**-----------有限公司**

**经销商合作协议**

 合同编号：

**甲方（采购方）：**

**统一社会信用代码证：**

**地 址：**

**法定代表人/联系人：**

**电 话：** **传 真：**

**乙方（供货方）：**

**统一社会信用代码证：** **地 址：**

**法定代表人/联系人：**

**电 话：** **传 真：**

为更好地促进双方合作共赢，保障和履行双方的权利及义务，甲乙双方就合作事宜达成以下共识， 由双方共同遵守和履行。

**一 、 总 则**

1、协议有效期： 年 月 日至 年 月 日。期限届满后如无特殊情况本合同将自动延期一年。

2、乙方授权甲方的销售区域： 。**（根据公司渠道管理规定执行）**

3、乙方授权甲方经销的产品： 。

4.甲方签约销售产品 年总销售任务额： 万元( 万起签)，其中零配件销售额（总销售额10%））： 万元。

4. 1甲方全年任务分解：（每季度为一个销售期）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Q1 （ 1 月 -3月 ） | Q2 （ 4 月 -6月 ） | Q3 （ 7 月 -9月 ） | Q4 （ 10-12月 ） |
| 万元 | 万元 | 万元 | 万元 |

备注：详见附件二《销售任务分解明细》

5、甲方应独立自主经营，未经乙方事前书面许可，不得以乙方的名义进行任何形式的活动。乙 方不对甲方在经营过程中所发生的债权债务负责；甲方在经营过程中如发生违法违规行为一切责任由甲方承担，与乙方无关。

6、本协议所指年度为会计年度,乙方拥有对本协议的最终解释权。

**二 、 甲 乙 双 方 权 利 和 义务**

1、乙方 权 利 和 义务

1.1 本协议签订后，乙方将向甲方提供产品经销授权书，如发现下述情况，乙方有权取消甲方经销资格并收回经销授权书。

1.1.1甲方连续两个销售期销量少于约定任务50％的。

1.1.2甲方违法违规经营，对乙方造成品牌形象及经济损害的。

1.1.3甲方私自组织货源，经销假冒乙方拥有的任何品牌产品的。

1.1.4甲方超越授权经销区域、跨地区经营或擅自转让经销权的。

1.1.5甲方泄露乙方技术、商业等机密。

1.1.6甲方由于经营能力和信誉等原因，不适宜继续承担经销责任的。

1.1.7其它违反本协议约定，严重损害乙方利益的。

1.2 甲方出现以下情况，乙方有权取消或减少甲方销售折扣、取消甲方经销商资格。

1.2.1各销售期内未完成销售任务。

1.2.2甲方未完成经甲乙双方协议的其他事宜。

1.2.3甲方发生跨越授权区域窜货、低价倾销、网络销售平台乱价行为。

1.3乙方有责任为甲方所在区域招标项目提供支持，相应的销售额计入甲方销售指标内。如报价低于正常价格，需经乙方同意且另行定价并单独结算利润。

1.4乙方协助甲方进行产品的市场宣传及推广，乙方协助甲方在本区域销售渠道和直接用户层面推广森虎产品。

1.5甲方所有涉及产品及品牌宣传等行为，必须经乙方审核同意方可执行。甲方不得进行任何有损乙方产品及品牌形象的行为。

1.6乙方向甲方提供必要的产品销售及技术培训，引导甲方正确、高效地销售乙方产品。

1.7乙方负责协调甲方与乙方其他经销商之间的关系，以保证各方获得应有的利益。

1.8乙方鼓励甲方积极组织或参与乙方产品推广活动，并根据具体情况向甲方提供必要的支持。

1.9乙方有权单方根据市场竞争的各方面动态调整产品的结构、价格及销售政策，并提前通知甲方。

1.10甲方有责任完成每期约定销售任务，乙方根据甲方每期完成任务比例给予甲方折让。

1.11乙方有权按照森虎渠道管理政策对窜货或低价倾销行为进行处罚。

2、甲方 权 利 和义务

2.1甲方应积极主动向用户推荐乙方产品，维护乙方公司及产品的信誉。甲方不得以任何形式诋毁乙方公司及产品的信誉，一经发现甲方有上述行为，乙方有权随时终止本协议，并保留追究 法律责任的权利。

