# 最新合作代理协议书(优秀13篇)

作者：风中漫步 更新时间：2024-03-28

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。合作代理协议书篇一甲方：乙方：甲乙双方在保证*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**合作代理协议书篇一**

甲方：

乙方：

甲乙双方在保证\_\_\_\_\_\_\_\_品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进\_\_\_\_\_\_事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的`总代理，双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售事宜，达成如下协议：

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%进行结算，报价见附件。

2、乙方销售承诺自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：在\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品销售，甲方结算价销售总金额为整以上。

3、乙方销售奖励乙方销售总金额完成万可享有奖励\_\_\_\_\_\_\_%乙方销售总金额完成。

4、特殊\_\_\_\_\_\_在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方开票，\_\_\_\_\_\_\_\_\_回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的\_\_\_\_\_\_\_\_%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

5、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

（1）经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有量。

（2）乙方在授权地区以外销售授权产品。

（3）乙方冒用授权产品的商标。

（4）乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动。

（5）乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

（6）乙方连续\_\_\_\_\_\_\_\_个月内没有完成任务。

6、甲方要取消乙方总代理资格（上述第5条中所含情况除外），需提前\_\_\_\_\_\_\_以书面方式通知乙方。

7、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4、乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6、乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7、乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前\_\_\_\_\_\_月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

10、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训售后服务统一由厂家安排由乙方具体负责执行。

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

1、甲方调价前\_\_\_\_\_\_\_\_日书面通知乙方。

2、双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包（参照国家有关标准），一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，\_\_\_\_\_设备需进行维修前，将\_\_\_\_\_名称及故障申报情况、\_\_\_\_方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后进行维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经\_\_\_\_\_使用负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3、并作好《维修记录表》，定期传回甲方。根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障（具体情况详见《配件备用制度》）。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户！严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的\_\_\_\_\_\_倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

1、乙方刊载广告或参加展示会前须填妥《广告补助申请表》并提供相关情况资料经甲方审核通过后，可办理广告补助（标准按甲方的规定执行）。

2、媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

3、乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

1、为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2、于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3、甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4、供货与结算：签订合同后发货。

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

1、甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2、于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3、乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任。双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息（如：图纸规格、技术参数、价格等）或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

本协议有效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前\_\_\_\_\_\_个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3、本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方（盖章）：

日期：\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）

日期：\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**合作代理协议书篇二**

乙 方：

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互惠互利的原则，就双方共同开拓展架市场，推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：

1.注册及变更：乙方应如实填写《代理注册登记表》，并向甲方提供本年度经工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证(国税)副本及法人代表、项目负责人身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2.代理期限：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

3.销售政策：乙方向甲方购进产品时需支付现款，乙方对其支票的真假、可及时兑付负有法律责任。

4.成为代理的必要条件：在代理年度内，至少向甲方返款达到20万人民币，并且在签定正式代理合约时从甲方以代理价购买2万元的展架产品。

5.奖励政策：在代理年度内，乙方向甲方返款若超过20万人民币，甲方将把累计货款的3%返给乙方作为奖励;在代理年度内，乙方向甲方返款若超过50万人民币，甲方将组织乙方代表到\_\_\_\_参加我司提供的旅游活动或参加由国内、外著名讲师所讲的关于领导、潜能开发等课程作为奖励。

6.商务政策：乙方向甲方订货时，须填写\"订货单\"，甲方将根据乙方的\"订货单\"，在诚诺的工作日内，通过运输的方式，把货发到乙方收货的指定地点，运输费用由乙方负责。对于乙方所订的货品不是甲方所提供的定型产品的情况下，甲方有权决定制作时间。每一次销售成立的条件：甲方收到乙方货款。

7.支付：乙方在确认订单后需立即将货款电汇给甲方，并将电汇单据复印件传真给甲方，货款在销售日起五日(市内货到向甲方人员支付支票，三日内到帐)内到达甲方帐户。

8.货款逾期：乙方若付款逾期，又没说明原因，甲方可停止接受或解除乙方订单。如有纠纷，双方同意通过人民法院解决。

9.运输：甲方负责协助向乙方所在市发货，具体运输方式由甲方确定。

10.发票出据：甲方在收到乙方货款当日(以款到帐为准)开具发票，经商务核销后将乙方购货发票以挂号信的方式寄出，乙方在收到挂号信当日要通知甲方确认收到发票，否则甲方视乙方已经收到足额发票。

11.保密条款 在甲乙双方代理关系持续期间及协议终止后两年内，双方同意就得到的与双方有关的信息保密，信息包括：产品价格、奖励政策等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第三方泄密。

12.市场宣传 甲、乙双方共同进行市场宣传。甲方每年会在全国媒体上投放一定量的广告，并在广告宣传中标注代理的名称及电话。乙方要根据当地市场情况进行市场宣传。

13.对代理的支持 甲方有义务提供产品的相关信息和解决代理商所要了解所有问题。

14.销售合同 代理必须使用甲方提供的统一销售合同，并要严格执行甲方规定的销售价格。

15.违约条款 甲乙双方中任何一方违反本协议及所属附件内容者，在接到利益受损方发来的违约通知后10日内仍未实际履约者，利益受损方可无条件终止本协议关系，并向人民法院提请诉讼以解决纠纷。

