# 2024超市加盟协议书范本

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-06-09

*特许人：营业执照号码：法人代码证号码： 邮编：地址： 电话：法定代表人：被特许人：营业执照号码：法人代码证号码： 邮编：地址： 电话：法定代表人：第一条 根据《中华人民共和国合同法》、国内贸易部《连锁店经营管理规范意见》及有关规定，经友好协...*

特许人：

营业执照号码：

法人代码证号码： 邮编：

地址： 电话：

法定代表人：

被特许人：

营业执照号码：

法人代码证号码： 邮编：

地址： 电话：

法定代表人：

第一条 根据《中华人民共和国合同法》、国内贸易部《连锁店经营管理规范意见》及有关规定，经友好协商，特许人同意被特许人建立特许人的加盟连锁店。现就加盟具体事宜，协商如下：

第二条 特许权使用：

1、特许人授权被特许人坐落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（县）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区（乡、镇）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_路（街）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号的门店以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（超市）”为商标或商号，并以特许人的名义、在特许人的指导下经营。

门店编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号。

2、对于使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（超市）”商标/商号的门店，特许人对下述项目拥有最终的审查通过权：

（1）门店的选址及装潢设计（须与特许人公司统一）；

（2）商品的统一采购与配送；

（3）价格管理、质量管理；

（4）门店管理、促销管理、员工培训；

（5）经营决策、财务监控；

（6）知识产权保护。

3、被特许人每季度第一个月的5号前必须向特许人支付该季度特许权使用费，数额为含税销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2%。逾期须按每日万分之一支付滞纳金。逾期三个月特许人有权解除合同。

4、加盟连锁店的装修、设施设备、资金、员工工资以及其他连锁店运转费用由被特许人自行承担。

第三条 人员培训：

1、特许人负责对加盟门店的管理人员、收银员、理货员进行业务培训。没有通过特许人考核的人员不得上岗。培训人员必须具备当地执法部门认可的有效健康证件，被特许人应解决参培人员住宿、就餐、往返车费、体检等费用。具体培训计划、培训事宜双方另定补充协议。

第四条 广告及促销：

为有效扩展业务，被特许人对特许人统一开展的门店促销活动应完全了解其重要性，并竭力配合。特许人为开拓业务而制定的信用卡、赠券、会员优惠卡，被特许人应与特许人直营门店按相同条件同时使用，折扣差额由被特许人自行负担，但该项促销严重影响被特许人收益的，特许人制定该活动方案前应取得被特许人的认可。

如被特许人需自制或自行刊登广告，应将广告文案送特许人核准，经特许人同意后方可实施。

第五条 商品的提供及结算：

1、加盟门店的商品由特许人统一采购、统一配送。特殊商品需要由被特许人自行采购、配送的，应先征得特许人同意，由双方另定补充协议。

2、对特许人提供的商品，被特许人应按批结算，先付款后提货。商品的具体结算价格由双方另定补充协议。

商品自特许人的配送中心至加盟店的运费、卸货费由被特许人承担。

3、特许人提供的商品，被特许人必须参照特许人提供的零售价格执行。有较大幅度（5％－10％及以上）差异的，应经过特许人的许可。

第六条 被特许人的权利：

被特许人享有与特许人直营连锁店相同的促销待遇。

特许人供应被特许人的商品，其供应价格与特许人制定的零售价格之间应当有合理的毛利润率，为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，促销行为以及其他双方认可的活动降低该利润率的，不受本条款约束。

第七条 被特许人的义务：

1、特许人提供各种企业标准、超市操作规范、超市工作规范、超市管理技术规范和其它规章制度，被特许人须无条件地执行。2、被特许人的营业时间必须与特许人相一致，如有特殊情况须征得特许人同意。

