# 202\_年广告策划代理合同模板

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2023-12-23

*甲方：乙方：经甲乙双方共同协商，本着诚信互利的原则，就广告代理达成如下协议：一、 甲方委托乙方代理 上海兆妍广告策划有限公司 广告业务，代理办法执行《 上海兆妍广告策划有限公司 广告代理实施办法》（后简称 \"办法\"）规定。二、 甲乙双方必须...*

甲方：

乙方：

经甲乙双方共同协商，本着诚信互利的原则，就广告代理达成如下协议：

一、 甲方委托乙方代理 上海兆妍广告策划有限公司 广告业务，代理办法执行《 上海兆妍广告策划有限公司 广告代理实施办法》（后简称 \"办法\"）规定。

二、 甲乙双方必须遵守《广告法》以及相关政策法规，未经双方书面同意，任何一方均不得将本合约之权利或义务转让于第三方。

三、 乙方不得损害 上海兆妍广告策划有限公司 的信誉，不允许用弄虚作假等不法手段欺骗客户牟取暴利。乙方与客户发生的经济纠纷与甲方无关。如乙方出现上述行为，甲方有权取消其代理资格，并保留法律诉讼的权利。

四、 甲乙双方签定的广告合同，乙方按合作协议扣除代理费后，须将播出款项转付甲方指定的银行帐户。

五、 乙方所代理的广告，按 上海兆妍广告策划有限公司 正在执行的广告收费标准执行。

六、 乙方应按甲方的要求把广告要求和广告资料提前发送到 上海兆妍广告策划有限公司 ，广告发布后甲方提供广告样张给乙方，具体事宜按《 上海兆妍广告策划有限公司广告 投放说明》办法处理。

七、 合同付款说明：

1、 遵守先付款后发布的原则。

　　2、 的确无法做到发布前付款，须在广告发布前支付30%的发布费，余款须在广告发布5个工作日内付清。

　　3、 违反以上款项，视为违约，甲方有权终止其广告播出。逾期1天，追缴拖欠款5%的滞纳金。

八、 如遇特殊情况广告不能按时播出，甲乙双方需及时协商解决。

九、 在合同的落实和执行中，有关合同和协议条款确需修订，须经双方协定。

　 十、 未尽事宜，甲乙双方按本协议第九条规定协商处理。

十一、 协议、合同均需遵守中华人民共和国经济合同法及广告法等有关法律条款。

十二、 代理期限为：　 年　 月　 日至200 　年　 月 　日。

十三、 本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具同等法律效力。

（甲乙双方签章）

-------

甲方：

地址：

电话： 传真：

乙方： （以下简称乙方）

地址：

电话： 传真：

丙方： （以下简称丙方）

地址：

电话： 传真：

甲方为深圳罗湖 项目的发展商，（项目占地： m2，建筑面积：约 m2，建 栋 层高，住宅约 个单位）乙方及丙方为专业物业销售代理商，为促进 项目（以下简称“本项目”）的销售，实现的经济效益，经三方友好协商，甲方特此委托乙方及丙方为项目的销售策划代理商，三方订立以下条款，以资三方共同严格遵守。

第一条：甲方委托乙方为本项目在香港及国内提供策划顾问服务，乙方同时为甲方项目之香\*家销售代理；深圳之销售以丙方与甲方联合销售的方式进行。在本协议有效期内，甲方保留自行直销本项目任何单位给任何人仕（包括中国大陆、港、澳、台、国外及中外联名人仕）的权利。

第二条：乙、丙方的策划及销售代理期由签约日起计至首次展销广告推出（初定XX年7月15日）后6个月止，但若首次展销广告因乙、丙方原因未能依上述初定日期推出，则甲方保留绝对权利界定本销售代理协议之届满期。代理期限届满时，经三方同意后可予以延期。

第三条：乙方及丙方的代理权限

3-1. 乙方及丙方代表甲方负责进行该项目在中国内地及香港的代理销售业务，包括：销售策划、筹办项目展销会；

负责项目销售有关文件的编制/设计及制作；

负责与广告商及各广告媒体的联系；

负责协助在香港签约的买家前往甲方指定地点办理签约及公证手续；

负责接待客户并协助买家签订认购书；

协助并安排香港客户前往项目现场考察；

协助买家提供按揭资料；

协助买家在甲方指定时间前往指定银行办理按揭手续；

协助买家签署认购书及深圳市房地产买卖合同。

3-2.丙方在乙方的统筹下，与甲方销售部共同负责甲方项目之深圳销售事务。

3-3.甲方除了拥有本协议规定的权利和责任以外，还保留本项目除中国内地、香港以处任何其它地区销售事务之最终决策权，乙方及丙方不得异议。

第四条：甲方的权利和责任

4-1、 甲方在通知乙方及丙方刊登出售广告及公开销售物业之前，应取得深圳市房地产主管机关颁发的《商品房预售许可证》或《商品房外销许可证》、《土地使用权出让合同书》、《开工许可证》、《建筑许可证》。由中国司法部委托的香港律师对物业及其销售的合法性、有效性出具法律意见，并证明可销售；复印件及法律意见书复印件提交给乙方及丙方。乙方及丙方在取得上述法律文件后方可从事物业的销售行为。

