**特许销售总代理合同**

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_　（以下称乙方）

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_\_\_”牌运动手表（含所有表业[公司注册](https://www.66law.cn/special/gszc/)的“\_\_\_\_\_\_\_” 商标的包装品、物），特许给乙方在 （省、市、县、区）辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

1、甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权[委托书](https://www.66law.cn/special/wts/)；乙方应遵守经销原则，只允许在（省、市、县）所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2、以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3、乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4、甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5、运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6、经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7、如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取销乙方的代理经销资格。

8、此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表： 乙方代表：

签章： 签章：

日期： 日期：