

2023年墓地代理销售可以做吗 销售代理 合同(模板7篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

最新墓地代理销售可以做吗 销售代理合同汇总篇一

法定代表人： _____

住址： _____

邮编： _____

联系电话： _____

乙方： _____

法定代表人： _____

住所： _____

邮编： _____

联系电话： _____

一、甲方授权乙方为_____地区的专业的_____公司的_____产品代理机构，甲方为授权方，乙方为独立的经营机构和代理机构。

二、本合同从_____起至_____止。乙方只能在甲方

指定区域内开展工作，不得做有损甲方形象的行为。

三、本合同在签定时，乙方需向甲方支付代理费为：人民币_____元，不论出现任何情况，此费用甲方均不退还乙方。同时为了保证乙方的行为不损害甲方的利益和企业形象，乙方需向甲方缴纳保证金_____元(保证金不计利息)。在双方合同期满后，如乙方无违约行为，由甲方退还乙方保证金。

四、在本合同签订之后，甲方须对乙方进行运营工作和管理工作方面的培训，乙方应认真学习，以便尽快在乙方代理地区开展工作。甲方对乙方的第一次系统完善的培训，甲方不收培训费。如以后乙方要求甲方对乙方进行的提升培训，甲方要根据具体情况进行收费。

五、乙方应根据具体工作的需要，随时与甲方保持联系，特别是对信息的处理，不得有严重滞后的情况出现，如因此而造成甲方的名誉损失，甲方有权单方面终止合同。如由甲方的不负责对乙方造成损失，乙方也可单方面终止本合同。

方以侵害甲方知识产权对乙方进行处理。

七、乙方未事先征得甲方同意，不得将本合同规定的任何权利、营业的全部或一部分转让给第三者，不得将此用作担保和其他处置。

八、乙方认为已不能再继续营业，或因明显的困难而有可能发生营业中断时，为保持乙方的运营，乙方经甲方同意后，可以将乙方转让给第三者，此时甲方有优先接受的权利。

九、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者利益时，由乙方承担赔偿责任，甲方不承担名义责任。

十、甲方因乙方的行为而被索赔责任时，甲方被追索的赔偿金必需由乙方承担。

十一、本合同的任何一方均不向对方承诺因罢工等其他劳资纠纷和暴动、天灾人祸、行政机关的措施及其他超越合理控制限度的原因造成损失的负担。

十二、甲方违约给乙方造成损害时，不论本合同存在与否，须向乙方赔偿损失。

十三、乙方违约，甲方因此而解除合同时，乙方须向甲方支付代理费金额两倍的损失赔偿金。十四、乙方违反合同给甲方造成损害而甲方不解除合同的场合，乙方亦须向甲方赔偿损失。十五、经双方当事者协商同意可以变更合同。

十六、在签订本合同前，甲方要向乙方详细说明乙方开展经营事业成功的可能性及合同内容，要获得乙方的充分理解。

十七、乙方应理解和同意以下事实：在甲方说明中所展示的各种资料只是说明成功的可能性，并不是对乙方经营事业的获利承诺。

十八、对本合同规定的及未规定的事项如有疑问，由当事者双方本着发展事业的愿望，坦诚地协商解决。未尽事宜，双方协商签订补充合同，与本合同具有同等法律效力。

十九、双方同意本合同全部条款，严守本合同条款之内容是双方的责任；任何一方向外泄露本合同之内容，均属于违约行为。如有违约，按国家有关法律程序执行，仲裁和诉讼地点为甲方所在地法院。

二十、本合同双方签字之日起生效，本合同及附件具同等法律效力。一式二份，均为正本，双方各执一份。

最新墓地代理销售可以做吗 销售代理合同汇总篇二

甲方：_____

乙方：_____

承销代理内容?甲方确认乙方为_____ (包括家用型、商用型、工程型)设备地区代理商，销售区域为_____。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至_____年_____月_____日。

(一) 甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。
3. 根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。
4. 对于条款对产品提供免费保修。
5. 及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。
6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
7. 向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。
8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。
9. 对乙方的各种合理建议及时回复。
10. 将甲方掌握的有关乙方地区终端客户资料提供乙方，并提

供公关及技术方面的支持。

11. 甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，并将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

(二) 乙方职责

1. 乙方销售_____，不得以任何形式损害甲方和北京_____的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附加任何附加物。

2. 乙方安装专线传真机及可上网电脑用于外界之沟通。店面按照甲方提供的图纸统一广告和陈列空间的装修。

3. 至少配备_____名以上全职的工程技术人员负责产品的技术服务，至少配备_____名以上全职的销售人员负责产品的行销。

4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。

6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。

7. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。

8. 每季度按时向甲方提供销售总结报告及计划书，并保持同甲方持续的沟通，及时反馈各种销售信息。

9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方可发布。

10. 规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及北京_____完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。