16.合同的解除、终止：

1、如甲乙双方在代理期内任何一方停业或破产，本协议自动解除。

2、甲乙双方如任何一方提出要终止协议，须提前一个月以书面方式通知对方，经双方协商并结算后签定终止本代理协议。

17.本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。附件包括代理注册登记表、订货单、销售合同。附件是本协议不可分割的部分，具同等法律效力。本协议未尽事宜，由双方协商解决;协商不成，双方同意通过甲方所在地法院解决争议。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司 乙方：

(盖公章或合同章)(盖公章或合同章)

甲方：(签字)乙方：(签字)

签约日期： 年月日签约日期： 年 月 日

**合作代理协议书篇三**

材料代理合作协议书范本范本样板电子版下载 供货人（以下称甲方）：代理人（以下称乙方）：风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合

材料代理合作协议书范本范本样板电子版下载

供货人（以下称甲方）：代理人（以下称乙方）：风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。 甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等事宜达成如下协议。

（一）甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_如下：

1、授权代理产品：（以下简称产品）。

2、授权区域包括：（以下简称指定区域）。

（二）以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

（三）未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

（一）乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。其后在每季度的定货金额不低于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（二）本协议自签字后生效，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止，经考核可转为一级代理商。

（一）乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

（二）乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

（一）甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料\_\_\_\_市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示\_\_\_\_市场推广等。

（二）甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北xx总代，在所管区域内不对最终用户销售。

（三）甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

（四）甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

（五）甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前\_\_\_\_\_个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

（一）乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

（二）乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于（品牌）内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或（品牌）的系列交换机竞争业务。

（三）乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

（四）为了保障用户的利益和（品牌）的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

（五）乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售xxx通信产品及服务。

（一）产品价格

1、乙方必须遵守甲方的价格规定。

2、（品牌）将在每年初复议价格规定，甲方将按照（品牌）的价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

（二）定货流程在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

（三）付款条件乙方应在采购单确认后的\_\_\_\_\_\_\_天内把总价\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

（四）交货期甲方应在收到合同定金后的\_\_\_\_\_\_\_\_天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

（五）保质和售后服务

1、甲方对售出产品提供\_\_\_\_月的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

2、如由于产品的设计和或制造缺陷和或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

3、在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有\_\_\_\_\_\_\_\_个月的保质期。

（六）反窜货、反低价管理

1、乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

2、甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

3、甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

4、窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

5、乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6、乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

7、如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

七、其他未尽事宜经双方共同协商后作补充，补充条款同具本协议法律效力。

**合作代理协议书篇四**

为扩大液晶电视的市场销售，实现共赢，甲乙双方友好协商，就甲方确认乙方作为甲方的代理商事宜达成以下协议：

甲方确认乙方为\_\_\_\_\_\_\_牌的液晶电视\_\_\_\_\_\_\_\_地区的代理商。

1、向乙方提供\_\_\_\_\_\_牌液晶电视相关的产品资料和授权销售证书。

2、向乙方提供相应的营销和技术培训，。

3、根据甲乙双方协议约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。

4、在保修期内对\_\_\_\_\_\_牌液晶电视提供免费保修。

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。

1、乙方销售\_\_\_\_\_\_牌液晶电视期间，不得以任何形式损害甲方声誉和利益。

2、不仿制甲方液晶电视产品，不承销代理与甲方产品同类的液晶电视产品。

3、维护甲方企业和\_\_\_\_\_\_牌液晶电视的形象。

4、及时反馈客户对\_\_\_\_\_\_牌液晶电视的意见给甲方。

5、积极宣传甲方\_\_\_\_\_\_牌液晶电视，促进销售量增长。

协议有效期内，乙方每年需向甲方采购\_\_\_\_\_\_牌液晶电视任务如下：

1、第一年：从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日为人民币\_\_\_\_\_\_万元。

2、第二年：从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日为人民币\_\_\_\_\_\_\_万元。

1、\_\_\_\_\_\_牌液晶电视价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

2、乙方在授权期内采购产品价格按照甲方统一制订的价格表执行。

3、乙方应严格按照甲方指导价格进行销售。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。

1、甲方和乙方应正当行使权利，履行义务，保证本协议的`顺利进行。

2、任何一方没有充分、及时履行义务的，应当承担违约责任；给其他方造成损失的，应赔偿其他方由此所遭受的直接和间接经济损失。

协议有效期内，若双方发生任何争议，应本着相互谅解、互惠互利的原则协商解决。如果协商不成，双方可向\_\_\_\_\_\_方所在地人民法院诉讼。

1、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，双方签字盖章即生效。

2、未尽事宜，经双方协商，以书面形式签订补充协议。

甲方（签字）：

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

乙方（签字）：

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

**合作代理协议书篇五**

甲方：

乙方：

签约时间： 年 月 日

有效期限： 年 月 日至 年 月 日

本协议生效后，乙方授权给甲方\"\_\_\_\_\_\_合作伙伴\"资格，由甲方代其直接客户（以下简称客户）在乙方处进行域名注册、网站寄放以及乙方在本协议有效期内推出的其它业务（以上代理业务项目依据《代理商服务和产品价格》为准）。

