

区域独家经销协议

协议编号：_____

甲方（委托方）：_____

法定代表人：_____

地址：_____

统一社会信用代码：_____

乙方（经销方）：_____

法定代表人：_____

地址：_____

统一社会信用代码：_____

兹由_____于_____年_____月_____日至_____年_____月_____日负责独家经销_____有限公司_____系列产品，在平等互利的基础上协商一致、达成共识，签订产品经销协议，双方应信守执行。

1. 经销产品：_____

2. 经销价格：见价目表

3. 经销区域：_____

4. 经销权限：独家经销

5. 结算方式及供货方式

5.1 乙方所有款项的汇付，均以有效方式汇至甲方指定的银行账号：

户名：_____

账号：_____

开户行：_____

5.2 甲方在收到乙方的业务款后，在_____日内完成订单业务事宜。

5.3 业务成交之后，甲方开具发票，_____周之内寄予乙方。

5.4 甲方承担乙方运送产品的费用，运输途中遇有特殊情况损坏的部分由甲方负责，到达乙方后的产品安全由乙方负责。

6. 最低月销售量

区域独家经销商月最低销售量为_____件，首次进货_____件以上，签订协议_____个月后必须按最低销售量进货。

7. 甲方权利

7.1 如乙方未能在甲方要求限期内完成销量，甲方有权调整（降级、撤销、终止经销协议）乙方经销权限及区域。

7.2 如乙方未经甲方批准将产品销至乙方经销区域外，甲方有权调整（降级、撤销、终止经销协议）乙方经销权限及区域，由此所造成的一切经济损失由乙方承担。

7.3 如乙方擅自窜货至甲方其他经销商独家经销区域内，甲方有权调整（降级、撤销、终止经销协议）乙方经销权限及区域，由此所造成的一切经济损失由乙方承担。

8. 甲方义务

8.1 对乙方经销区域提供区域保护政策，保证乙方经销区域内独家经销销售及不受窜货干扰；其他客户的任何业务咨询，必须转介乙方。

8.2 对乙方产品销售有广告宣传、销售策略、优惠等支持。

8.3 发生产品质量问题，甲方应积极配合处理。

8.4 甲方保证所发货物的质量，并按时供货到乙方目的地。

8.5 对双方合作方式及价格保密，不得外泄。

9. 乙方权利

9.1 有权要求甲方提供区域保护，销售业绩突出，可要求甲方提供更优支持或申请扩大经销区域。

9.2 产品在保质期间发生非人为质量问题，乙方有权向甲方提出退货或换货。所退货物须包装完好。

9.3 乙方有权利发展所属经销区域内分销商。

9.4 合作期限满后，在同等条件下，有优先继续签订授权区域总经销的资格。

10. 乙方义务

10.1 必须努力推广甲方产品，禁止将货销至甲方其他经销商经销区域。

10.2 严禁销售假冒产品，自觉维护品牌形象。

10.3 严格执行产品价格政策，对授权分销商的零售价进行监控、管理，规范终端零售店的产品陈列。

10.4 乙方在履行协议期间要求终止协议，必须出具正当理由并提前_____天以书面形式通知甲方，同时在甲方要求期限内将库存货撤出卖场。

10.5 对双方合作方式及价格保密，不得外泄。

11. 甲方对乙方的销售支持

11.1 奖励和扣点

(1) 乙方全年完成_____件销售任务的，甲方给予乙方_____%奖励。

(2) 乙方超额完成年销售任务的，超出部分给予_____%返利。

(3) 甲方根据乙方进货量免费提供试用品。

11.2 营销推广支持

甲方向乙方提供宣传广告、营销策略指导及根据销量每年两次的大型促销活动费用支持。

12. 不可抗力因素：双方因不可抗力因素要求停止履行协议，由双方协商解决，协商不成，按本协议第 14 条约定处理。

13. 任何一方违反本协议的任何条款均为违约，必须承担违约责任，给对方造成经济损失的负全部赔偿责任。

14. 如协议履行过程中发生争议，甲乙双方应友好协商解决；协商不成的，可通过以下第_____种方式解决（只能选择一种）：

(1) 向_____仲裁委员会申请仲裁；

(2) 向_____人民法院提起诉讼。

15. 本协议壹式_____份，共_____页，双方各持_____份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：_____

乙方：_____

法定代表人：_____（签章）

法定代表人：_____（签章）

委托代理人：_____（签章）

委托代理人：_____（签章）

电话：_____

电话：_____

签约日期：_____年_____月_____日

签约日期：_____年_____月_____日

签约地点：_____

签约地点：_____