2.2甲方须配合乙方的市场宣传、行业推广及促销等活动，开拓市场。

2.3甲方须遵从乙方对区域市场的统一管理，甲方有权在乙方的授权区域内销售乙方产品，并享受授权级别的进货折扣。甲方在乙方的授权区域外不享受授权级别进货折扣。若甲方在未经甲方书面许可的情况下，在授权区域外从事乙方产品的销售活动，引起乙方市场混乱，乙方有权 不予发货，由此造成的损失由甲方承担，同时乙方保留取消甲方经销资格的权利。

2.4甲方有义务收集当地市场有关信息，及时反馈乙方，并制订市场推进计划。

2.5未经乙方事先书面同意，甲方在任何情况下，不能将本协议所赋予的权利全部或部分转让予第三方。

2.6甲方应按照乙方评定的信用及账期支付货款，不得以任何理由拖欠和拒付乙方货款。单次《采购订单》连续超过付款时间10天（含10天），乙方可单方面解除本协议及《采购订单》，取消经销商代理资格，并要求甲方支付相关违约金及赔偿责任。

2.7未经乙方书面许可，甲方不得向乙方工作人员调拨或借出任何乙方的产品，不得向本协议指定的收款账户以外的其他账户支付乙方的货款(任何品牌产品的货款)，乙方不对调拨、借出产品及货款负任何责任。

2.8甲方有权举报本区内发现的非正常货源销售行为，乙方将根据举报信息进行查证处理并给予甲方适当补偿。

2.9甲方不得销售假冒伪劣的乙方产品，一经查实，乙方有权立即取消甲方的经销权，并追究相 关法律责任。

2.10甲方必须充分尊重乙方的知识产权（包括但不限于商标、专利、著作权等权益），甲方不得 将乙方的知识产权自行申报任何许可、授权、认证（如将乙方商标申请商号、对乙方专利反向编程或升级改进申报专利等）），若有违反，甲方应承担违约责任，甲方因违反此条约定所获得的权益应归属于乙方。

2.11甲方同意自愿加入乙方的经销商管理体系，遵守乙方的价格体系、乙方的销售渠道管理规定、经销商管理制度等管理规程以及在本协议履行过程中乙方对该等规程的不时修订，乙方可通过邮件、传真、邮寄等方式向甲方公布该等管理规程。

2.12甲方指定下列人员和联系方式为履行本协议的对接人员和联系方式,任何联系信息的变更甲方均应以书面方式提前三个工作日通知乙方，因甲方未能及时通知而导致的后果应由甲方自行承担。

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 姓名 | 职务 | 座机 | 传真 | 手机 | 邮箱 | 备注 |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

2.13.甲方应当组建销售团队，从事森虎产品销售及售后服务。

2.14.如果甲方是 年新签约经销商，甲方保证全年销售森虎产品不少于 万元以上。

2.15.甲方有义务维护森虎产品价格体系，抵制授权区域的窜货销售行为，并接受森虎对已认定的窜货或低价倾销行为的政策处罚。

2.16.甲方有义务配合乙方在出现网络平台乱价情况下，进行统一控货。

2.17.甲方有义务配合乙方的半年度及年度审计工作，将需要的审计询证函等资料按要求提供给乙方。

**三 、 产 品 配 置 及 报 价**

1、甲方应向用户提供乙方原装产品及配件。甲方使用非乙方产品的配件向用户供货时应向客户说明，乙方对非乙方产品的配件不承担任何责任。

2、本协议签订同时乙方给予甲方的初始报价见附件一：《 年核心经销商价格清单》

3、乙方可根据市场及竞争需要进行调整报价，并及时向甲方发布。

4、乙方向甲方报价为经销商价，甲方应对相关信息进行保密。

5、甲方应遵守乙方的报价原则：对最终用户的报价，不得低于乙方的经销商价；对外公开报价（包括任何网络报价、媒体报价、自制报价单等）必须按照乙方的“指导零售价”进行报价，如甲方存在任何违反乙方的价格体系，乙方有权取消其产品经销权或终止合作。

6、、产品的退换货：乙方产品除产品质量问题，不允许退货。所有换货产品，甲方须事前向乙方申报，待乙方书面确认后方可发回换货产品，否则乙方有权拒收该批产品。

**四 、 质 量 要 求**

乙方保证：甲方向乙方购买的产品符合国家、地方颁发的质量标准和行业标准及相应产品说明书所注明的质量标准。

**五 、 订 货 、 付 款 及 货 运**

1、**订货：**甲方应向乙方提供加盖甲方公章的《采购订单》（见附件三）

2、**运输费：**甲方一次性订货金额达到 万元以上的，甲方进货的运费由乙方承担，但甲方须采用乙方指定的运输方式。不满足上述条件的发货运费由甲方承担，货物一经转交第一承运人风险即转移至甲方。

