

监控器材与报警产品全国范围内诚招省、市、县级经销代理

产品名称	监控器材与报警产品全国范围内诚招省、市、县级经销代理
公司名称	深圳市富赢四海科技发展有限公司
价格	面议
规格参数	品牌:安继科AnGiCk 基本投资额:1-5万(元) 保证金额:1000(元)
公司地址	深圳市福田区梅华路深华科技工业园1栋5层西5G13(仅限办公)
联系电话	13926521244 18927478852

产品详情

代理协议书

合同编号：

签约地点：深圳市

甲方：深圳市富赢四海科技发展有限公司 签约日期： 年 月 日

乙方：

为使甲方“安继科angick”闭路监控与防盗报警系统产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本协议书，以资双方信守。

一、 代理产品，区域、期限：

乙方为甲方产品代理商，有关要素约定：

1、代理产品名称：“安继科angick”闭路监控与防盗报警系统的系列及周边产品。

2、代理区域： 辖区范围内。

3、代理期限：自本协议签订之日起至 年 月 日止，合同期满后，乙方完成本协议商定任务的90%可以继续签定本协议，但在任务商定上必须保证下年度新“安继科angick”品牌在当地市场的年增长率达到20%--30%。

二、 双方责任、权利：

（一）甲方责任、权利：

- 1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在 市场网络销售合法代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设网络销售代理商，不得直接向工程商和甲方用户供货。
- 2、甲方依照本合同约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好网络建设工作。
- 3、甲方保证乙方货款到账12小时内发货（特殊订货除外），并保证产品长期供应。
- 4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。如：检测报告，3c认证等验收要用的符合国家标准的产品有关材料。
- 5、甲方保证产品质量，对产品实行半年内包换，一年保修，终身维护的质保承诺，产品返修率应符合国家标准，不得超过3%。
- 6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
- 7、甲方授于乙方“代理授权书”并享受其它优惠措施。
- 8、甲方协助乙方区域的市场推广，积极参与区域内的安防展会、平面广告、技术论谈等活动并承担部分费用。

（二）乙方责任、权利：

- 1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。
- 2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。
- 3、乙方必须贯彻甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。
- 4、乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。
- 5、协议生效后，乙方可以，以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。
- 6、乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。
- 7、对于当地的招商、推广、展会等由甲方协助乙方积极参与。
- 8、因不可抗拒因素造成甲方涨价，乙方需接受市场客观现状。

三、 代理商从事的业务范围：

- 1、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。
- 2、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。
- 3、与当地的厂家、商家进行配套合作。

四、 代理条件：

- 1、乙方必须是注册合法的公司或经营单位，有一定的市场营销网络。
- 2、乙方必须向甲方提供企业有关资质。
- 3、乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。
- 4、乙方需具备相关技术和营销人员，具备售前，售后的服务能力。
- 5、乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。
- 6、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格必须保持在进货价格的基础上附加7%-16%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行。但对于工程和终端的供货可由总代理根据实际情况自定。
- 7、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：
 - (1) “安继科angick”系列产品各项功能的操作及安装使用。
 - (2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。
 - (3) 市场网络建设、规划及销售队伍队伍建设。
 - (4) 通过多渠道开拓终端销售业务。

五、 代理数量及价格：

- 1、代理价格按《2011年监控器材与报警产品市场价格表》中的折扣执行。
- 2、乙方须完成首批 的进货额度以满足本区域内“安继科angick”品牌的销售渠道的建设和供给并于三个月后每季度须完成 万元的进货额，全年须完成 万元进货额。
- 3、甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方将给予乙方一系列的返利，来奖励乙方所做出的成绩。若乙方每季度按时完成甲方所规定的季度进货总额时甲方将按 2% 给予乙方季度返利；若乙方按时完成甲方所规定的年度进货总额时，甲方将按年度任务的3%给予返利，如超额完成年度任务，超额部分按 4 %给予返利，同时另行增加下年度市场推广费，具体费用在续签时双方商定。（在继续合作的情况下）。
- 4、从第三季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的70%且市场网络建设达到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、 其它事项：

1、在按时完成首批进货量的同时，如乙方提出不想再经营甲方产品，可在产品无使用、包装无损、配件无丢失的情况下，享受退换政策：提货六个月内，可退换货50%，半年以后，不能退换货。以最后一次进货量为准。以上因乙方退换货而发生的所有费用由乙方负责，退货时需将甲方提供的授权委托书，宣传喷画等有关资料一并退回。

2、乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品应在不得低于进货价格的基础上附加7%-16%销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

3、乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时派员进行检测维修，并承担所有费用。

七、 付款、运输方式：

1、乙方款到甲方账上，甲方即可发货。 2、运费由乙方负责。

八、 宣传、技术支持：

1、宣传资料由甲方提供，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2、甲方提供授权委托书，技术培训资格证书。

3、甲方免费提供宣传喷画和培训手册。

4、提供工程设计方案和技术指导，并及时以书面通知新产品，新技术的技术要点和使用注意事项。

5、针对宣传“安继科angick”品牌的活动力求参与。

九、 违约与仲裁：

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3、为了提高产品质量，真正做到质量是生命，维持双方的声誉。因甲方产品质量的严重问题造成乙方的损失，甲方应承担乙方相应损失的赔偿。

3、在协议期内如发生分歧，双方友好协商，解决不了时，可按《经济合同法》处理。

十、 附则：

1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后可向该地区销售本代理产品。

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，甲乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委托书，企业有关资质证明。

4、未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、方双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲 方：深圳市富赢四海科技发展有限公司 乙 方：

地 址：深圳福田区深华科技园1栋5层西 地 址：

电 话：0755-29768852、18927478852 电 话：

传 真：0755-29768853 传 真：

授权代表： 授权代表：

本产品的品牌是安继科AnGiCk，基本投资额是1-5万（元），保证金额是1000（元），加盟费是1000（元），项目区域要求是全国，品牌发源地是深圳，预计回报率是30（%），预计回报周期是0.1（年），特许权使用费是1000（元），合同期限是1（年），加盟商总数是32（家），特许经营时间是1（年），经营模式是经销,代理,特许,合作,直营，发展模式是经销,区域代理,区域开发,二级特许，属性是属性值