在协议有效期内，乙方将按照本规范的各项有关规定对甲方及所有乙方代理商实施申请、审批、业绩统计、考核、定级、奖惩等方面的统一管理。

3-1甲方的权利和义务

3-1-1积极宣传推广本协议第一条之业务及其增值服务，维护乙方的企业形象和服务品质，如实向客户告知所提供的服务项目及基本报价等，不得进行以次充好、削减服务项目、对免费项目收费等损害乙方和/或客户利益的行为。

3-1-2甲方办理第一条之业务时由甲方与客户签定合同，并向客户提供必要的服务和技术支持，解答客户提出的各种问题，甲方可享受乙方在规范中规定的对该级代理商提供的各项服务与支持，但应受乙方的成本控制制约。

3-1-3依照乙方规定提交预付款元，甲方承认第一次支付的预付款为必须完成的业绩。协议终止时，如果甲方实际发生业务的金额已超出甲方支付的预付款，则乙方如数退还甲方帐户中的余额；如果甲方预付款还没有使用完，则乙方扣除包含实际发生业务金额在内的最低资金限额款项后（实际业务金额将重新以直接客户价格计算并扣款），剩余部分退还甲方。

3-1-4依照乙方规定就第一条之业务享受乙方指定的代理价格。甲方自行与客户约定的服务价格。

3-1-5向乙方及时提供客户的相关资料和支付相关费用以保证业务的顺利进行。

3-1-6保证服务质量，不得损害乙方整体市场形象，也不得从事其它损害乙方利益的行为。

3-1-7甲方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用\"授权\_\_\_\_合作伙伴\"字样和统一标识，未经正式授权，甲方不得以乙方\"办事处\"或\"总代理\"等具有垄断性、排他性和其它未经乙方授权的名义进行广告宣传及商业活动。且不得将\"互动空间\"与甲方作任何实质性联系，其企业名称不得出现\"互动空间\"等引人误解其为乙方分公司或分支机构的字样。甲方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为甲方是乙方子公司或分公司、关联公司或其他实质性关系单位。

3-1-8甲方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。如因甲方违反上述规定的行为给乙方带来任何损害，甲方应承担所有法律责任并赔偿给乙方造成的损失。

3-1-9与乙方正式签署代理商协议后，本协议有效期内，甲方不得和任何与乙方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则乙方有权随时取消其代理商资格并有权要求甲方赔偿损失。本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

3-1-10甲方与乙方的其他代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

3-1-11本协议所称\"与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织\"是指符合下列情形之一的企业、商业机构或者组织：

（一）与乙方处于相同或者相近似的商业、技术领域；

（二）与乙方经营范围相同或者相近似；

（三）与乙方所提供的产品、服务或者所面向的客户群相同或者相近似；

（四）法律、法规规定的其它情形。

3-1-12甲方如非cnnic授权代理，则不得以cnnic授权代理名义进行活动，否则责任自负。给乙方造成损失的，应赔偿乙方相应损失。

3-1-13甲方应遵守并促使其用户遵守乙方的各项服务和产品的在线申请/注册条款，甲方的用户违反前述条款的行为将被视为甲方的行为，乙方将直接向甲方追究责任。

3-2乙方的权利和义务

3-2-1鉴于第一条之业务在甲、乙双方之间进行，乙方不与客户发生直接经济往来。

3-2-2甲方递交的国际域名注册业务，由于实行即付即注方式，一经甲方递交，乙方便视为甲方及客户同意注册此域名，乙方将在甲方的预付款余额足够的前提下及时实行注册；甲方要求的国内域名注册，乙方接到甲方的在线申请及必需文件后，即开始进行查询、注册；虚拟主机设立和开通等其它业务必须在甲方预付款余额足够或收到甲方汇款凭证传真后按业务合同进行。其它业务乙方应在甲方提交申请后及时处理。

3-2-3乙方向甲方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定（包括电子版合同形式），但乙方的售后服务只对甲方，不面向客户。

3-2-4及时将与甲方代理业务有关的价格细则和变化，市场动态指导通知甲方（一般用电子邮件方式）。

3-2-5向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。

3-2-6对因甲方违反本协议造成客户或乙方损失的，乙方有权终止本协议并有权要求甲方赔偿损失。

3-2-7对因乙方过错造成的损失，乙方只向甲方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。

3-2-8对于甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由甲方与客户自行解决，乙方不介入甲方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

3-2-9在本协议有效期内，乙方有权根据市场情况修订定价和代理规范；甲方保证接受乙方在本协议履行期内对《代理项目与价格体系》和《代理体系与管理规范》的修订。修订一旦作出，乙方会提前\_\_\_天发送电子邮件或在乙方网站以公告形式通知甲方，修订从规定的日期起生效。

4-1依据乙方代理项目与价格体系对甲方的代理业务给予优惠。

4-2本协议关于优惠的计算不包含国内、国际域名注册机构所收取的域名注册费用和年费。

4-3甲方成为乙方机构代理商后，如果不符合规范中的考核标准，或者有违反代理商信誉和宗旨的，或者违反本协议，以及给客户或者乙方造成严重损害的，乙方有权取消其代理资格，追究其法律责任，同时本协议终止。

6-1在履行本协议期间，甲方只能在本协议约定的范围内适当地使用乙方的企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站的名义，不超越甲方授权工作范围的行为，更不得用于其它的目的和事项。甲方在使用乙方的企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站时，应当完全为甲、乙双方在本协议中约定的内容服务，不得夹带其他业务内容或经营目的。甲方在其自身宣传材料、名片、市场宣传、网站建设以及其他任何方面使用乙方授权的名称、域名和网站，都必须事先书面通知乙方，并获得乙方的书面许可，方可进行。否则视为对乙方企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站的侵权，应负相应的责任。