3、 **付款方式**

3.1付款方式按每次订单总价按以下方式履行：

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 付款方式 | 单次订单数量（台） | 产品型号（标配） | 含税单价（元） | 预付款（元） | 尾款（元） |
| 方式一 |  |  |  |  |  |
| 方式二 |  |  |  |  |  |
| 方式三 |  |  |  |  |  |
| 方式四 |  |  |  |  |  |

说明：

1、预付款：甲方自双方签订《采购订单》后的三日内支付；

2、尾 款：甲方自乙方产品交付并经甲方验收签字后的 日内支付。

3.2甲方可采用现金、支票、电汇、信汇、汇票等方式，有效付款时间以款到乙方账号为准。甲方未按照乙方给予的账期付款的，乙方有权按每日万分之三收取利息。甲方须要将应付账款控制在乙方给定的信用额度与信用账期内，信用额度与信用账期以乙方通知为准，对超期或超额的应付账款乙方有权按每日万分之三收取利息。

**乙方指定收款账号如下：**

**开户名称：**

**开户银行：**

**银行行号：**

4、**对账要求：**乙方每月发送对账单给甲方，甲方按月核对并传真签字确认件给乙方，并在每半年度向乙方寄回签字盖章的对账单原件。若甲方拒绝对账或到期未盖章回寄对账单原件的，甲方确认并认可乙方通过快递方式邮寄的对账文件及函件将作为确认双方账目的最终合法依据，同时，乙方享有停止供货及采取进一步法律诉讼的权利。甲方若提供指定收对账单的邮箱，乙方也可通过电子邮件向甲方发送对账单。甲方指定的邮箱为： 。

5、**验收：**甲方须在收到货物当场收货，并三个工作日之内验货，甲方应填写《送货单》且由授权签字人确认，并提供给乙方备案，货物一经甲方授权签字人签收，即视为甲方签收**。**如有产品破损须书面通知乙方，否则视同一次验收合格。甲方收货日期按实际收到货物的日期为准，甲方的验货标准同乙方与直接用户签订的验货标准保持一致。甲乙双方可以其它经双方认可的方式进行货物交付、验收。

**六、 市 场 支 持**

乙方根据市场需求给予甲方提供适当的市场支持。乙方，，，，在甲方达成当期任务比例 80%以上， 按照经销商星级等级计提销售额 1%至 3%不等比例作为市场合作基金，用于区域市场推广的基本支持，合作基金使用需依照以下推广类型进行申请，实施后提供使用证明文件和正规发票，以便核销。超出市场合作基金的推广项目，需要提前向乙方申请，经审批通过后可实施。

1. 常规广告项目推广方式

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **分类** | **项目名称** | **申请时间** | **项目说明** |
| 常规推广 | 终端形象 | 4-10 天 | 乙方旗舰店、原装正品专卖店及其他终端支持（产品形象门头、形象专柜、背景墙、室内喷绘） |
| 户外广告 | 7 天 | 通讯市场内外、人车流量大等场所的广告牌、灯箱位及其他户外形象广告 |
| 媒体广告 | 7 天 | 区域行业刊物/年度黄页/大众媒体投放广告或软文 |
| 行业展会 | 7 天 | 区域物业/酒店/建筑/厂矿企业/安防/能源/交通/应急等行业展会 |
| 信函广告 | 7 天 | 针对经销商直接客户发放产品信函广告 |
| 网络推广 | 7 天 | 制作以乙方产品为主的网站及网络推广方案（搜索引擎、网盟、行业网站） |
| 客户促销 | 7 天 | 针对直接客户和二级渠道客户的促销（礼品、配件及旅游） |

**备注：\_\_\_**旗舰店建设需签订《\_\_\_旗舰店协议》，\_\_\_形象整体费用由乙方承担 80%，甲方承担 20%。原装正品专卖店建设需签订《\_\_原装正品专卖店协议》，\_\_形象整体费用由乙方承担 70%，甲方承担 30%，上述建设费用由甲方先行垫付，建成验收合格即可核销应由乙方承担部分的 50%，任务达成后核销剩余费用。

**2、会议推广方式**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **分类** | **项目名称** | **申请时间** | **项目说明** |
| 会议推广 | 直接用户会 | 7 天 | 与经销商联合，针对其直接用户召开推广会议 |
| 渠道会议 | 7 天 | 与经销商联合，针对其分销渠道用户召开会议 |
| 专业行业用户会 | 7 天 | 直接组织或间接赞助介入专业行业会议 |