11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

(三) 市场代理秩序

1. 甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机(水箱容量在____升以下)每台罚款____元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的____%处罚。

?2. 乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如有违反，处罚内容同上。

?3. 乙方如果在本协议有效期内独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后____天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。

?4. 在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。

5. 热水工程(工程型机组)如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价(代理价)的____%。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商解决或由甲方协调。

第四条 价格

1. 空气源热泵中央热水器价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

3. 乙方应严格按照《空气源热泵中央热水器市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在_____ %范围内。

第五条奖励政策

1. 年度返利。即以年度为结算单位，根据乙方该年度可以计算返利的采购额而给予乙方的相应销售奖励。年度指签订合同之日起的十二个月。

2. 返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

第六条广告宣传

1. 甲方向乙方提供完整的产品宣传资料。乙方承担在当地进行的营销宣传费用。

2. 甲乙双方在对外宣传中有义务维护对方的形象，不能以任何形式损害对方的利益。

3. 甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

第七条质量保证

1. 由甲方提供的空气源热泵中央热水器质量由甲方负责，压缩机保用_____年，除压缩机外的其他部件保用_____年(以产品质量保证书为准)。

第八条服务?

1. 乙方应按甲方服务规范对客户营销和技术服务。

2. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在10天内及时将其知会甲方。

3. 乙方在销售过程中必须注意维护本产品的商誉，客户购买付款后开具发票，提供保修卡并填写客户联系卡，并须按约定时间上门安装。乙方须提供优良的售后服务，甲方接到乙方所在地用户有关对乙方所销本产品的服务投诉，有权责成乙方及时予以改正。当乙方经营因严重不负责任，对甲方提供的产品声誉和市场形象严重受损时，甲方有权终止本代理协议。（统一的服务条款另附）。

第九条产品交付及付款

1. 乙方向甲方订货时须填写，《空气源热泵中央热水器订货单》，该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加盖乙方公章，以传真或快递等形式向甲方下订单。

2. 甲方收到订单后通知工厂方备货，甲方收到乙方全额货款后3天内发货。如乙方订货有特殊要求，应在下订单同时付_____%货款。运费及保险费由乙方承担，货物运到乙方，乙方应仔细检查有无损坏，若有损坏，请运输公司签字认可后，甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付_____%货款作为定金，甲方接到定金后十日内备妥货，乙方接到备妥货通知后____日内付清余款，收到货款后甲方即组织发货。

第十条协议的续签和终止

本协议到期后，甲方根据其所取得的授权期限和范围，与乙方经书面确认即可视为协议继续有效；在双方履行协议过程中出现下列情况，一方有权终止合同。

1. 甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。

3. 如果乙方没有在经营中违反本协议的行为，在每一代理期終了时，乙方愿意继续代理甲方产品，甲方应在同等条件下优先选择乙方继续代理产品。

协议终止应提前_____日通知对方。但如果因为乙方未及时支付保证金的，甲方可随时通知对方解除本协议。并按约定保证金的一半承担违约责任。

第十一条履行协议过程中，因一方的违约或过错给对方造成损失的，按实际损失额予以赔偿或家用机(_____升以下水箱)可按每台热水器_____元的范围承担违约责任。

1. 乙方需交纳_____作为履行本协议的保证金。

2. 如双方同意解除本协议，保证金如数退回(不计利息)。

第十三条履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，?由主张方所在地的仲裁机构仲裁。如该地仲裁机构，由北京市仲裁机构仲裁。

第十四条本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。未尽事宜，经双方协商，?以书面形式签订补充协议。

甲方：_____

乙方：_____

最新墓地代理销售可以做吗 销售代理合同汇总篇三

乙方：_____

第一条 定义

(1)产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

(2)地区：本协议中所称地区，系指_____ (地区名)和随时经双方经书面同意的其他地区。

第二条 经销权甲方兹给予乙方以商标和专名向_____地区内客户总经销产品的权利。乙方应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。乙方应精所推销该产品的技术性能。

第三条 付款甲方在收到货款后，应在_____天内支付货物。

第四条 市场情况报告乙方有义务每_____个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

第五条 订单的确认协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认。

第六条 价格、条件

(1) 价格

a.甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

b.甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

c.如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面或电话通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

(2) 单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

第七条 市场管理

(1)管理的目的坚持在指定代____区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护_____的信誉。

