# 市场销售代理合同样本

甲方：  乙方：

1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力、性能可靠的软件产品。

2、甲方支持乙方开展软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与乙方协商一致，甲方有权对软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、甲方致力为乙方提供最佳经营环境并承诺自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。

9、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方 %的佣金。

(二) 乙方的权利和责任

1、乙方在合同签订时应向甲方提供工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2、乙方在取得甲方的软件产品销售授权后，即可在授权指定的时间和地区范围内作为甲方的软件总销售代理商开展业务工作及渠道开发。乙方可在所辖地区发展地区分代理商，乙方应对该分代理商的活动负全部责任。乙方有权在广告和信函上表明其为甲方的授权经销商。

3、乙方为甲方销售的计算机软件系统的著作权、版权和其它知识产权等始终为甲方所有。乙方不得独自或与任何第三方对软件系统进行翻制、复制、解密、反编译、反汇编和其他反向工程，否则甲方有权追究乙方法律责任和要求经济损失赔偿(赔偿金不少于人民币十万)。

4、乙方可以免费得到甲方软件的宣传资料、销售及技术服务资料。

5、乙方所有销售的甲方产品均须从甲方合法获得，不得销售产品的非法渠道版本。乙方在向用户提供产品的时候，须保证一份甲方产品只提供给一个用户，并保证产品提供给最终用户。乙方未经甲方同意不得将甲方产品提供给任何想利用甲方产品牟利或进行分发的单位或个人。不得采取其他任何方法违法销售或分发甲方产品，给甲方造成损失。乙方亦不能生产或销售与甲方产品具有竞争性的软件产品。

6、乙方在销售及推广甲方产品过程中，应严格遵守知识产权的法律规定，维护甲方的利益和形象。乙方负责软件的销售推广、软件安装和调试工作，以诚恳热情的态度对待客户，注意维护甲乙双方的利益和形象，及时处理客户提出的产品使用问题和意见，其中属于技术程序原因的应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

7、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得低于甲方规定的底价，即 元/套。如确需变动，必须取得甲方的同意。

8、乙方需向甲方提交完整的最终客户资料(包括最终客户的名称、联系方式、联系人、使用日期等内容)，否则，甲方不负责其售后服务、系统升级或技术支持工作。

9、乙方应诚信守法经营，对自己的经营活动独立承担法律责任。

甲乙双方应对履行协议过程中所涉及的销售、市场、库存、价格、代理规则等信息严格保密，不得泄露给第三方。

1、《 》软件的公开价格为： 元/套。甲方向乙方供货的销售价格为公开价格的 折，即 元/套。

若乙方一年内的销售量在 套至 套之间，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金;

若乙方一年内的销售量在 套至 套之间，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金;

若乙方一年内的销售量在 套以上，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金;

若乙方一年内的销售量没有达到 套，则甲方将不提供返利给乙方作为奖励佣金;

1、乙方向甲方订货时，须填写“天元科技软件产品订货单”(附件一)，负责人签字或盖章后，加盖公司公章，传真给甲方市场部。

2、甲方收到订货单后，在款到后 日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

4、甲方承担乙方所订软件产品的运费。

1、如因产品质量问题造成的软件不能正常运行使用，甲方负责免费退换并承担相关费用;

2、如产品在运输过程中造成包装损坏，甲方负责免费退换并承担相关费用。

1、乙方有权根据市场情况自行确定软件销售价格，但该价格不得低于产品底价。

2、软件实际销售价格高于产品底价部分的金额作为乙方代理销售的佣金。

十二、合同的解除与终止

双方协商一致可以解除本合同。另外，本合同在下列情形下也可以解除，但提出解除的一方应提前一个月以书面形式通知对方：

1、因合同一方经营状况出现重大困难，濒临破产进入法定整顿期间或被清算，另一方可以解除本协议。

2、因合同一方未履行合同义务或违约，另一方经书面告知给予一定期限仍不履行或不予采取补救措施，致使另一方合同预期利益无法实现或无继续履行必要，另一方有权解除本合同。

合同解除或合同到期自然终止，双方仍应履行未完毕之合同义务，并安排售出产品的售后服务事项。

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付二十倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以二十倍于所销售或分发的软件市场零售价的金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于五十万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金 万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，双方各执一份，签字盖章后生效，具有同等法律效力。

4、本合同共 页，合同页面右侧加盖骑缝章。

甲方：xx有限公司 乙方：xx有限责任公司

法定代表人： 法定代表人：

业务联系人： 业务联系人：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

电话： 电话：

传真： 传真：

日期： 日期：