**备注：**开展直接用户会议时，甲方需提前申报，提交会议场所和时间，邀请客户名单（至少 50% 为其他品牌产品的使用用户）、会议预算，整体预算费用由乙方承担 70%，甲方承担 30%。费用 核销时，需提供正规发票、会议总结、现场照片及后期客户跟进计划。

**3、宣传物料形式**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **分类** | **项目名称** | **申请时间** | **项目说明** |
| 宣传物料 | POP | 根据需求灵活申请 | 海报/彩页/贴条/X 展架/资料架/托架/服装/摇摆卡/灯箱/手提袋/宣传光盘/便签纸等。 |

**备注：若终端陈列未达到乙方规范标准，乙方有权终止宣传物品的发放支持。**

**七、产品维修**

1、终端产品终身服务

产品实行设计寿命终身服务制；免费提供技术咨询服务，保修期内出现的非人为故障免费维修；保修期外及人为故障维修仅收取相应的工时费及备件费。

2、终端产品保修期承诺

**补充说明：**新产品按产品发布时公布的保修期承诺执行；

3、终端产品保修细则：3.1 经森虎公司或签约售机单位盖章并完整填写的保修卡或有效的购机发票原件作为鉴定保修期的凭证；（发票应注明主机配件型号、出厂序列号、销售日期、购机金额等）

3.2用户在购买7天之内，出现说明书上列明而实际不能使用的功能性故障，且主机及配件外观无磨损，可凭发票原件或填写完整的保修卡选择退货、换货或维修；

3.3用户在购买15天之内，出现说明书上列明而实际不能使用的功能性故障，且主机及配件外观无磨损，可凭发票原件或填写完整的保修卡选择换货或维修；

3.4 用户购买超过15天的，出现说明书上列明而实际不能使用的功能性故障，可凭发票原件或填写完整的保修卡进行维修；

3.5 在正常保修期内，乙方终端产品主机在乙方总部连续维修三次以上（含三次）仍不能正常使用，用户可凭三次的维修单更换同型号同规格的主机或主板；

3.6 终端非保修产品维修修复后，给予同一机器同一故障三个月；同一机器不同故障一个月保修期承诺；

3.7配件（\_\_\_\_\_）的保修必须提供完整保修凭证。

3.8乙方所有\_\_\_\_产品和未对外授权维修产品必须寄回乙方深圳总部维修。

**4、终端产品保修条例**

4.1 乙方终端产品在中国区域内实行全国联保政策，所有中国区域内销售的乙方终端产品均可持保修卡或购机发票在乙方售后服务网点享受售后维修服务，不论该产品的销售地是否为售后服务网点所在的省区；

4.2 乙方不承诺终端产品全球联保服务，跨区销售的产品只能在原销售商所在地的售后服务网点保修，或在乙方公司维修中心保修，中国及海外各区的售后服务网点有权拒绝为非本区域销售的乙方产品提供保修服务；

4.3 中国区与海外各区销售的终端产品可能在产品设计上存在功能应用差异。这种差异导致跨区销售的产品在使用上的不便，乙方不承诺免费解决；

4.4 保修服务只限于正常使用情况下有效。用户人为原因损坏不能享受保修服务，需要收费维修。人为原因包括：自行拆装或改装、自然磨损、机械性破损、浸水、火烧、使用非乙方提供的配件或天线、未按用户手册使用等；

**属于以下列情况（但不限于下列情况）不享受保修服务 ：**

4.9.1 超过保修期；

4.9.2 未经乙方授权的维修、改装、拆卸等造成的故障或损坏；

4.9.3 未依照“乙方产品用户手册”规范操作导致的故障或损坏；

4.9.4 如有下列情况的充电电池：电池外壳密封有任何破损或有任何启封现象；在产品规定之外的设备或维护条件下进行充电或使用造成的缺陷或损坏。

4.9.5 由于使用失误如坠落，挤压，浸水而造成的损坏；

4.9.6 因不可抗力（如：地震、水灾、火灾等）因素造成的故障或损坏；

4.9.7 未经乙方销售部门或乙方客服部门的正式书面许可，私自二次开发的乙方终端产品；

4.9.8 乙方标识或产品购买日期无法辨认的产品；

4.9.9 正常的磨损。

**说明：**产品保修条例根据国家相关法律法规为依据制定，若有改动，以客户服务中心颁发的保修条例变动通知为准。

**八、保密条款**

甲乙双方向对方提供的信息，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。

**九、违约责任**

本协议所涉及供货、付款及保密条款的违约责任参照本协议相关条款规定，以甲乙双方受到的实际损失为限；甲乙双方还需履行如下义务，但为了保持良好的合作关系，若甲乙任意一方因特殊原因需要延迟，延迟方需将延迟的原因及延迟恢复的最终时间以书面方式通知对方，在未获得对方同意前，延迟方任必须按如下内容履约。

