扶持，新公会则可享受多项大礼包扶持。

抖音直播公会致力于为新公会从入驻到开展运营业务各阶段提供全方位扶持，助力新公会在平台持续稳定发展

公会后台常用功能简介：

公会后台--工作台--平台公告（公会政策、音乐舞蹈类主播报名）

公会后台--内容推广--流量道具（人气卡）、dou+

公会后台--主播管理--优质、新秀主播申报及申报要求、资源扶持；违规主播记录（直播行为规范）；退转会（规则）；经纪人变更

公会后台--任务管理--流水、拉新、进阶任务公会完成情况

公会后台--数据报表--单个主播的直播数据及分析，包括短视频

公会后台--财务结算--公会收益

公会后台--活动玩法--主播纪念日、生日会申报、平台活动报名

公会后台--机构设置--公会基础信息、经纪人信息

建联方式：

**抖音课程销售代理合同范本7**

抖音电商发现以内容为中心的电商经营能力提升，可以帮助新流量、新转化和新沉淀源源不断，生意如滚雪球般越做越大。基于雪球滚动增长逻辑，木青提出了由商家自播（Field）、达人矩阵（Alliance）、平台活动（Campaign）和头部达人（Top-KOL）四大部分组成的FACT经营矩阵，驱动⽣意⻓效增长。

商家自播（Field）是日销经营的基本盘。20\_年，众多品牌开始在抖⾳电商上布局⾃播，沉淀用户口碑和粉丝积累。为进一步助力商家日销经营，抖音电商将持续从专项扶持、服务商体系和多维培训等方面提供平台运营支持。

达人矩阵（Alliance）是生意增长的另一条重要路径。抖音电商达人拥有多元的内容产出能力，可链接并激发广泛的用户消费兴趣。为提高商家和达人的撮合效率，抖音电商推出如下举措：第一个是抖Link，通过选品会的形式，搭建连接抖音电商达人、MCN机构和品牌商家合作的线下桥梁；第二个是精选联盟，通过智能推荐、主题运营等方式，打造高效连接商家和达人的线上交流阵地；第三个是星云计划，通过带货达人线上招募及培养，持续孵化稳定、长期的专业带货达人池；最后一个是直播电商基地，基于线下健全的物理空间和直播环境，在为达人提供服务的同时，也为品牌商家提供稳定优质的达人供应，贡献更多的生意增量。

营销活动（Campaign）助力商家、达人实现GMV爆发。抖音电商已举办抖⾳奇妙好物节、抖⾳宠粉节、抖⾳抢新年货节等多次平台大促活动。20\_年，抖音电商将继续推出系列大促，这其中既有、、、年货节等超级大促，也包括、等应季主题促销活动。除此之外，还有 “抖音超品日”、“抖音开新日”、“抖音新锐发布”等营销IP活动，和“DOU创设计师”、“春夏焕颜季”等丰富的行业活动，共同为商家创造从“种草到拔草”的品销合一营销场景，对优价好物进⾏精准化推广，为消费者提供消费新体验。

明星&头部达人（Top-KOL）与品牌强强联合，实现品牌和销量双赢。20\_年，抖音电商联动头部大V和知名品牌，打造多个成功案例，引发多方关注。如罗永浩1周年直播专场、苏宁易购X贾乃亮、LG生活健康X广东夫妇等专场直播。

>展望未来：抖音电商“UP计划”

为帮助更多合作伙伴获得新增长，大会现场公布了抖音电商“UP计划”。其中商家UP计划为：20\_年帮助1000个商家实现年销破亿，其中100个新锐品牌年销破亿；达人UP计划为：20\_年帮助1万电商达人年销破千万，助力10万电商达人实现年销10万；商品UP计划为：20\_年帮助100款新潮好物年销破亿。

此外，该计划还包含了针对机构和服务商的合作伙伴UP计划：扶持10个年度GMV破20亿的服务商或MCN机构；扶持100个年度GMV破亿的商家服务商；扶持100个年度GMV破亿的MCN机构。

回首过去，抖音电商用接地气的方式将优质好物尽可能广泛地带到了千家万户；把握现在，抖音电商深刻意识到了内容为王的重要性，不断进行自我总结与革新，提升经营能力；展望未来，抖音电商回归初心，通过抖音电商UP计划，给用户以更多发现好物的可能，给商家创造更多优质购物体验的可能。我们有理由相信，抖音电商终将成为用户美好生活的一部分。

**抖音课程销售代理合同范本8**

甲方：

地址：

电话：

乙方：

地址：

电话：

经甲乙双方友好协商，为实现双方优势互补，就乙方代理甲方课程推广事宜达成如下合作协议：

>一、课程详情

1、课程主题：

2、课程主要内容：

>二、双方责任

1、甲方负责提供师资、教材，对培训质量负责。

2、乙方代理甲方负责进行课程宣传工作。

3、甲方负责招收学员，提供课程场所和设施。

>三、双方义务

1、甲方应向乙方提供必要的宣传资料，支持配合乙方的推广宣传工作。

2、乙方应向潜在学员详细说明课程的可行性、可靠性和优越性，按照甲方的承诺组织宣传。

>四、成本费用及利润分成

1、乙方代理期间的推广宣传所需由乙方承担；

2、代理结束后，甲方一次性支付乙方代理费\_\_\_\_\_\_元。

>五、违约责任

1、甲乙双方必须严格履行本协议的规定，不得擅自修改本协议内容；如甲、乙双方有一方在协议签订之日起拒不履行相应责任的，另一方有权终止协议，并就此提出相应赔偿。

2、在协议履行过程中如出现不同意见或产生纠纷，甲乙双方应本着互相谅解的态度协商解决，协商不成，按有关法律程序解决。

3、因不可抗拒的原因，造成双方的责任不能按规定履行的，可延后履行，或双方协商，终止协议。

>六、协议期限

1、本协议有效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

2、本协议到期如未续约，视为自动终止。

>七、其他

1、本协议未尽事宜，经双方协商达成一致意见，作为协议附件，与本协议具有同等法律效力。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_份，自甲乙代表双方签字盖章之日起生效。

甲方（签字）：

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

乙方（签字）：

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

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！