# 地区总代理协议书

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限[公司](https://v.66law.cn/shuofa/gsf/gsfgd/" \o "公司" \t "https://www.66law.cn/contractmodel/_blank)  
  
乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了推动“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ”在全国市场的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲方将在全国范围内建立“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”合作体系。甲乙双方本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”代理商及其相关事宜，达成如下协议：

一、代理商资格  
  
1．经国家工商机关、税务机关和当地政府有关部门认可的、代理软件或计算机及相关产品。  
  
2．具备一定的与软件相关的技术背景和固定经营场所的单位。  
  
3．具备履行本协议有关条款的资金能力。  
  
4．乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。  
  
5．有销售代理软件产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。  
  
6．严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。  
  
7．具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

二、代理事项  
  
1．代理商级别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（省级总代理、地区代理）。  
  
2．代理范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_县，乙方不得超出上述代理区域进行销售活动。因乙方违反此条款而产生的经济和法律上的责任，由乙方负责。  
  
3．代理期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。双方可于协议期满前30日内续签，否则本协议自行终止。  
  
4．首期进货款：乙方需向甲方一次性进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_），并承诺遵守所代理产品的市场规则，代理关系才算正式确立。甲方收到乙方货款后，发出价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_的货（按提货价计），此货可以同产品线升级换货。地区总代首期进货款\_\_\_\_\_\_元以上。  
  
5．客户申报制度：为避免代理商之间撞单抢单情况的发生，乙方销售经理应及时把有意向的潜在客户报告给甲方区域经理，经甲方区域经理确认后，甲方大区经理有义务协调其他代理商积极协助乙方代理完成跟单过程。没有申报的客户，甲方没有义务进行保护。乙方销售经理如发现兄弟代理向乙方所属客户低价抢单，可据实向甲方区域经理投诉，甲方区域经理必须受理并查处。如发生实质性损害，乙方有权向抢单代理提出赔偿请求，由甲方区域经理[仲裁](https://www.66law.cn/special/zc/" \o "仲裁" \t "https://www.66law.cn/contractmodel/_blank)。  
  
6．甲方授权乙方代理的甲方产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品。具体产品目录详见附件三。  
  
7．甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务  
  
1．甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。  
  
2．指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。  
  
3．甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。  
  
4．当乙方的市场行为违反甲方规定时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚或取消乙方的代理商资格。  
  
5．甲方有义务积极配合乙方进行与乙方所代理的甲方软件产品有关的市场宣传推广活动，共同创造一个良好的市场环境，与乙方共同全力拓展乙方代理区域内的用户市场。  
  
6．甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。  
  
7．甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。  
  
8．甲方有义务帮助乙方策划和开展多种类型的营销活动。  
  
9．甲方有义务及时向乙方通报产品的市场动态，指导乙方在市场拓展和产品销售方面的有关活动。  
  
10．甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况。

四、乙方的责任、权利和义务  
  
1．乙方应认真填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商申请登记表》（详见附件一），向甲方提出申请要求并注册登记。已注册登记的内容如果发生变更，需及时填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商注册内容变更说明单》（详见附件二），且书面通知甲方。  
  
2．在得到甲方授权后，乙方有权以“  
软件有限公司进销存软件代理商”的名义从事代理协议规定的与代理产品相关的甲方产品有关的合法商业活动。  
  
3．乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并独立承担因乙方自身原因所引起的售后责任。  
  
4．乙方有资格参加甲方组织的有关进销存软件产品的市场促销活动。  
  
5．乙方有资格被邀请参加甲方定期举办的技术及销售培训。  
  
6．乙方可定期收到甲方产品相关资料及典型应用案例。  
  
7．乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品。  
  
8．乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方。  
  
9．乙方有权对甲方的工作（销售、市场宣传、商务、售后服务质量等）做出评价及投诉，投诉时应填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商投诉书》（详见附件三）甲方设有代理咨询、代理支持和投诉热线，电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。  
  
10．乙方作为甲方的代理商，在重大项目上具有备案注册权，并可获得甲方在技术、市场、价格上的特别支持。  
  
11．在实现实际销售行为后，乙方有责任将用户信息及时反馈给甲方，以便甲方对用户的售后服务情况进行记录。  
  
12．乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，否则一经发现将按违约处理。  
  
13．乙方在媒体上刊登的甲方产品价格不得低于甲方规定的全国统一零售价格；不得违反甲方产品的体系；乙方在市场促销活动中，不得发布低于统一零售价7折的价格信息；若有违反，甲方有权取消乙方奖励及相关市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的代理授权。

五、销售奖励指标、价格政策  
  
1．销售奖励指标：  
  
a.省级总代理：每季度回款额达到1万以上，以5%返现金。  
  
b. 地区代理：每季度回款额达到3千以上，以5%返现金。  
  
2．乙方在授权期内，需完成向甲方承诺的签约产品进货量，同时享受甲方给代理商制定的产品折扣价。  
  
3．乙方在遇到特殊项目时（同类产品竞争激烈，且该项目对当地市场推广具有重要意义）可申请特殊价格，申请时需认真填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件特价申请表》（详见附件四），在甲方同意后方可订货。