6-2甲方及其职员承诺在履行本协议期间及在本协议期满后不对乙方所有或将要拥有的商标、企业名称、域名等进行贬低或者其它任何损害，也不对乙方互联网网页或者网站进行任何贬低、抄袭、歪曲、破坏或其它损害。在协议期间甲方应努力工作以维护、提高上述商标、企业名称、域名的价值。

6-3甲方承诺，若与乙方终止、解除本协议后未经乙方书面同意，不得向他人明示或暗示与上述乙方之商标、企业名称、域名有任何实质性联系，或者以其它方式明示或暗示自己系乙方代理商。

6-4因上述6-1、6-2和6-3情形给第三人或者乙方造成损害的，甲方愿意承担一切责任。

7-1甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本协议。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

7-2任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或预期将要违约，可以终止履行本协议，但应及时通知对方。若对方对本协议继续不履行、履行不正当或者违约，该方可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

7-3在协议执行期间，如果双方或一方认为需要终止，应提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止协议。因一方违反本协议的约定擅自终止本协议，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。在本协议期满时，如双方同意，可续签本协议。

7-4在7-3之情形下，对方应继续完成当月的财务结算，各自明确责任。

7-5经双方协商达成一致，可以对本协议有关条款进行变更，但应当以书面形式确认。

7-6订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

7-7因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任意一方可以解除本协议。

第八条争议解决在本协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提交佛山仲裁委员会进行仲裁，并接受其仲裁规则。该仲裁裁决是终局的，双方将无条件服从该仲裁裁决。

9-1因不可抗力或者其他意外事件使得本协议的履行不可能、不必要或者无意义的，任一方均可以解除本协议。遭受不可抗力、意外事件的一方如全部或部分不能履行本协议、解除或延迟本协议，应自不可抗力、意外事件发生之日起五日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并于事件发生之日起二十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或延迟履行的证明。

9-2遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，否则应就扩大的损失承担责任。

9-3本协议所称不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府管制等。

10-1本协议的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律。

10-2除法律本身有明确规定外，后继立法或法律变更对本协议不具有溯及力。双方可根据后继立法或变更后的法律，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采用书面形式。

10-3一方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起\_\_\_\_\_日内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

10-4本协议的理解与解释应依据协议目的和文本原义进行，本协议的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本协议的解释。

10-5任何一方对本协议的内容和对方当事人的商业机密均负有保密的义务。

10-6本协议一式二份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，二份协议具有同等效力。

甲方： 乙方：

业务代表： 业务代表：

地址： 地址：

邮政编码： 邮政编码：

联系电话： 联系电话：

传真： 传真：

e-mail： e-mail：

身份证： 身份证：

甲方签字： 乙方签字：

单位盖章： 单位盖章：

**合作代理协议书篇六**

甲方：

乙方：

签约双方就合作开展internet使用和推广应用，进行友好协商，乙方同意甲方代理乙方的域名注册、虚拟主机、数据中心、全能在线建站平台及其他相关互联网业务，双方达成并同意遵照以下条款：

甲方的责任和义务：

第一条：为保证乙方在域名注册、虚拟主机、数据中心、及其他相关互联网业务的顺利发展，甲方应有独立的办公地点及分销网点且具有一定的规模和实力。

第二条：甲方代理乙方相关产品的代理价格、按照厦门市盈通远航电子科技有限公司随着市场变动而制定的不同的代理商市场价格。

第三条：甲方所代理乙方相关产品的款项应该及时通过银行转帐或其他付款方式及时向乙方付清。

第四条：甲方必须每个月都有和乙方发生业务联系并保持一定的量，从而取得更好的代理政策及代理价格。

乙方的责任和义务：

第一条：乙方必须配合甲方开展全方位的广告宣传工作，为甲方其开展业务工作打下良好的基穿同时乙方应及时向甲方提供有关公司最新业务动态、代理价格及相关的业务宣传资料。

第二条：乙方保证甲方所发展的客户可享受到厦门市盈通远航电子科技有限公司优良的服务和全方位的技术支持。

第三条：乙方应在甲方汇款底单传真至乙方公司后的当天内完成甲方所提交的任务要求设置，以确保甲方能及时地为客户服务(除非有特殊情况发生)。

第四条：乙方负责甲方经销地区的销售市场维护工作，并针对相关情况和行销进行指导工作。

其他条款：

第一条：本协议所提及价格为本年内一定时期的代理协商价格，乙方有权将根据市场发展情况等对该价格重新定价，在双方友好协商后，甲方按新的代理价格进行市场销售工作。

第二条：如一方在经营过程中有损害对方利益或形象的行为，另一方有单方面终止本协议的权利。

第三条：本协议有效期1年，经双方签字盖章后生效。双方各执一份，有同等法律效力。

第四条：未尽事宜甲乙双方须协商解决，或另做补充协议。

乙方：甲方：

签字：签字：

盖章：盖章：

日期： 日期：

**合作代理协议书篇七**

甲方： 2.乙方同意甲方将其合作的产品发布在与公司地址：甲方有合作关系的其他第三方平台进行推广和联系电话：销售。

联系邮箱：3.甲方网络销售的价格，须由甲、乙方书面 形式确认。

乙方： 公司地址：银行账号：账户名：开户行名称： 行支行

联系邮箱： 甲乙双方本着平等互利，诚信合作，优质服务的原则，经友好协商达成以下协议：

自愿平等、团结协作、优势互补、互利互惠、相互谅解、诚实信用和共同发展。

甲乙双方以本合同实现网络推广及销售的共同合作，并在保证产品、服务质量的基础上，为消费者提供更加便捷、优质的服务。甲方提供网络平台宣传乙方产品并提供乙方产品在网上销售的途径。乙方负责涉及到产品质量及售后服务、发布的信息内容及真实性等所有服务，并承担相应法律责任。