4-2、 项目的所有宣传广告中均应清楚列明乙方及丙方为项目策划销售代理，并提供热线电话，以便客户查询。

4-3、 负责该项目在宣传推广过程中有关的成本费用，其中包括：

4-3-1、该项目在香港、内地销售需支出的广告设计宣传费、展销会会务费（酒店展销会）、模型、效果图制作费 、 广告拍摄/录影及制作费用、售楼书/平面图及价目表等文字宣传用品的印刷费用、组织看楼团费用、现场包装费、样板房及销售中心日常经营用品费用等。

4-3-2、乙方及丙方在项目推广销售期间涉及上述应由甲方承担的费用时，应事先编制项目费用预算及方案报送甲方审核批准后方可实施，未经甲方事先书面认可的费用，甲方有权拒绝承担。乙方及丙方须在有关支出结算时，随时按甲方之要求，向甲方提供完备之开支报告，及将有关费用的有效证据提供给甲方审阅及核实。

4-4、 安排和解决大陆、香港买家申请银行按揭、公证、办理房产证等买卖手续；

4-5、 甲方对售楼价格有最终决定权，乙、丙方不得异议，亦不能在未经甲方同意下，自行调整售楼之价目、付款方式及由甲方提供之《临时买卖意向书》、《楼宇买卖认购书》的格式条款。

4-6、 甲方须委托乙方在港签署《临时买卖意向书》，或《楼宇买卖认购书》并派专人负责管理。

4-7、 安排及负责买家首期及全部楼款之收取；

4-8、 甲方拥有改变销售计划的权利；

4-9、 一切有关本项目之其它合同文件均须由甲方对外签订(除非甲方另有委托)，任何个人或单位代表甲方对外签订均属无效（包括但不限于认购书和深圳市房地产买卖合同等）。若有类似越权行为，甲方保留向乙方及丙方追究一切责任的权利。

4-10、 甲方派不多于4名的销售代表，参与现场销售。

第五条：乙、丙方的权利和责任

5-1、 乙方应出具由香港政府认可的在香港境内从事地产代理业务的商业登记，并将相关文件复印件交予甲方。乙方及丙方在履行本协议任何条款及整个策划、宣传、销售过程中必须遵守中华人民共和国、深圳经济特区及香港特别行政区的一切有关法律、法规及专业操守守则。甲方、乙方及丙方有任何违约的情况，违约方须承担一切责任及向对方赔偿其一切因违约方导致对方所蒙受之一切损失。5-2、 负责制订项目销售计划及市场推广策略建议报甲方批准后实施，该建议应当包括以下具体内容：

5-2-1、市场分析

a：香港市场分析

b：深圳市场分析

c：竞争对手分析，项目优劣势及对策

5-2-2、 买家分析

项目客户定位，并对其购房行为、经济情况、购房目的、要求进行分析，并根据项目情况提供对策。

5-2-3、 市场定位

包括内外销市场比例，并对主打市场情况提出形象定位及形象包装建议。

5-2-4、 营销策划书

a：内容包括：

（1） 营销目的和任务；

（2） 营销广告策划及活动的主题；

（3） 阶段活动的市场针对性（市场情况及 目标客户的需求分析）；

（4） 营销重点及宣传手法；

（5） 促销方式及价格策略；

（6） 广告的节奏和媒体组合及策划活动的安排；

（7） 费用预算；

（8） 预计影响变化的因素及应变措施。

b：广告策划计划

（1） 广告宣传节奏及铺排计划；

（2） 广告主题及分级主题；

（3） 费用安排。

c：现场布置方案

（1） 现场（含售楼中心及各展点）的活动细节及现场安排；

（2） 工作时间表安排；

（3） 费用安排。

d：销售指导意见

（1） 销售目标；

（2） 付款方式；

（3） 主推单位、推盘单元顺序计划及公开折扣意见和计算方式；

（4） 计价基准；

（5） 临时认购书；

（6） 销售所需资料计划及内容

5-3、 负责设计、制作下列销售/推广工具时提供专业指导意见，监督有关工具的制作，并负责有效地使用和实施：包括模型、效果图、录影带、展销板、售楼书、宣传单页、平面图、价目表、各种媒体广告的方案等；

