# 返利网合同范本(汇总4篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-01-29

*返利网合同范本1甲方:沈阳xx建材有限公司乙方:本着长期发展,双方共赢的原则,在平等,自愿的基础上,甲乙双方就沈阳华丰房地产开发有限公司开发的：沈阳华丰嘉德广场（暂时命名）精装住宅中的科勒”洁具的销售返利达成如下协议:>一、乙方承诺：甲方作...*

**返利网合同范本1**

甲方:沈阳xx建材有限公司

乙方:

本着长期发展,双方共赢的原则,在平等,自愿的基础上,甲乙双方就沈阳华丰房地产开发有限公司开发的：沈阳华丰嘉德广场（暂时命名）精装住宅中的科勒”洁具的销售返利达成如下协议:

>一、乙方承诺：

甲方作为乙方唯一的“科勒”洁具的供货商。

>二、甲方承诺：

乙方在完成如下工作后享受相应的返点政策。

1.确保我公司经营的科勒洁具做到华丰嘉德广场真正的样板间内。

2.当沈阳华丰房地产开发有限公司确定精装房的配套洁具为科勒时，必须保证与我司签订购销合同或指定某个公司签订科勒的购销合同时也必须保障我司的销售业绩。

3.所有的商务谈判必须由乙方完成（我方可以协助）。

4.当科勒洁具销售合同生效后乙方必须协助我司催要货款。

>三、甲方承诺：

1.甲方负责该工程科勒洁具的技术谈判以及物流和验货流程。

>四、返利承诺：

如乙方完成该项目商务谈判，并顺利执行完该工程。甲方做出如下承诺：合同金额减去科勒工厂批复金额的差额，全部返利给乙方（差额部分税金由乙方承担）。

>五、违反协议处理：

1.乙方在协议期间内如未按上述规定的标准进行配合，甲方有权扣除返利。

2.本协议不经双方同意，已方不得擅自中途停止执行，否则甲方有权扣除返利。

>六；其他：

协议期间，如需增加新的内容，经双方协商并以书面通知为准。

>七；本协议一式二份，双方各持一份。

甲方：沈阳xx建材有限公司

签字(盖章):

乙方：

签字(盖章):

**返利网合同范本2**

甲方（以下简称甲方）：

乙方（以下简称乙方）：

>一、目的：

为了提高经销商销售产品的积极性，提升经销商经营利润，特制订本返利协议。

>二、返利办法：

1、甲方本着有计划，分阶段开发市场达成销量的原则，将销售返利定为季度销售返利加年度销售返利加超额完成合同追加奖励三项。

1）、季度返利：指经销商按照合同附件签订的销售进度，达成当季度销售任务90%以上，可享受当季度销售返利。

2）、年度返利：指经销商按照合同签订销售任务，实际达成90%以上，可享受年度售返利。

3）、超额完成合同奖励：指经销商按照合同签订目标任务，按时达成销售目标并超额完成全年销售任务者，除享受季度和年度销售返利外，甲方对经销商超额部分另进行的销售奖励；

2、经销商享受销售返利标准：

1）、经销商年度合同10万元以上20万以下：

2）、经销商年度合同20万以上50万以下：

3）、经销商年度合同50万以上：

>三、返利结算方式：

1、季度返利：经销商按时达成合同附件签订的季度销售任务，甲方销售中心根据销售合同签订销量，按本合同相应返利标准进行销售返利统计，并报财务审核后，于次月作为货款返至经销商账户，金额《在经销商往来对账函》中体现。

2、年度返利和超额奖励：经销商按时达成合同签订的年度销售任务，甲方销售中心根据销售合同签订销量，按本合同相应返利标准进行销售返利统计，并报财务审核后，于次年3月份，作为经销商次年货款返至经销商账户，金额《在经销商往来对账函》中体现。