1.甲方作为“tnk”产品的电子商务平台 ，为乙方提供产品的网络销售和推广服务。

甲乙双方应当对客户数量、最优价格、成交量等相关商业合作信息负有保密义务，该条款不以本合同的终止而终止，也不以合同的终止解除违约责任。

1.甲方对乙方的注册商标等相关证件，和服务质量享有知情权；

2.甲方有权利针对乙方的违约行为要求一定的经济补偿。

甲方有义务积极、谨慎维护乙方的商业信誉，并且在合作过程中给予乙方相关的指导。

1.乙方对甲方的服务质量享有知情权；

2.乙方可以从甲方所作的推广中获得消费人数；

3.乙方可以从甲方提取消费者联系信息，了解客户使用情况，以提高产品服务质量。

乙方承诺提供的产品或服务信息必须全部属实，乙方有义务积极、谨慎维护甲方的商业信誉。并承诺给甲方提供如下服务：

1.乙方承诺提供给甲方关于乙方的详细文字、图片介绍资料，用于甲方在其平台上展示；

6.乙方承诺，向消费者提供的商品都是正品，不能以次充好，无假冒伪劣产品，否则视乙方为违约；如违约，乙方应赔偿甲方经济损失。

合作双方如果在合作中发生纠纷，首先应当本着互谅互让、公平的原则协商处理该纠纷；如不能协商或协商不成，应当向委托方（即事务委托方）法院提起诉讼解决。

本合同自双方签字盖章之日起至年月 日结束。

合同签订后，若甲方因故调整内容、取消产品信息发布或调整网站信息发布时间，须提前一周与乙方以书面形式确认。

甲方签章： 公司名称： 联系电话： 签署日期： 法人或授权代表：

双方承诺在签约期内将严格按本合同约定执行，不得违约，如一方单方面不履行本合同约定义务，按实际销售额的50%作为违约金额支付守约方。

1.合作期间，经甲乙双方协商同意，可以解除合同。

2.合作期满后，根据双方合作情况续签合同。

3.合作的变更，需通过双方正式书面文件确认后方有效。

4.由于不可抗拒的自然因素或政策因素使履行协议成为不可能，则协议自动解除；

十三、在履行合同过程中，经双方签字认可的`函件、电子数据、会议纪要等均为本合同的必然部分。

十四、本合同一式二份，甲乙双方各执一份原件，附件与主合同具有同等法律效力。传真件、扫描件有效。

乙方签章：

公司名称：

联系电话：

签署日期：

法人或授权代表：

**合作代理协议书篇八**

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

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。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_县

