

代理商条件:

- ☆ 要求对计算机产品比较了解,能独立承担安装调试及售后服务工作;
- ☆ 要求对 IT 行业比较了解,有一些相关的营销渠道;
- ☆ 要求对产品有浓厚的兴趣,并了解公司产品的整体营销方法;
- ☆ 有专业销售和技术人员专门销售我公司产品的经营者;
- ☆ 有极好信誉的经营者;
- ☆ 必须有正常、正式的经营手续(营业执照、税务登记、法人代码)

## 产品代理协议书(样本)

甲方: \_\_\_\_\_

乙方: \_\_\_\_\_

为拓展市场,促进产品在市场的流通,提高产品知名度,甲、乙双方本着互惠互利、真诚合作的原则,达成以下条款:

一、甲方委托乙方作为甲方授权之所有产品,在 \_\_\_\_\_ 的代理商;乙方负责该产品在此区域范围内的推广与销售,有效时间为 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月至 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月。

二、甲方保证供货产品质量达到国家相关规定之标准;乙方须具备成熟的产品销售经验和销售网络,配有专业销售人员。乙方按甲方提供的产品参考售价销售,可以上下 20% 浮动,但不得低于进货价格销售;乙方在代理区域内以通过正常途径、合法的宣传方式销售甲方产品;在销售上出现任何问题(非质量问题)由乙方自行承担,甲方可帮助协调处理。

三、乙方在本协议有效期内的每年度,计划完成 \_\_\_\_\_ 万元的进货额。

四、乙方在协议规定区域内的广告宣传费用,可以按一定比例部分抵消货款,具体细节一事一议。

五、为激励乙方全力推广甲方产品,乙可获进货额 \_\_\_\_\_ % 的现金奖励,每超额 1 万元增加 1% 的现金奖励,完成 5 万元以上(含 5 万元整)的进货额,现金奖励按进货额的 10% 计,所得现金奖励可于再次进货时抵消等价货款。

六、乙方在协议有效期内的每年度进货额若低于 \_\_\_\_\_ 万元,则本协议自动失效。

七、乙方在本协议签字之日起,十五日内首次进货,货款不低于 \_\_\_\_\_ 万元;三个月内,进货总额不低于 \_\_\_\_\_ 万元。若自本协议签订之日起十五日内乙方无进货,或者首次进货后三月内再无进货,则本协议自动失效。

八、甲方在收到乙方货款五日内(按货款到账时间计)发货。如因一方责任造成发货失误,相关损失由责任方承担。有关货物破损等事宜,乙方必须在收货之日起十日内以书面形式提出异议,过期甲方不予受理。

九、乙方享受甲方优惠供货价格,产品价格按出厂价为结算价(特价产品除外)。如产品调整价格,甲方必须提前 10 天通知乙方。

十、协议签定之日起五日内,乙方向甲方支付 \_\_\_\_\_ 1 \_\_\_\_\_ 万元作为代理经营保证金,代理协议期满后返还该保证金。

十一、乙方代理的甲方产品在销售过程中产生滞销,甲方给予调换(退货的发货费用由乙方负责),期限自发货日起三个月内,超过此期限,不予受理;本协议执行之日起一年以上,乙方与甲方协商可提前终止本协议,甲方现金回购乙方库存产品(仅限离保质期九个月以上且包装完好的部分)。

十二、本协议如需修改,需经双方同意;协议期满前三个月,双方协商,如需续约,协议须另行签定。

十三、本协议执行之日起,违约方承担因违约而产生的一切后果,如遇协议纠纷,双方友好协商。否则,向甲方所在地经济仲裁机构申请仲裁。