5-4、 安排在各大媒体刊登宣传资料，安排各大报章记者到项目现场采访；

5-5、 安排寄发或派发邮递单张给销售对象；

5-6、 安排及组织香港看楼团现场参观；

5-7、 协助甲方与买家签订认购书、深圳市房地产买卖合同（预售）等买卖文件并配合收集买家的按揭资料；

5-8、 定期或应甲方要求随时向甲方汇报策划工作及楼宇销售进展情况；

5-9、 组织由香港及国内资深专业人士组成策划小组进行销售策划及市场推广研讨，并安排有关物业专业人士评述文章发表于香港报刊和深圳报刊；

5-10、 筹组有关该物业在香港安排展销会及推广活动之计划及场地布置、摆设，并由乙方派员全权负责，甲方可视乎需要派员工负责监督工作。

5-11、 对现有的户外广告、地盘包装，售楼处包装及示范单位之室

内外布置提供专业意见；

5-12、 协助买家与甲方签署各类文件，并协助甲方统一收取买家的

临时定金、定金及有关楼款，所有款项均由甲方所派遣财务人员以甲方名义收取；临时定金需全数即时在收到后不超过5个工作日内存入为该项目开设之银行帐户（帐户编号： ；银行名称： ；帐户持有人： ）。

5-13、 安排有关售后跟进工作，定期提交详细之销售报告、客户统

计分析、媒介分析、策划及销售方面之检讨分析报告；

5-14、 丙方派遣销售人员（按推广规模调整人员数目）进驻现场售楼处，负责参与客户接待及项目销售工作；项目的相关人员应准时组织、出席定期业务会议，讨论解决面临的问题。

5-15、 位于深圳现场售楼处销售人员由丙方统一管理；并由丙方进行专业培训。若销售人员表现不佳，甲、乙、丙三方均可提议调整、更换；甲方对人员的调整、更换有最终决定权；5-16、 对本项目的推广方案，由乙、丙方提供专业意见及市场资料，乙、丙方因市场情况或其他因素，需调整销售策略时，应征得甲方的同意及认可。

5-17、 乙、丙方保证在销售本项目过程中，极力维护甲方的利益，汇率及折扣必须由甲方制定，乙、丙方按规定执行，如有特批的折扣及汇率必须由甲方负责人的签名方可执行，乙、丙方无权更改汇率及折扣，如乙、丙方擅自更改汇率及折扣，导致甲方利益受到损害，其责任由乙、丙方承担，甲方有权追究。

第六条：销售代理佣金

6-1、计算依据

6-1-1、乙、丙方须协助买家与甲方签妥《深圳市房地产买卖合同》、收取首期楼款，并办妥银行按揭（若需要）后该单位代理工作方算完成，可计入乙、丙方的销售业绩并计算代理佣金。（甲方须保证每月安排不少于一次的银行按揭服务给买家办理）

6-1-2、佣金计算币种：如买家以人民币支付购楼款，即以人民币结算，如买家支付港币，则按结算之日的政府公布汇率折算成人民币进行结算；结算时间为每月一次。佣金将于每月结算后7天内支付。每一单位之购楼款项以《临时买卖合同》所列出之销售价为根据。

6-2、 计算标准

双方同意按下列标准计算乙方、丙方的代理费用：在代理协议的有效期间，甲方均应按下列标准计算及支付总代理费（包括策划费30%及佣金70%），予乙方或丙方。列表中的总代理费比例是策划费与佣金的总和。

销售期 限 销售户数（套） 总代理费比例 销售户数（套） 总代理费比例 销售户数（套） 总代理费比例 最低销售户数指标

3个月 250以上 1．0% 201-250 0．8% 200以下 0．6% 200

5个月 550以上 1．2% 501-550 1．0% 500以下 0．8% 500

7个月 850以上 1．4% 801-850 1．2% 800以下 1．0% 800

注：①策划费佣金及总代理费的比例以成交楼价为基数计算。

②如每月平均销售不足120套，佣金按0.5%计。连续两个销售期限（一个期限是2个月）不能达到最低销售户数指标，甲方

可取消代理合同。

③如上一期限的销售超出所述每月120套，可延至下个期限的销售指标里，依次类推。

④奖金：在代理期限内必须完成销售户数1000套条件下，乙、丙方可对超出售价人民币8000元/平米（不含装修价）以上部分计提2%奖金。即奖金=（q-8000元/平米）\*s\*2%（q为某套房不含装修的单价，s为同套房的面积）

