

产品销售代理合作协议

甲方：XX 富天达科技有限公司

乙方：

甲乙双方本着平等互利、共同发展的原则，经过友好协商就乙方作为甲方 ALIEN 和 FTD 产品的代理事宜达成如下合作协议：

一、代理权限

1、代理地区

甲方授权乙方为 省 市 区甲方产品代理商与技术合作商，代理产品为：

- (1) ALIEN 系列产品；
- (2) FTD 系列产品；
- (3) 方案集成产品。

2、代理期限

代理授权有效期为 年 月 日起至 年 月 日止。

代理授权期限截止时，若乙方需要继续代理甲方产品，应提前二个月向甲方写出书面申请，双方可重新签定《产品销售代理合作协议》。若乙方不需要继续代理甲方产品的，应提前二个月向甲方提出书面终止产品代理合作的告知，甲乙双方进行财务清算，《产品销售代理合作协议》自动终止。

3、使用甲方名称的授权

乙方作为本协议的区域代理商，有权在本协议约定的区域和约定的代理产品销售事宜中，以“XX 富天达科技有限公司代理商”的名义从事合法商业活动，有权按照甲方的有关规定从事各种形式的广告及宣传活动。

4、协议免责

甲、乙双方的任何一方对另一方的商业行为及经营损失，不承担任何法律责任和经济损失。

5、申请代理方式

乙方须按实际情况，如实填写《产品销售代理商注册申请登记表》，乙方登记内容发生变更时须及时书面通知甲方备案。

6、甲方保留对本协议的解释权。

二、甲乙双方权利和义务

1. 甲方权利和义务

1.1 甲方负责产品的市场宣传及行业推广工作，并定期向乙方发布有关活动的进展情况；

1.2 甲方为乙方提供销售所需产品的电子版资料及电子版宣传材料；

1.3 甲方向乙方提供必要的产品销售及技术培训，以使乙方能够正确地销售甲方产品；

1.4 甲方应向乙方的销售工作提供必需的支持与指导；

1.5 甲方负责协调乙方与甲方的其他代理商之间的关系，以保证各方获得应有的利益；

1.6 甲方承诺对代理商接待的客户，在以上约定范围内的产品不参与对用户的直接销售，除非用户指定与厂方合作；

1.7 甲方有权根据市场竞争各方的动态调整产品的结构、价格及销售政策；

1.8 甲方根据乙方对销售额的承诺，定期对乙方进行业绩考核，如乙方完成承诺的业绩，将获得甲方的返点奖励；如果乙方不能完成承诺的业绩，甲方有权降低乙方的代理级别或取消乙方的代理资格；

1.9 甲方鼓励乙方积极组织或参与甲方产品推广活动，并根据具体情况向乙方提供必要的技术支持。

2. 乙方权利和义务

2.1 乙方应积极主动向用户推荐甲方产品，维护甲方公司及产品的信誉；乙方不得以任何形式诋毁甲方公司及产品的信誉。若发现乙方有诋毁甲方及产品信誉的行为，甲方有权终止合作协议，并保留追究法律责任的权利；

2.2 乙方须遵从甲方对区域市场的统一管理，有权在甲方的授权区域内销售甲方产品，并享受授权级别的进货折扣。乙方在甲方授权区域外的销售不享受授权级别进货折扣。乙方如果要到授权区域外销售甲方产品，须经甲方审核批准，并从甲方指定的甲方各地办事处获得报价及供货。若乙方在未经甲方书面许可的情况下，在授权区域外从事甲方产品的销售活动，引起甲方市场混乱，甲方有权不予供货，由此造成的损失由乙方承担，同时甲方保留取消乙方代理资格的权利；

2.3 乙方须指定专人负责甲方产品的销售，并向甲方提供该负责人的联系方式，人员及联系方式变动时应及时书面通知甲方；

2.4 乙方须配合甲方的市场宣传、行业推广及促销等活动，努力开拓市场；

2.5 乙方有义务收集当地市场有关信息，及时反馈甲方，并订立市场推进计划；

2.6 乙方不得经营其他品牌的甲方同类产品，一经发现，甲方将取消其代理资格；

2.7 乙方在收到货物前应足额支付货款及时返回验收单据。

三、报价

1、甲方应根据市场及竞争需要，及时调整报价，并及时向乙方发布。

2、甲方产品价格单中的“报价”为对外公开的产品价格；“销售价格”为产品销售终端客户成交价格；“代理价”为代理商从甲方进货的结算价。

3、乙方应遵守甲方的报价原则，对最终用户的报价不得低于甲方报价单中“代理价”，对外公开报价必须采用甲方报价单中的“报价”。

4、乙方在使用 ALIEN、FTD 产品参与竞标时，如需要可以凭招标文件向甲方申请特价。甲方根据参与竞标各方的具体情况，确定是否批准特价申请，并以书面方式通知乙方。乙方不得在没有获得甲方书面价格批文的情况下，以低于代理价的价格参与竞标，否则甲方有权不予供货或按正常价格供货，由此造成一切损失由乙方自行承担。

四、订货、付款及货运

1、甲方实行款到发货原则。

2、乙方须按要求逐项填写《产品定货单》，加盖单位公章，法人或授权负责人签字后，传真给甲方并通知甲方平台。

3、乙方必须如实填写《产品定货单》中的用户信息一栏，以便甲方在产品售出后向用户提供及时的回访及服务，无用户信息的定单甲方视为无效定单。

4、付款：可采用现金、支票、电汇、信汇、汇票等方式，以款到甲方账号为准

5、运输方式：以乙方订货单要求的方式为准，运费（包括公路、铁路、航空 EMS 等方式）由乙方负担。

6、保险费：由乙方负担，与货款一同支付。如乙方未声明，则视为无保险。

7、验货：乙方须在收到货物三个工作日之内验货，如有产品破损，须书面通知甲方，否则视同一次验收合格。乙方收货日期按实际收到货物的日期为准，乙方的验货标准同甲方与直接用户签订的验货标准保持一致。