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。

1、甲方权利

有核定市场零售价和指导乙方给核定区域内下级代理商供货价的权利。

甲方有对乙方违反市场规范或损害甲方及甲方其它代理商权益行为的处置权利。

有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力。

指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利。

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

为维护乙方区域代理权益，甲方不得以任何方式向乙方区域内的任何单位或个人提供乙方所代理权的产品。

保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货。

负责提供乙方正常销售所需的相关文件。

每一个合作年度，乙方超额完成协议规定销量总额要求时，甲方应给予乙方超额部分的奖励。

协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、乙方权利

享有本协议规定区域内所代理产品的独家代理权利及要求甲方对此权力进行保护的权利。

享有甲方货源紧俏时优先供货的权利。

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

全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益。

负责本区域内甲方产品保护情况的调查和上报，协助甲方做好产品知识产权保护工作。

不得在本协议代理的区域外销售产品，不得更换甲方包装、商标或用其他厂商的产品换上甲方的商标或包装进行出售。

负责代理区域内的通路建设，保证销售点具有以下条件：设在相对繁华区域，交通便利，形象和档次良好的商场，显著位置，并素质较高的\'专柜员。

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。

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。

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。

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。

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。

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

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

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

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**合作代理协议书篇九**

甲方：乙方：

甲乙双方本着相互尊重，平等互利，长期共同发展的原则，就乙方代理甲方电子商务外包等事宜签署一下合作协议。

1、乙方以甲方代理人或业务经理的身份协助甲方与客户签署的《电子商务外包合作协议》，甲方将合同中约定高出甲方基本收费标准的收入全额作为乙方的佣金。

2、乙方以甲方代理人或业务经理的身份协助甲方与客户签署的《电子商务外包合作协议》，甲方将合同中约定高出甲方基本销售佣金比例的佣金收入全额作为乙方的佣金。

20xx年2月1日至20xx年1月31日。合同到期后优先续约。

1、甲方负责履行与客户签订的合同义务。

2、甲方承担与客户履行合同时所有费用。

3、甲方按照与客户约定，收到客户基础外包服务费以及销售佣金之日起，两个工作日之内按照约定，支付乙方佣金。

4、因甲方原因造成的与客户合作终止，而引起的赔偿，有甲方全部负责。

5、甲方与客户合同终止之日起一年内，甲方与同一客户及同一客户代理人签订同类业务合同，需按照本合同之约定支付乙方佣金。

1、乙方以乙方代理人或业务经理的身份负责与客户的沟通与协调。

2、乙方以甲方代理人或业务经理身份对外时应积极维护甲方声誉、及形象。

3、乙方应积极协同甲方为客户提供优质服务

4、乙方代理收取甲方与客户相关费用，但不承担无法正常收取费用造成的连带责任。

5、乙方有权利在甲方与客户合同期限内以及续约合同中提取约定比例的佣金。

1、本协议一式两份，双方签字盖章后生效，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

2、甲方基础服务费标准、基本佣金比例等以附件形式呈现；客户归属以附件形式加签客户归属确认书。

3、甲乙双方如有争议，应有双方协商解决，如协商不成，任何乙方均有权向甲方或者乙方均有权利在 提起诉讼。

甲方： 乙方：杨增宝

授权代表： 身份证号：联系电话： 联系电话：

日期： 日期：

附件：

1、确认 为 有限公司与代理人所签署的《业务代理合作协议书》 中所指客户，代理人 有权主张《业务代理合作协议书》所约定权利并承担相应义务。

2、确认客户 与我北京洪海龙腾电子商务有限公司所签署的《电子商务外包合作协议书》中约定基础服务费为/季度，季付，销售佣金比例为所属 淘宝商城 店 销售业绩的8% 季度结算。

3、确认 有限公司所签署的《电子商务外包合作协议书》文件签订之日公司基本收费标准：1、基础服务费为 元/季度，季付，2、基本销售佣金比例为 5% 季度结算。

4、确认应支付代理人杨增宝佣金为：1、基本服务佣金 元/季度，2、销售佣金比例为销售业绩的季度结算。

本附件一式两份，甲乙双方各执一份，作为 有限公司与代理人 所签署的《业务代理合作协议书》之附件，具有同等法律效力。

甲方：

**合作代理协议书篇十**

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\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*系列面膜产品的代理事宜，达成如下协议。

1、甲方授权乙方为vx:lym8817芯漾面膜代理\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*系列面膜产品地区的（普通代理/核心代理/总代理）。

2、乙方全年的销售任务为万元。

3、乙方首次提货金额不能少于万元。

同自动失效。

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以以批发或零售的方式销售\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*系列面膜产品。

2、乙方的提货折扣为\_折。

3、乙方每季度提货金额不得低于万元，否则按降级处理

1、乙方累计提货金额到万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

2、乙方累计提货款额达到万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

3、乙方累计提货款额达到\_万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

4、以上累计返点的时限为1年。若乙方在1年内升至上一级别（即提货款总额达到第四条第1、2、3款中所提及的金额要求），则按本年度累计销售额给予差价返点。若在1年之后升至上一级别，则不能享受原累计销售额的差价返点。

5、累计返点金额在乙方下一次进货时从货款中扣除。

6、乙方每次提货金额不得少于\_万元，否则将不能按目前级别代理提货折扣计算，只能按下一级别代理提货折扣计算。

1、甲方将给予乙方按提货累计金额的%的市场费用，以作为对代理商开拓当地市场的支持。乙方做市场活动或广告之前须将市场方案报甲方备案，事后凭发票的复印件和广告的原件到甲方报销，甲方以产品形式兑现。乙方不做广告或市场活动则不能享受甲方市场支持费用。

2、若乙方完成全年销售任务，甲方将给予乙方按提货累计金额的%的年终奖励。甲方将于每年1月进行年终结算，并将年终奖励以产品形式兑现。

1、甲方为乙方每年提供对乙方销售和技术人员培训一次，培训时间与培训地点由甲方统一安排。若甲方安排全国统一的集中培训，则甲方负责乙方人员（不超过2名）在培训期间的食宿费用，该费用从下次货款中扣除。

2、以上政策只针对核心代理和总代理，普通代理不享受此项权利。

3、甲方为乙方及时提供最新的产品培训教材。

4、甲方为乙方提供\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*系列面膜产品相关宣传资料。原则上金思维按提货套数给代理商配备演示光盘和配套彩页。若有重大活动需要此方面的支持，乙方需打报告申请额外支持。

5、甲方有义务就乙方提出的技术问题通过电话、传真、e-mail等方式进行指导、解答。

6、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

5、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。

6、乙方作出有损于甲方利益的侵犯及盗版行为时，甲方有权终止协议，并依法追究乙方的责任。

7、甲方认证评估每季度进行一次。经综合考核后，若考核不合格，则金思维科技公司将与代理商进行充分沟通，并帮助代理商进行改进；若乙方一直没有改进，甲方保留对乙方降级的权利。

8、甲方面膜价格变动应提前15天通知乙方。

1、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、积极拓展当地市场，做到\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*系列面膜产品的销售覆盖其所辖的地区，积极发展下一级经销商。

3、乙方严格按照甲方规定的价格销售\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*系列面膜产品，不得降价或提价销售（零售价不得低于88折/套，展会价格不得低于85折/套，批发价不得低于\_\_\_\_\_\_折/套）。如违反上述价格体系，将对代理处以罚款直至取消其代理资格。