3、被特许人必须按特许人的要求制作、提供各种财务报表，并对其真实性负责。

4、被特许人必须执行特许人提供的商品q.m.p（质量、计量、价格）的管理规范。

5、特许人派遣督导人员监督、指导被特许人加盟店铺的经营管理情况的。被特许人必须服从并予协助配合。

6、被特许人的工作人员应穿着特许人统一制服，佩带统一胸卡，印制统一名片，用以维护与特许人相同的企业形象。

7、被特许人不准在本加盟店之外的任何其它场所，从事或协助他人从事“与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（超市）”相同或类似的营业，不参与任何其它超市的事业。

8、保守特许人的商业秘密，以下文件、事项属于特许人的商业秘密范围： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第八条 特许人的义务

1．特许人向被特许人加盟店提供的各项待遇（不限于管理、培训、商品供应价格、促销待遇与机会等）不得低于特许人给予任何一家直营店或其他加盟连锁店的待遇。签订本合同时特许人声明保留且被特许人同意的除外。

保留事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2．特许人制定的零售价格应随市场行情调整，不得显著高于同期市场价格。

特许人直营店的零售价格不得低于其制定的零售价格。确有必要低于其制定的零售价格的，应提前通知被许可人，并按本合同有关规定调整被许可人的商品供应价及零售价。

3．被特许人的商品发生残损或他问题需要退换的，特许人应按照商品退换办法及时办理，该退换办法为本合同的组成部分，修改该办法视同修改本合同。

4．特许人应向被特许人提供所有的管理技术、运作规范、营销策略。

第九条 违约责任：

1、签约双方应严格遵守合同规定，如任何一方违反上述条款均作违约处理。违约方应付违约金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元整，不能弥补守约方经济损失的须据实赔偿。

2、被特许人如严重损害特许人利益、名誉和泄漏特许人提供的经营管理秘密，特许人有权终止本合同，并有权要求赔偿相关损失。

3、特许人如隐瞒相关事实，严重损害被特许人的权益，被特许人有权解除本合同，并有权要求特许人赔偿相关损失。

九、合同的解除与终止：

1、本合同期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，共\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。期限届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天合同双方没有达成续约协议的，期限届满本合同自动终止。

2、本合同有效期内，被特许人若无意继续经营，应提前三个月书面通知特许人并支付违约金，待特许人认可后办理结账、解约手续。

3、在协议终止或解除之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，被特许人必须拆除“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（超市）”的标志、图形及与此有关的文字、图案设计、招牌或其它营业标记，并不得再使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_（超市）”的字样及其它属于特许人所有的营业标记，管理技术、商业秘密。

十、争议的解决：

本合同在履行、解释、解除、终止等方面发生的争议，双方应友好协商解决，或提请行业协会调解。协商、调解不能解决或一方不愿意协商、调解的，双方同意按下述第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决纠纷：

1、提请\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；2、依法向\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

十一、合同生效：

本合同壹式捌份，经双方签章、签字并送达后生效，双方各执肆份为凭。

附件1：

1、进、销、存日报表（日报）

2、损益表（月报）

3、资产负债表（月报）

4、主要税金应交明细表

附件2：

1、门店操作规范

（1）收银员操作规范

（2）理货员操作规范

（3）服务台（寄包台）操作规范

（4）早、夜服务部操作规范

2、门店工作规范

（1）督导员（区域）工作规范

（2）门店管理人员工作规范

（3）加盟店督导员工作规范

（4）商品业务人员工作规范

（5）门店财务人员工作规范

3、门店管理技术规范

（1）时段检核技术规范

（2）商品配制技术规范

（3）商品陈列技术规范

（4）pop促销技术规范

（5）商品的q.m.p管理技术规范

a.商品quality（品质）管理

b.商品measure（计量）管理

c.商品price（价格）管理

（6）残损商品的管理技术规范

4、其他方面：

特许人员工手册及各种规章制度

特许人（签章）：

法定代表人（签字）：

授权代理人（签字）：

年 月 日

被特许人（签章）：

法定代表人（签字）：

授权代理人（签字）：

年 月 日

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