五、市场支持及返点

1、甲方不定期举办产品展示活动，并邀请展示活动所在地的授权代理商合作举办。

2、甲方在各地有目的、有计划地进行市场宣传，包括对当地授权代理商的宣传。

3、甲方在各地举办针对授权代理商的促销活动，支持代理商在当地的业务开展。

4、返点参考附件《产品销售代理商管理办法》。

六、产品维修

本协议代理产品的保修按产品本身附带的保修承诺执行，销售给乙方的产品按有关规定实行保修。

七、保密条款

甲乙双方方向对方提供的信息，如：甲方的《产品销售代理合作协议》、《产品报价单》、《产品销售代理商管理办法》，乙方的《产品销售代理商注册申请表》、《产品定货单》等，属于双方的商业机密，任何一方不得将其泄漏给第三方。如一方违规，另一方有权终止此协议，并追究相关的法律责任。

八、法律效力

1、甲乙双方若发现对方的行为严重违反协议条款，严重违背商业道德和法律，或严重损害对方利益，可以书面形式终止本协议的效力，但必须至少提前一周书面通知对方。

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自动终止。

九、本协议一式两份，双方各执一份。

甲方：XX 富天达科技有限公司

乙方：

法人（或负责人）：

法人（或负责人）：

开户行：

开户行：

帐号：

帐号：

二〇〇七年 月 日

附件：

XX 富天达科技有限公司 产品销售代理商管理办法

一、总则

XX 富天达科技有限公司积极扶助和支持代理 ALIEN 及 FTD 系列产品的代理商拓展市场，开创事业。

1、对 ALIEN 及 FTD 系列产品的技术特征、使用方法进行免费培训，免费提供电子资料；

2、对代理商免收代理费；

3、对销售业绩突出的代理商给予奖励；

4、对代理商提供优惠的商品价格，保证代理商有足够的利润空间；

5、代理商应用本公司产品自行开发的应用产品不收取任何费用。

二、代理资格的获取

1、任何公司和个人，凡熟悉 RFID 产品性能、特点，具有一定市场开拓能力的，经向 XX 富天达科技有限公司（以下简称公司）申请注册，并经公司审查同意发给授权证书的，即可成为 XX 富天达科技有限公司的产品代理商。

2、申请成为代理商的公司或个人均应填写《产品销售代理商注册申请表》，

属于法人单位的应提交盖有公章的工商登记并年检合格的《营业执照》副本复印件、《企业法人代码》证书复印件及法人代表身份证复印件各一份。属于自然人的应提交身份证复印件一份，居住地房产证复印件或居住地派出所证明一份。

3、经公司审查同意接纳为代理商的应和公司签订《产品销售代理合作协议》，约定双方的权利和责任，并由公司发给授权证书。

三、代理商的权利和责任

1、代理商有权从公司优先获得产品。代理商应按月、季、年向公司提出销售计划，计划之内的公司保证款到发货，如临时调整或追加计划的，应提前一个月向公司报告，并获得公司管理部门的确认。

2、代理商享受产品代理价。ALIEN 及 FTD 产品执行全国统一销售价。代理商应遵守公司价格政策，不得恶意抬价或降价，影响市场声誉。代理商应保守公司商业机密，不得泄露公司的对内价格。

3、代理商有权保护自己的客户资源。代理商已经取得的客户资源可向

公司

备案，已经备案的客户资源其他代理商和公司均不能进入。如发现此类情况，代理商应向公司报告，公司将停止对该代理商的供货或取消代理资格。

4iϕ 代理商有权获得公司的奖励。公司鼓励代理商拓展市场，当代理商的销

售额达到一定规模时，公司给予返点奖励。返点奖励可以是现金，也可以按奖励额折算成产品。

销售额达到 5 万元（含）以上：奖励返点 5%

销售额达到 10 万元（含）以上：奖励返点 6%

销售额达到 20 万元（含）以上：奖励返点 7%

销售额达到 50 万元（含）以上：奖励返点 8%

销售额达到 100 万元（含）以上：奖励返点 10%

以上奖励按单结算，累积超出部分，年度累积计算，每年 12 月 25 日为结算日，一次结清。结算时代理商应向公司出具发票。

5iϕ 代理商应搞好产品的售后服务。代理商销售出去的产品应由代理商负责

售后服务。如因产品质量问题，经鉴定属实，由公司无偿更换，如因用户使用不当或部件损坏造成问题的，可收取成本费，公司按成本价提供配件。

四、代理商的管理

1iϕ 代理商应接受公司技术培训。培训的次数和时间地点根据需要由公司统

一安排。培训费、资料费由公司负责，食宿费由代理商自理。

2iϕ 代理商应遵守公司的价格政策。发现代理商违反公司价格政策的，公司

要予以纠正。严重违反公司价格政策又不听劝阻的，公司可采取停止供货、取消代理资格的处分。

3iϕ 代理商应遵守国家法令和政策，不准利用代理权进行欺诈。代理商发生

的一切商业行为均由代理商自行承担法律和经济责任。代理商如有违法乱纪行为的，一经发现，公司立即取消其代理资格。

4iϕ 公司每年对代理商队伍整顿一次，销售业绩不好的，第二年不再授予代理资格。

XX 富天达科技有限公司

年 月 日