4、协助甲方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

5、全面负责当地用户的售后服务、技术支持工作，包括甲乙双方发展的用户。

6、积极协助甲方面膜升级，积极提供用户对产品的反馈意见和建议。

7、乙方有责任搜集甲方产品在当地盗版的有关信息，提供有效线索，协助甲方打击盗版活动。

8、乙方应及时提供最终用户名单，使甲方在乙方的配合下及时能给用户提供良好的售后服务。

八、订货、结算与退货：

1、乙方须提前三天向甲方提出书面或口头的发货请求。

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。

3、乙方如未能按时付款，以每天订单货款的2‰罚金进行处罚。

九、供货及运输方式：

1、甲方最迟在收到乙方订单的5个工作日内发货。

2、运输方式为乙方到甲方直接提货或采用邮寄方式，费用由乙方支付。

十、保密条款

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*系列面膜产品的相关文档以及甲方的销售计划、价格政策和市场策略均为甲方有价值的商业秘密，乙方保证不泄露这些商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

乙方提供给甲方的有关产品、市场的文件均为乙方有价值的商业秘密，甲方保证不泄露乙方的商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

双方应在自己的职权范围内制定有关制度，以保证职员不泄密。一旦发现对方的商业秘密有泄露的迹象，应立即通知另一方，并尽可能地采取救济措施，使损失最小。

在本合同终止时，双方应向对方交还(或销毁)对方有关的全部资料及其备份并继续负有保密的义务，直到对方将其公开为止。

十一、违约处理

如果一方违反本合同的任何条款，另一方在此后任何时间可以向违约方提出书面通知，违约方应在15日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出15日内违约方不予答复或没有补救措施，非违约方可以终止本合同的执行，并依法要求损害赔偿。

十二、争议处理

1、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决；

2、如果双方通过协商不能达成一致，则向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉；

3、在争议处理过程中，协议的无争议部分应继续执行。

十三、条款的完整性

甲、乙双方均承认，已阅读过本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。未经双方书面修订，不得对本合同加以变更。

合同附件是合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。十四、合同的修改

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。

十六、标题

本合同各条标题仅具有提示和注意的作用，不作扩大的解释。对于合同内容的一切解释均以标题下的正文为依据。

十七、生效

本合同自双方签字盖章之日起生效。

本合同一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方：乙方：

（盖章）（盖章）

签约人：签约人：

年月日年月日

代理协议书模板

关于委托代理协议书模板八篇

授权代理协议书模板

代理操盘协议书模板

地方白酒代理协议书模板

关于代理合同模板合集四篇

开店合作协议书模板

**合作代理协议书篇十一**

甲方：

地址:

邮编：

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年龄：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职业：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编: 518000

电话: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》、《著作权法》、《软件保护条例》的有关规定，就甲方加盟乙方销售系统达成协议，并承诺共同遵守。

第一条合作的含义

本协议所称合作，是指甲方申请在中国境内进行flashdso并口数字存储示波器的网络销售和推广，并同意将由该所产生的销售额按约定比例支付乙方，乙方同意甲方的申请。

第二条甲方的承诺

（一）甲方在中国境内销售和推广甲方提供的软件，并负责向flashdso使用者收取费用。

（二）甲方提供特定的渠道使乙方方便了解flashdso的销售和推广情况。

（三）甲方保证对乙方提供的flashdso不做本协议以外目的的任何使用。

第三条乙方的承诺：

（一）乙方必须是flashdso的合法著作权人，并对flashdso拥有独立的发行权、传播权。

（二）乙方必须保证flashdso不侵犯任何其他同类软件的著作权。

（三）乙方同意甲方在中国境内销售flashdso。

（四）乙方必须保证flashdso在使用中不会对客户端计算机系统造成任何破坏。

（五）乙方提供3个月免费质量保证，逾期后收取材料费。

第四条合作期限

本协议自年月日签署，一经双方签署，有效期限最低为一年，自甲方向乙方提供flashdso并经乙方接受之日起计算。一年期间届满，甲方可随时书面通知乙方退出合作，乙方接到甲方通知后，无条件停止flashdso的推广和销售。甲方未向乙方发出退出合作书面通知，则乙方认为甲方同意本协议继续有效。

第五条销售利益的支付

甲方的代理费为70%的原价，以人民币作为计算单位，提货时需预付总额的90%。每月15号结款如遇公休日自动往后延迟，甲方将支付剩下10%的款额。

第六条违约责任

甲方不能按时支付乙方本协议所涉软件销售利益的，乙方有权解除本协议退出合作，但必须将退出的合理原因书面通知甲方。

第七条本协议自乙方向甲方提供符合要求的软件并被甲方接受之日起生效

第八条本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

第九条本合同的签订地为深圳

第十条双方因本协议发生不可调和的争议，应提交深圳市仲裁委员会进行仲裁。

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

甲方签字盖章:

年 月 日

乙方签字盖章:

年 月 日

**合作代理协议书篇十二**

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商现达成如下协议：

1、甲方授权乙方作为甲方公开课及内训招生协办方，进行代理招生工作。

2、甲方向乙方提供代理招生授权书(见附件形式)。

3、乙方在本协议期内向甲方推荐学员及意向客户，由甲方进行跟进处理(乙方原则上不负责客户咨询及跟进工作)。对乙方在本协议期内向甲方推荐的客户(包括乙方在协议签订同时向甲方提供的本协议期之前的所有意向客户)，于本协议期及之后一年内产生的成交，均计入乙方代理业绩。

