# 代理品牌合同范本(精选7篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-09

*代理品牌合同范本11、甲方违反合同约定，在本合同授权范围内另设其他代理商，乙方有权要求甲方立即解除与其他代理商的合作关系，并有权要求甲方支付违约金\_\_\_\_万元。2、因甲方产品使用的商标、专利侵犯第三人合法权益导致乙方经济损失的，乙方可要求甲...*

**代理品牌合同范本1**

1、甲方违反合同约定，在本合同授权范围内另设其他代理商，乙方有权要求甲方立即解除与其他代理商的合作关系，并有权要求甲方支付违约金\_\_\_\_万元。

2、因甲方产品使用的商标、专利侵犯第三人合法权益导致乙方经济损失的，乙方可要求甲方支付经济损失的\_\_\_\_%作为违约金。

3、因甲方延迟交货、交货数量不符、质量大批量不合格、售后迟延等导致乙方重大损失的，乙方有权要求甲方支付经济损失的\_\_\_\_%作为违约金。

4、乙方违反本合同约定，超出指定范围销售或与他人串通超出指定范围销售授权产品，应向甲方支付\_\_\_\_万元违约金。若甲方能证明乙方超范围销售的具体金额的，甲方也可以按照乙方销售金额的\_\_\_\_%向乙方索要违约金。上述两种支付违约金方式可任选其一。

5、乙方违反本合同约定，授权下级代理商超范围销售或乙方的下级代理商私自超范围销售的，乙方应支付甲方违约金\_\_\_\_万元；因乙方或乙方指定的下级代理商超范围销售损害其他合法代理商权益的，乙方应承担其他代理商的\'全部损失，乙方可另行向下级代理商追偿。

6、乙方未经甲方授权，不得使用甲方的商标、专利、其他标示从事盈利性经营。一经发现，甲方可立即单方面解除本合同并要求乙方按\_\_\_\_万元/年标准支付实际使用费。

7、乙方不得使用甲方商标、专利或其他标示从事违法活动。一经发现，甲方可立即单方面解除本合同并要求乙方支付违约金\_\_\_\_万元。

8、除本章另有规定外，甲乙双方任意一方因违反本合同其他条款和义务的，应向守约方支付违约金\_\_\_\_万元。

9、除本合同第九条另有规定外，甲乙任意一方因违反本章或合同其他义务致使另一方权益受到威胁或损害的，守约方书面要求改正但违约方拒不改正的，守约方可单方面解除本合同。

10、甲乙任何一方按照本章规定向违约方索要违约金后仍不能弥补己方损失的，可另行要求违约方支付损失差额。

**代理品牌合同范本2**

1、乙方须一次性交纳加盟金\_\_\_\_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。

**代理品牌合同范本3**

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。

**代理品牌合同范本4**

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

代理商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（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：

>一、代理权限

1、甲方授予乙方在范围代理甲方现有系列产品，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。

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。

3、本合同签订后，乙方成为甲方代理商。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。享受同正式代理商一样的权利。

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

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。

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。

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。

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。

>二、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，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。

>三、产品价格

1、代理产品的价格为甲方给代理商的.惠的统一代理价格。甲方提供给乙方的产品，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线（甲方同意的除外）。

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及市场用户参考价格。

>四、代理折扣及结算

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：

代理费用=合同额×A

b）合同额高于公司\_\_\_\_%以内（含\_\_\_\_%）

代理费用=×A+（合同额-）×B

c）合同额高于公司\_\_\_\_%以上部分

代理费用=×A+（合同额-）×C

2、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\_\_\_\_%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\_\_\_\_%。

b）用户付款进度达到合同额的\_\_\_\_%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\_\_\_\_%。

c）用户付款进度达到合同额的\_\_\_\_%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\_\_\_\_%。

d）第四次返还代理费用与用户合同余款同步结清。

3、乙方结算代理费用时需提供相应增值税发票。

4、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。

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

>五、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。

>六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展所在区域市场，甲方在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

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独 家代理的证明材料。

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）。

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。

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。

>七、销售业绩

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，甲方与乙方确定每年乙方应完成的销售业绩。

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。

>八、销售报告、市场信息

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。

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。

>九、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。

>十、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（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

**代理品牌合同范本5**

1、合同内容的最终解释权在甲方。

2、变更本合同条款中的任何内容，需双方签字的正式书面更改文件。

3、甲方对乙方的授权期满后，本合同自行终止。

4、本合同一式\_\_\_\_份，经双方签字后生效，未尽事宜及双方发生纠纷应协商解决。

甲方：

代表签字：

开户银行：

账号：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

代表签字：

开户银行：

账号：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理品牌合同范本6**

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。

**代理品牌合同范本7**

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

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

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌运动手表（含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商标的包装品、物），特许给乙方在\_\_\_\_\_（省、市、县、区）辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

1、甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；乙方应遵守经销原则，只允许在（省、市、县）所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2、以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3、乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4、甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5、运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6、经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7、如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取销乙方的代理经销资格。

8、此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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