六、商务体系  
  
1．订货：  
  
（1）乙方订购甲方产品前，应以电话、传真、电子邮件等形式与甲方联系，确认现货情况。  
  
（2）乙方需按要求逐项填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件产品订购合同及订购单》，（详见附件五）加盖单位公章后，传真给甲方营销中心。  
  
（3）甲方收到乙方《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件订货单（代合同）》后，在一个工作日内，将通过电子邮件、电话、传真向乙方答复订购单是否有效。若有效，应向乙方通报预计发货日期（答复时，若遇乙方无人或通讯线路故障时，时间可顺延）。  
  
2．付款  
  
乙方在定货时一次性付清订货预付款。  
  
3．发货  
  
甲方实行款到发货制度。甲方承诺在收到乙方的货款后，在两个工作日内安排发货。  
  
4．退货  
  
（1）乙方向甲方所购买的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品，如果自购买后\_\_\_\_\_\_日内未售出，可以无偿退货。起始计算日期以《\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件产品订货单（代合同）》（详见附件五）的日期为准。待甲方收到乙方的退货后，经检查如无缺损，可以办理退货，相应货款将在收到乙方退货后一个月内汇给乙方。  
  
（2）如果产品已经售出，可以及时向甲方声明，甲方将及时将此产品的发票开出并寄给乙方。  
  
（3）如果已经向甲方声明不退货的产品，甲方在向乙方发货后的三个工作日内向乙方开具发票并寄出。这部分产品甲方不予退货。  
  
（4）如果产品订货后\_\_\_\_\_\_\_\_日内未见乙方的退货申请，则甲方认为乙方这部分产品已售出，甲方对这部分产品不予退货，并按规定开具发票。

七、售后服务  
  
1．乙方权益  
  
（1）甲方将设立技术咨询电话，解答乙方销售中遇到的疑难问题，并定期将典型问题及其解答进行汇总，发给乙方。  
  
（2）甲方将通过邮寄、E-mail或公开网站的方式，向乙方提供产品的最新信息、典型疑难解答、故障解决方案。  
  
（3）甲方为乙方提供产品咨询及技术培训。  
  
2．乙方职责  
  
（1）对于所代理的甲方产品，乙方必须设有专门的技术支持人员。  
  
（2）乙方为其售出产品的第一售后责任人，甲方为其所提供产品的第二售后责任人。  
  
（3）因电脑硬件质量、兼容性等原因所造成的使用问题，甲方不向用户承担任何直接责任。  
  
（4）乙方有义务在与用户签订销售合同前，向用户讲解清楚甲方的售后服务政策。如果因为没有讲解或讲解不清所造成的纠纷，由乙方承担责任。  
  
（5）如果乙方对用户的承诺超过了甲方的承诺范围，由此造成的责任和损失由乙方承担。  
  
（6）乙方如果接到用户对产品的售后服务请求，乙方有义务首先进行故障诊断并给予解决，如确认是产品本身问题而无法独立解决时，可向甲方提出售后服务支持请求。  
  
3．非售后服务范围  
  
（1）由于其他软件或病毒造成的故障。  
  
（2）由于人为原因或外界条件发生变化（如电压突然升高）造成的损坏。  
  
（3）产品问题是由于不正确的使用、不正确的安装等问题造成的。  
  
4．售后服务年限  
  
（1）甲方产品在甲方承诺的有效期内免费维护、升级，逾期酌情收成本费用。  
  
（2）按照国家《[消费者权益保护法](https://www.66law.cn/tiaoli/48.aspx" \o "消费者权益保护法" \t "https://www.66law.cn/contractmodel/_blank)》规定，用户购买商品的保修期应以用户购买商品的时间开始计算。  
  
5．市场公关及广告宣传  
  
（1）乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。  
  
（2）乙方有义务维护甲方及甲方其他代理商的形象。乙方不得以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总（独家）代理”等具有排它性的名义进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害甲方的利益。  
  
（3）乙方如举办大型公关活动，需要甲方对其提供技术和谈判支持时，应提前15天向甲方提出书面申请。  
  
（4）乙方需把广告合同传至甲方处，待甲方确认后，按一定比例进行支持。

八、保密条款  
  
1．甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。  
  
2．甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

九、法律效力  
  
1．本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。连同附件，具同等法律效力。  
  
2．变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件。  
  
3．发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：  
  
（1）双方协议同意时；  
  
（2）协议的一方破产被解散或被撤消时；  
  
（3）协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时；  
  
（4）协议的一方违反协议时；  
  
（5）发生不可抗力事故使协议无法继续履行时；  
  
（6）《[合同法](https://www.66law.cn/tiaoli/4.aspx" \o "合同法" \t "https://www.66law.cn/contractmodel/_blank)》规定的其他情况时。  
  
4．本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。  
  
5．甲乙双方对本协议有修改、更正、补充的，应另行签订补充规定协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。  
  
6．协议及其附件解释权在甲方。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司  
盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_