4、甲方须按本协议第六条及第七条指定方式，向乙方支付代理业绩相应的佣金;

计算公式：乙方代理业绩所产生的实际成交总金额x项目佣金比例=乙方佣金。

甲乙双方确定项目佣金比例如下：

公开课为\_\_\_% ， 内训为\_\_\_% (若有其它特殊情况，请在本协议列出)

5、乙方有义务为甲方提供互联网招生系统帐户，由甲方自助进行招生信息的发布及维护。甲方在乙方招生系统中发布的招生信息，须为符合本协议之项目，否则乙方将全部视为本协议合作项目，并对产生的业绩根据本协议收取佣金。甲方培训公开课如有延期情况，应在确定延期之日立即通知乙方，否则乙方有权中止发布甲方招生信息。

信息，对报名或咨询的客户及时进行跟进，并于乙方招生系统如实记录每客户跟进情况。

7、对于乙方向甲方推荐并已成交客户，甲方应于开课后三个工作日内于乙方互联网招生系统进行准确记录，并根据本协议相关条款计算出乙方应收佣金，同时以电话或传真方式通知乙方，否则乙方有权冻结甲方招生系统帐户，并停止对甲方招生信息的宣传推广工作。

8、甲方须于每客户成交后十个工作日内向乙方支付本协议约定的乙方佣金(以支付凭证日期为准)，否则乙方有权向甲方加收每日1%的滞纳金。如甲方延迟向乙方支付代理佣金超过30工作日，乙方有权向甲方另外索赔乙方代理佣金一倍的违约金，并有权中止本协议乙方义务。如发生甲方遗漏乙方向甲方推荐并已成交客户的情况，甲方须按本协议相应条款支付相应乙方佣金，并另外向乙方支付相应乙方佣金的一倍的违约金。同时乙方有权中止本协议乙方义务。

9、本协议自生效起90天内，甲方通过乙方提供的客户无任何成交，乙方有权中止本协议乙方义务。

如甲乙双方客户信息有任何重复或冲突情况，除甲方可提供确切书面证明外，均应计入乙方代理业绩。

甲方不得在乙方网站发布虚假信息，不得违反国家相关法律法规，若由此引起的纠纷，甲方负全责。

本协议自签署之日起生效。有效期一年。如甲方未提供中止本协议的书面形式协议附件，本协议自动顺延一年。

10、如本协议有未尽事宜，经甲乙双方同意，可以书面协议附件形式补签。

11、本协议一式两份，双方各执一份。(传真件有效)

甲方：乙方：

**合作代理协议书篇十三**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

风险提示：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_是\_\_\_\_\_\_\_\_的高科技机电设备。为合理、有序地开发该产品市场，有效地保护各方的合法权益，甲方根据与\_\_\_\_\_\_\_\_\_达成的共同开拓北方市场的相关协议，经与乙方友好协商，就甲方确认乙方作为甲方的承销代理商事宜达成以下协议：

第一条：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。

第二条：双方职责风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的\'权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

1、甲方职责

（1）向乙方颁发相应的授权证书。

（2）向乙方提供相应的营销和技术培训，并提供关于空气源热泵中央热水器营销及技术资料，使乙方熟悉甲方的技术、管理及营销模式。组织培训的费用由甲方负责，但差旅费用和食宿费用由乙方自行负担。

（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\_\_\_\_市场信息。

（9）对乙方的各种合理建议及时回复。

1）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\_\_\_\_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。

2、乙方职责

（1）乙方销售\_\_\_\_\_\_\_，不得以任何形式损害甲方和\_\_\_\_\_\_\_\_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。

（5）设立非直属分销机构或招募分销商时需在甲方备案。产品出现质量问题甲方将根据本协议。

第三条：销售任务合同有效期内，乙方每年需向甲方采购空气源热泵中央热水器产品任务如下：

1、第\_\_\_\_\_\_\_\_年：从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

2、第\_\_\_\_\_\_\_\_年：从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

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。

2、乙方在授权期内采购产品价格按照甲方统一制订的价格表执行。工程施工由乙方按国家的有关规定和甲方的技术要求下自行组织施工，有必要时可由甲方派出技术人员予以指导，如需甲方负责安装，则工程安装收入由甲方享有。

3、乙方应严格按照甲方指导价格进行销售。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：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\_\_\_\_\_\_\_承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

第六条：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）。

2、保用期内若出现产品自身的质量问题（人为及其他非正常因素对产品造成的损害除外）由甲方负责更换部件的费用，由乙方进行维修。日常维护、保养、客户回访及超出保用期之产品的更换（含部件、压缩机）费用由乙方承担。保修期过后，乙方可收取工本费。

第七条：产品交付及付款

1、乙方向甲方订货时须填写订货单，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\_\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

第八条：违约责任风险提示：

合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。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。

第九条：争议解决履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，由\_\_\_\_\_\_\_仲裁机构仲裁。

第十条：其他

1、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，双方签字盖章即生效。

2、未尽事宜，经双方协商，以书面形式签订补充协议。

甲方（签字）：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（签字）：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com