

经 销 协 议 书

合同号：omen--

甲方： _____ 乙方： _____
电话： _____ 电话： _____
传真： _____ 传真： _____
E-mail： _____ E-mail： _____
地址： _____ 地址： _____

经甲、乙双方友好协商，在平等，互惠互利的原则上就甲方“xx”品牌系列产品经销合作事宜达成协议如下：

一. 授权界定：

- 1、甲方授权乙方为甲方“xx”品牌系列产品的__地区**经销商**，并负责该品牌的产品展示及销售。
- 2、乙方不得与甲方授权区域的连锁超市签订甲方产品的全国供货合同，也不得在授权区域外销售甲方产品。
- 3、乙方不得以任何形式在网络上销售甲方产品，也不得向网店报价及销售。
- 4、乙方开展甲方产品的工程、区域内工业渠道销售须遵守甲方相关规范。

二. 销售及市场开发目标：

1. 乙方在2012年度，最低销售额不低于__¥：20万_____元。

三. 品牌专卖、价格体系及市场保护：

1. 甲方鼓励并支持乙方在区域内设立“xx”连锁专柜，并须按甲方管理要求设计、装修、运营，须保证品牌专卖，不陈列展示和销售其它品牌产品，不在专柜内展示其它品牌广告、宣传物。
2. 乙方执行甲方制定的全国统一价格体系，不得违反。
3. 合同签订后，乙方即需支付所需样品费用（按照供货价格的5折）；每次订货时，乙方必须在指定时间内全额付款，甲方确认后方可发货。

四. 双方责任与义务：

1. 甲方保证产品符合国家质量标准，如出现质量问题，经甲方核实后无条件调换。
2. 甲方保证对全国所有的经销商采取统一的经销价结算。
3. 甲方将为乙方提供下列支持（包括但不限于）：
 - 3.1 专柜管理、产品知识、零售技巧、渠道拓展培训；
 - 3.2 促销方案设计金额促销活动支持；
 - 3.3 不定期组织销售会议，相互交流学习；
 - 3.4 协助开发大型工程项目。
4. 甲方将在乙方区域内安排售后1名，售后将协助乙方完成区域内的售后问题。
5. 乙方有责任按时保量完成区域年度销售目标、按时支付不拖欠货款。
6. 乙方有责任对区域内的工程客户、工业客户、装饰公司客户及消费用户等提供甲方产品技术咨询及售后维修保养等相关服务。
7. 乙方有责任在授权区域内推广甲方品牌，保证遵守甲方相关规范、品牌标准和知识产权保护规定。
8. 乙方有责任按照甲方要求反馈市场信息。

五. 订货及交货方式：

1. 乙方按甲方规定格式以传真或使用甲方网络系统下订货单。
2. 双方交提货地点为甲方仓库。乙方委派运输公司/个人在甲方仓库提货时，必须给承运人出具委托书，注明受托人的名称、地址、电话、身份证件号码等，并加盖乙方公章。甲方凭乙方出具给承运人的委托书（原件）发货给承运人。甲方将产品交

付给乙方指定的承运人，即视同甲方交货完毕。

3. 甲方代办运输时，甲方将产品交付给运输公司即完成交付义务。
4. 乙方必须在甲方交货后立即清点验收，乙方逾期不对发货单上的产品型号和数量提出异议，视为甲方交付产品完毕。
5. 产品运输、保险等运杂费由乙方承担，运输过程中产生的损失由乙方与承运人自行结算。

六. 价格与结算方式:

1. 甲方产品价格不含税、运输费、运输保险费等。甲方价格发生变动时，提前以传真方式通知乙方，如价格上调则允许乙方以现金备货，备货金额以本年度月均出货额的30%为上限，如价格下调，甲方不予补库存。
2. 每批发货甲方在货物中随附发货单，双方同意以发货单记载的价格作为最后的结算价格。乙方对甲方记载价格有异议可在发货单中提出，如交货后10天内未书面提出的，即视为乙方没有异议。如当期发货单未记载单价，即按上一批次同型号产品价格计算。
3. 双方每月5日前对账，对账结果双方书面盖章。乙方须将对账单原件传真甲方。
4. 乙方按以下方式结算：

乙方将货款汇至甲方指定账户后，甲方方予以发货。合作半年后，甲方将给予乙方信用额度，常规信用额度为乙方上月出货额的30%，非常规信用额度乙方需向甲方申请。

七. 销售返利:

1. 乙方完成年度销售目标90%及以上可获甲方提供销售返利2%，返利金额以有返利产品销售额为基准计算。返利在下年度一月内结算，由甲方在乙方的货款中减除。超过任务100%以上部分返利3%。
2. 乙方未结清年度货款不能享受年度返利；展示样品不列入计算销售返利。

八. 品牌推广与产品促销:

1. 甲方鼓励并以提供经费等支持乙方以广告、活动、促销等方式推广“xx”品牌及其系列产品。
2. 乙方必须参加甲方组织的全国性促销活动。乙方自行设计“xx”品牌推广及其系列产品方案、组织活动的，须提前与甲方书面沟通，甲方将视情况给予支持。

九. 产品质量判定、退换货及淘汰产品

1. 甲方承诺向乙方供应的所有产品均符合国家相关质量标准。
2. 乙方销售用于公共、商务、房产项目、娱乐场所配套的甲方产品如有质量投诉，乙方必须通知甲方到场判定或作出判定安排，乙方不得自行承认、承诺。否则，由此产生的一切相关费用均由乙方负责。
3. 甲方产品如出现质量问题，甲方将向乙方提供服务支持。如双方对质量判定有争议，应有双方共同取样，交由权威部门检测，以其检测结果为最后判定依据。
4. 判定为质量问题的产品，可进行等价调换，甲方不因此对乙方扣款。
5. 出货之日起三个月内，乙方滞销的甲方的产品在包装完好、配件齐全、没有任何外观损坏的情况下可以向甲方提出退换申请。经甲方同意后，退回的产品可以按半价调换甲方其它产品，调换滞销产品的一切费用（如运输、保险费用等），由乙方承担。
6. 甲方要求淘汰的产品，乙方在收到甲方通知后，一个星期内把数量报给甲方，经甲方人员现场确认，乙方就地处理，甲方按政策标准补助予乙方。
7. 乙方在协议期内的退货，不能享受年度返利（从计算基数中扣除）。

十. 知识产权保护

1. “xx”品牌及其附属标识等属于甲方核心资产，乙方有责任给予保护，发现有危害甲方知识产权行为时应向甲方反馈，并对甲方采取的法律行为予以支持。

2. 未经甲方书面同意，乙方不得以甲方商标相同或近似的名称作为企业经营字号。
3. 乙方如有下列行为，一经甲方证实，乙方保证赔偿甲方经济损失¥100万元，后果严重的另需赔偿甲方损失并承担法律责任。
 - 3.1 乙方制造或销售假冒甲方商标、专利、企业名称、产品特有名称或包装的产品
 - 3.2 乙方仿造或销售伪造的甲方专利产品及为从事侵权行为的人提供便利条件。
 - 3.3 乙方冒用（即用甲方商标贴在其它产品上进行销售）甲方品牌名称的行为。
 - 3.4 乙方冒用甲方身份进行采购的行为。

十一. 协议期限

1. 本协议有效期限为 年 月 日至 年 月 日。
2. 协议期满，如乙方完成本协议确定的销售目标并结清上年度货款，在乙方没有重大违约的情况下，甲方必须优先选择乙方为继续合作的伙伴。

十二. 违约及协议的解除

1. 协议期内双方可以协商解除本协议。并参照本协议的相关约定结算。
2. 下列情形，甲方可以单方面解除本协议：
 - 2.1 乙方连续两个月停止订货；
 - 2.2 乙方连续4个月未能完成年度销售目标的月平均值；
 - 2.3 乙方参与危害甲方知识产权的行为；
 - 2.4 乙方涉嫌违法犯罪活动被国家有关机关查处；
 - 2.5 乙方有严重的跨地区销售和低价销售甲方产品行为；
 - 2.6 乙方有诋毁、对比性贬损甲方产品的行为；
 - 2.7 乙方未能按照甲方规范进行“xx”专柜的装修、陈列展示、经营，且拒绝改进；
 - 2.8 乙方不交足额保证金。
3. 甲方产品生产质量连续两批次不合格，造成乙方重大经济损失，乙方可以单方面解除本协议，可按原价退换全部存货。

十三. 其它

1. 本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具同等法律效力。
2. 本协议如有未尽事宜，经双方协商以书面形式补充。对履行本协议出现的纠纷，甲乙双方应本着互利双赢的精神协商解决，如不能协商解决，提交甲方所在地人民法院判决。

甲方：_____

乙方：_____

合肥市欧蒙贸易有限公司

法定代表人：

法定代表人：

代表人签名：

负责人签名：

日期：2012年 月 日

日期：2012年 月 日