>四、特别约定：

甲方法人代表：

乙方法人代表：

委托人

委托人：

**返利网合同范本3**

甲方：长春市xx科技有限公司

乙方：

为进一步加强我公司于贵公司的合作，拓展市场，延伸服务；本着互惠互利，共同发展的原则；甲方对乙方提供销售奖励政策，为明确双方责任与义务，特订协议如下：

一、乙方享受我公司返利及促销的资格及条件：

1、完成销售任务（任务指标分解）

2每月按时结清所欠货款。

3、严格按照任务分解中机器与耗材所占比例。

4、乙方提供法人身份证复印件及企业三证。

二、结账方式：

现金（）账期含代收（）

三、返利方案选择（）

返利方式

方案一

1、客户完成季度任务同时符合上述条件享受季度销售额的返利。

2、客户完成年度任务同时符合上述条件享受年度销售额的返点。

3、超级客户超出年度销售额30%以上且满足上述条件可享受长春xx科技提供的装修基金（客户年销售额的5%）。

方案二

1、方案二返利客户不受产品销售比例的制约。

2、客户完成季度销售任务同时符合上述条件，享受机器销售额的享受耗材销售额的

3、客户完成年度销售任务同时符合上述条件，享受机器销售额的享受耗材销售额的返利1%。

4、超级客户超出年度销售额30%以上且满足上述条件可享受长春xx科技提供的\'装修基金（客户销售额的5%）。

方案三

现金采购客户享受现金采购价格同时可享受选择方案一或方案二的其中一种返利方式。（现金采购价格参考报价）

（注：以上返利金额以产品的形式发放，同时算做销售任务）

四、本协议执行时间自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

五、本协议一式两份，双方签字盖章之日起生效，其他未尽事宜双方协商解决。

六、本活动最终解释权贵长春是xx科技有限公司所有。

甲方：长春市xx科技有限公司

乙方：

委托代理人：

委托代理人：

签订日期：

签订日期：

**返利网合同范本4**

甲方：唐山市北方xx实业有限公司

乙方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为进一步加强厂商合作，拓展市场，延伸服务；本着互惠互利，共同发展的原则；甲方对乙方提供销售奖励政策，为明确双方责任与义务，特订协议如下：

一、乙方享受促销活动的资格及条件：；

1、乙方遵守甲方销售政策，坚持在合同限定区域内销售，不搞恶意降价倾销，不向区域外市场倒货、窜货。如果有上述情况发生，取消活动资格。

2、积极配合甲方之月度销售政策，集中资源销售甲方产品；

3、本次活动时间内有一个月没有进货或中途中断合作关系，不享受本次活动。

4、基础销量与目标达成要求：

A、基础销量要求：20\_年4－7月份累计销售额达到33万以上。

B、成长率要求：较同期成长10%以上

C、进度要求：每月不得低于总目标的20%

D、产品结构调目标：中高价面占比25%

二、销售目标：4-7月累计销售目标 单位：万元

三、奖励方式：

1、老板娘购买金银饰品基金奖励：

说明：

A、成长率大于等于10%小于20%，中高价面占比大于25%返利

B、成长率大于等于20%，中高价面占比大于25%返利

C、成长率大于等于10%小于20%，中高价面占比小于25%返利

D、成长率大于等于20%，中高价面占小于25%返利

2、本次活动另设中高价面（含1元干脆面）销量排名奖：

A、活动对象：参与本次活动的所有签约客户

B、考核办法：以活动期间，中高价面的销售箱数进行排名

C、奖励办法：

a、销量冠军奖：奖励价值8000元，液晶电视一台

b、销量亚军奖：奖励价值5000元，苹果手机一部

c、销量季军奖：奖励价值3000元，笔记本电脑一台

四、本协议执行时间自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

五、本协议一式两份，双方签字盖章之日起生效，其他未尽事宜双方协商解决。

甲方：唐山市北方xx实业有限公司

乙方：

委托代理人：

委托代理人：

签订日期：

签订日期：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！