(2)管理条例

a.坚持指定代____区域的销售，禁止跨区销售。

b.乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款规定进行处理。

(3)市场管理优惠政策

a.自本合同生效之日起，乙方

第一次发货甲方提供乙方发货量5%的样品。

b.乙方完成甲方销售量，甲方提供返点，返点额度由甲方根据乙方完成销售量的总额制定。

第八条 发货

(1)乙方在确定进货明细目录后，提前_____天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

(2)由_____发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第九条 退货

(1)甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，

费用由甲方承担。

(2) 从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

(3) 乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第十条 甲方的责任

(1) 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

(2) 甲方将向乙方提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

(3) 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予更换。

(4) 甲方将对乙方的业务人员提供全面的业务培训，并扶持乙方做初期市场促销活动。

第十一条 乙方的责任

(1) 为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

(2) 乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

(3) 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

(4) 乙方应在该地区拓展用户，乙方应向甲方转送接收到的报

价和订单。乙方无权代表甲方或签订任何具有约束的合约。甲方可不受任何约束的拒绝由乙方转送的任何询价及订单。

(5) 乙方应视察市场，如发现

第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

第十二条 分代理或转让

(1) 非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

(2) 非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

(3) 本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第十三条 本合同在以下几种情况下终止

(2) 如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时候以书面通知即终止本协议。如果因有关法律，法规的变化导致合同一方不能履行本合同项下的义务，甲乙双方任何一方当事人均可终止本合同。

(3) 如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在

超过_____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十四条 产品质量

(1)标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

(2)免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

(3)质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

最新墓地代理销售可以做吗 销售代理合同汇总篇四

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品_____ (简称产品)的独家代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品：_____国_____市(区)。

第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围

代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条 广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条 代理人的财务责任

5.1. 代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5.2. 未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户意见

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

第七条 提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每____个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

8.1. 代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8.2. 此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

第九条 保 密

9.1. 代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9.2. 所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第十条 分包代理

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的保护

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十二条 独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供

食宿。

第十五条 佣金数额

1. _____美元按_____ %收佣。
2. _____美元按_____ %收佣。

第十六条 平分佣金两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十七条 商业失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十八条 佣金计算方法

佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家回收的关税等应另开支票。

第十九条 佣金的索取权

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第二十条 支付佣金的时间

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十一条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十二條 排除其他報酬

代理人在完成本協議之義務時所發生的全部費用，除非另有允諾，應按第十八條之規定支付佣金。

第二十三條 協議期限

本協議在雙方簽字後生效。協議執行一年後，一方提前3個月通知可終止協議。如協議不在該日終止，可提前3個月通知，於下年的12月30日終止。

第二十四條 提前終止

根據第二十三條規定，任何一方無權提前終止本協議，除非遵照適用的_____法律具有充分說服力的理由方能終止本協議。

第二十五條 存貨的退回

協議期滿時，代理人若儲有代理產品和備件，應按製造商指示退回，費用由製造商負擔。

第二十六條 未完之商務

協議到期時，由代理人提出終止但在協議期滿後又執行協議，應按第15條支付代理人佣金。代理人屆時仍應承擔履行協議義務之職責。

第二十七條 賠償

協議除因一方違約而終止外，由於協議終止或未能重新簽約，則不予賠償。

第二十八条 变 更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十九条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

第三十条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十一条 法律适用

本协议的签订、履行均适用_____国之现行法律。

第三十二条 仲 裁

双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交_____国_____仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

制造商：_____

代理人：_____

代 表：_____

代 表：_____

____年____月____日

____年____月____日

最新墓地代理销售可以做吗 销售代理合同汇总篇五

甲方：

乙方：（身份证： ）

甲乙双方经充分了解，本着互利互惠共同开发市场，充分发挥各自优势的原则，经友好协商，达成共识，签定以下协议。

一、经双方确认：甲方自主开发生产的“一线光电”led系列产品具有广阔的市场潜力和发展前景，在同行业中技术处于领先水平。甲方授权乙方“一线光电”led产品 区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与业务

（一）、甲方

- 1、甲方向乙方可提供中性包装，并经乙方认可的样品品质的产品。
- 2、甲方以优于出厂价的代理商结算价(见附表)向乙方提供产品，并保证任何非代理商均不能以代理商价格从甲方购买到产品。
- 3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
- 4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。
- 5、甲方保证在各地区级城市代理商只有一家，省会城市代理商不超过两家。省级总代理将根据各代理商销售额及相关条件，代理商自行申请，甲乙双方谈判产生。

6、若在乙方代理区域有客户直接联系甲方，甲方应将次客户转手给乙方。

7、在乙方已购买甲方整套产品并代理销售甲方产品的过程中，甲方有义务为乙方提供必要的技术支持和相关文件。对有必要的代理经销商甲方可为其培训技术人员。（如果甲方派人去乙方上门指导，费用由乙方承担，到我司培训，免收培训费，但食宿、路费自理。）