⑤上述销售户数含甲方销售数。

6-3、买家身份确认

在乙、丙方代理期内，凡属港、澳、台、国外及中外联名的人仕购买 ，无论是甲方或乙、丙方销售，均视作乙、丙方销售并支付有关总代理费；凡属中国大陆人仕购买百仕达花园三期，如是乙、丙方销售，则计算入乙、丙方销售户数内及支付有关总代理费给乙、丙方；如是甲方销售，则不用支付总代理费给乙、丙方；买家身份以购房人仕的身份证或其它有效证件界定。

6-4、于销售期间，甲方先根据当月的内、外销累计销售额及按当时所达的总代理费暂结算支付；待此代理协议结束时，甲方必须总核算乙、丙方全期的总代理费及一次性支付有关差额（若有）

6-5、策划费及港、澳、台、国外及中外买家认购单位之佣金，甲方须直接支付予乙方或乙方指定的深圳帐号。并由乙方开出香港发票（invoice）或深圳税务部门认可的票据予甲方；大陆买家认购单位之佣金，甲方须直接支付予丙方，并由丙方开出深圳税务发票予甲方。6-6、甲方同意乙方在买家签署认购书时，在不影响客户购买的情况下，以乙方名义收取买家手续费（一房每单位收手续费港币2500元，二房或以上每单位收手续费港币3000元）（ 限于以港、澳、台、国外及中外联名的身份认购的买家，买家身份以实际登记的身份证作界定）；甲方销售人员销售时所收取的买家手续费则归甲方所有，并负责相关责任。若在第一销售期限（2个月内）不能完成最低销售指标300户，甲方有权决定减少乙方收取手续费的金额，乙方不得异议。若在现场收取手续费时，影响客户购买落定，乙方均不能强求收取手续费；若客户有特殊原因，经甲方签字，可退款的客户，乙方手续费也相应退回于客户。

6-7、不论因任何原因出现挞定或买家未能完成买卖之情况，甲方无须支付有关之代理费予乙方及丙方。若乙方及丙方已收取了有关之代理费，其亦须在上述挞定或买家未能完成买卖之情况发生后实时退回有关之代理费给甲方。

第七条：在代理协议有效期间，甲方须保证其项目以同一标准的单

位数量在香港及内地以同一价格销售。

第八条：在项目销售过程中，甲方同意接受香港买家以信用卡支付临时认购合约中的订金，并同意承担因支付该订金所发生的银行手续费用（约为订金额的1.6%）

第九条：法律责任和合同终止

9-1、甲方须保证其所提供的项目销售文件和资料的真实、合法、有效，否则，由此引起的一切责任和损失均由甲方承担。

9-2、乙、丙方在项目推广销售活动中，须根据甲方所提供的文件/资料对客户作如实的宣传、报道及解释。因甲方、乙方或丙方的言行引起的误导、欺骗、夸大等不实后果，或任何一方违反本协议之条款时所导致的法律责任和对方的名誉、经济蒙受任何损失，均须由违约方依法向对方承担一切责任及赔偿对方一切因此所蒙受之损失。

9-3 在销售代理期间，因甲方的故意过错导致乙方、丙方或他人的损失时，应由甲方独自承担赔偿责任，有关的纠纷诉讼由甲方负责处理及支付有关费用；因乙方或丙方的故意过错导致甲方或他人的损失时，由乙方或丙方独自承担赔偿责任，并负责处理有关的纠纷或诉讼，及支付有关费用。

9-4 在代理协议有效期内，乙、丙方职员在接待客户和买家时，应热情服务，礼貌待人；遇有乙、丙方无法解决的争执应及时通知甲方协调处理。

9-5 在代理期限内，乙、丙方职员在接待客户完成订金及交纳首期款后，仍需继续跟进服务。协助甲方通知买家办理银行按揭手续，并及时通知买家办理入伙手续等等。代理期结束后，乙方或丙方对其买家提出的合理要求必须做好相应的后续服务。

第十条：其他条款

10-1、本协议未尽事宜，三方应友好协商解决，可另行签订补充协

议，补充协议与本协议具同等效力。

10-2、本协议内容适用香港特别行政区法律，三方并愿意受香港特

别行政区之非专属司法管辖。

10-3、因本协议及本协议有关的一切争议，三方应协商解决；协商

不成，应由法院裁决；

10-4、本协议一式四份，甲、乙、丙三方各执二份，盖章及经授权代表签字后生效。

10-5、乙方或丙方不得将本协议之任何权益及责任转让给任何第三者。

10-6、本协议的内容，甲、乙、丙三方均不能对外泄露。

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！