1、若乙方未能按单次《采购订单》向甲方交货，乙方应向甲方偿付违约金，每延迟1日，乙方向甲方支付合同总价的5‰作为违约金，直至交货，违约金不超过合同总金额的20%。

2、若甲方未能按本协议付款方式规定对单次《采购订单》付款的，甲方应向乙方支付违约金，每延期一日，甲方按合同总金额的5‰向乙方支付违约金，直至付清，违约金不超过合同总金额的20%。

**十、法律效力**

1、乙方在履行本协议过程中若发现甲方的行为严重违反协议条款、严重违背商业道德和法律、严重损害对方利益的，乙方可以附上相关证据于一周内书面形式通知甲方终止本协议。

2、甲乙双方在协议终止前两个月内双方另行协商经销权的续约相关事宜，同等条件下甲方有优先续约的权利，同时双方如不再续约需提前半个月内书面通知对方。

3、本协议在实施过程中有任何一方存在异议且双方协商不能解决的，经双方同意提交乙方所在地起诉解决。

4、本协议自双方签字盖章日起开始生效。

5、本协议一式两份，双方各执一份具有同等法律效力。上述未尽事宜，经双方协商可签订补充协议，与本协议具有同等法律效力。

**附件一：《 年经销商价格清单》**

**附件二：《销售任务分解明细》**

**附件三：《采购订单》**

（以下无正文）

甲方（盖章）： 　　　　 　　 　 　　　乙方（盖章）：

法定代表人或 法定代表人或

委托代理人： 委托代理人：

签订地点：　　　　 　　 　　　　　 签订时间\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_ \_月\_\_ \_

**附件一：《核心经销商价格清单》（下表以公司实际情况制定）**

 **年核心经销商价格清单**

**附件二：《销售任务分解明细》**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **行业** | **签约机型** | **Q1（台数）** | **Q2（台数）** | **Q3（台数）** | **Q4（台数）** | **台数总计** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 合计 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 合计 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 合计 |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 合计 |  |  |  |  |  |
| **总计** |  |

**附件三：《采购订单》**

|  |
| --- |
| **采购订单** |
|  |  |
| **甲方（买方）:****乙方（卖方）:**  |
| **根据《中华人民共和国合同法》及其它有关法律、法规，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，签订本订单。** |
| **一、产品清单及价格：人民币 元** |
| **序号** | **名称** | **型号规格**  | **单位** | **订购数量** | **含税单价**  | **含税总价** | **交期** | **备注** |
| **1** | 　 | 　 | 　 | 　 |  | 　 |  |  |
| **2** | 　 | 　 | 　 | 　 |  | 　 |  |  |
| **3** | 　 | 　 | 　 | 　 |  | 　 |  |  |
| **4** | 　 | 　 | 　 | 　 |  | 　 |  |  |
| **订单总额（含税）** |  |
| **付款方式和交期** |  |
| **备 注** |  |
| **二、质量标准：**本订单涉及的全部产品，乙方保证并承诺如下： |
|  1、产品是全新的并通过厂家质量检测，具备合格证明。 |
| 2、甲方向乙方购买的产品符合国家标准、行业标准和相应产品说明书所注明的质量标准。 |
| **三、交付地点：**  |
| **四、其他约定事项：** |
|  1、本订单内容如有变更，甲方将另行出书面变更通知，变更以变更所载内容为准。 |
|  2、本订单为双方签署的《核心经销商合作协议》项下的采购订单。 |
|  3、解决争议的方式：本协议在履行过程中，如发生争议协商不成，双方同意在乙方所在地人民法院管辖。 |
|  4、本订单自甲、乙双方签字盖章之日起生效。 |
|  5、本订单一式两份，双方各执一份，传真件及复印件均具有同等法律效力，自签订之日起生效。 |
|
| **甲方：** | **甲方：** |
| **法定代表人/联系人签字:** | **法定代表人/联系人签字:** |
| **地址：** | **地址：** |
| **电话： 传真：** | **电话：** |
| **日期:** |  |