（二）、乙方

1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

2、乙方在代理销售过程中要积极维护甲方品牌形象，推广甲方“一线光电”品牌，如有损坏甲方形象行为将取消代理商资格，并追究其他责任。

3、乙方作为甲方的代理经销商应有正规的经营场所和合法的经营手续，同时应具备一定的产品样品阵列场地，还必须购买一套完整的展示样品，以全面展示产品效果。

4、乙方在代理销售过程中必须一次性将货款结清，不能赊贷。

5、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证：

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，代理期间第一年，应付保证金人民币3-5万元(视代理的产品和区域而定)，在完成100-1000万元的销售金额后或经双方认定后可退回保证金；乙方严禁跨区域串货，对有跨区域串货的乙方，甲

方将取消其代理资格，本合同将自动停止，并停止供货或定货。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同期得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权立即终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款的情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有冲击的产品。

四、代理期限：

自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

自代理协议签字日起，乙方如在一年内未完成100万元以上的销售额。甲方有权取消乙方代理商资格。取消代理商资格后所购买产品以甲方vip客户出厂价结算。

五、销售定额：

1、“一线光电”led产品供货价为代理商结算价。（见附表）乙方的首批定货量最低为壹万元，甲方给予乙方个月的试销期，试销期内至少应达到的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果 天内没有执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、以上协议与代理商结算价格表、市场销售政策同时生效。

本协议一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共2页，当前第2页12

最新墓地代理销售可以做吗 销售代理合同汇总篇六

甲方：乙方：

甲方授权乙方作为，区域的代理商。

1、提货价格：

2、提货地点、时间与方式：建议可由乙方每次提前一段时间书面通知，以便甲方准备。最好是乙方自己到甲方来提货，乙方自己负责运输。

3、结算及付款方式：

4、其他约定：

1、甲方负责乙方的货源供应，并确保产品质量。因乙方运输、贮存不当等原因造成的质量问题由乙方负责。因不可抗力造成的损失由货物保管方承担。

1、乙方须在合同签订的同时订货不少于_____吨，并保证在_____年_____月_____日前提货不少于_____吨。全年销售量不得低于_____吨。达到上述标准视为完成任务。

2、乙方有权制定代理区域的产品价格，可在代理区域内发展乡镇级经销商，但应对乡镇级经销商的行为对甲方造成的损害负责。

3、乙方有义务在代理区域内对该产品进行宣传；该区域内发生的侵害品牌权益的现象应及时通知甲方。

4、乙方只能在限定区域内销售，不得跨区域销售。

5、乙方在代理区域内的年销售量应保持销量逐年增长。

共____年，____年____月____日至____年____月____日。

1、在合同期限内，甲方若发现乙方跨区域销售，按100元/吨处罚乙方，并有权取消乙方代理权。

2、乙方不得销售任何假冒伪劣产品，不得以次充好，不得损害甲方的商誉，不得透漏甲方商业秘密，每发生一次乙方应支付____违约金，且甲方有权取消乙方代理权。

3、在约定期限内，乙方未能达到双方约定的最低提货量，或全年销售量未达到合同约定标准，甲方有权取消乙方的代理权。

补充协议具有同等法律效力。协商不成，向甲方所在地法院提起诉讼。

甲方：

乙方：

联系地址及电话：

联系地址及电话：

开户银行：

开户名：

帐号：

签订时间：____年____月____日

最新墓地代理销售可以做吗 销售代理合同汇总篇七

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、 特许代理产品名称

二、 特许代理区域： 省 市 县(区)

三、 甲方向乙方供货价格(附产品价格表)

四、 甲方对乙方的销量要求： 乙方首批进货量为 万元，年销售目标约定 万元。乙方每季度至少从甲方购进产品 万元，否则甲方不承担本协议约定的义务， 并有权终止本协议。

五、 双方权利及义务

1、 甲方权利

(3)有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力；

(4)指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利；

(5)有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、甲方义务

(5) 协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、乙方权利

(2) 享有甲方货源紧俏时优先供货的权利；

(3) 享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、乙方义务

(1) 全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益；

(5) 在甲方指导下，做好代理区域内的促销活动和市场推广工作；

(6) 按甲方规定的市场指导零售价格制定代理区域内的零售价格，若价格上下幅度大于20%，须事先征得甲方同意；(7) 乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

六、定货及运输约定

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金 元，待乙方提货时转为货款。

七、退换货规定

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品

质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

八、售后服务

1、售后服务原则上由乙方负责。

九、协议有效期

本协议自乙方执行第六条第(2)款之规定即自动生效，有效期壹年，至 年 月 日终止。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止本协议。

本协议未尽事宜，可根据双方协商制定补充协议，其与本协议具有同等的法律效力。协商不成，由xx仲裁委员会仲裁。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方□ xxxx贸易有限公司(盖章)

乙方：（盖章）甲方代表签名：

乙方代表签名：

签定日期： 年 月 日