# 化妆品加盟协议书

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2023-12-27

*以下是为大家整理的关于《化妆品加盟协议书》，供大家学习参考！供方： （以下简称甲方）需方： （以下简称乙方）中国的男性个人护理用品市场经过多年的暗流涌动之后，已逐步形成市场的热点，如今由上海\*\*化妆品有限公司与乙方的携手共同开发这一巨大的市...*

以下是为大家整理的关于《化妆品加盟协议书》，供大家学习参考！

供方： （以下简称甲方）

需方： （以下简称乙方）

中国的男性个人护理用品市场经过多年的暗流涌动之后，已逐步形成市场的热点，如今由上海\*\*化妆品有限公司与乙方的携手共同开发这一巨大的市场，促进个人护理用品市场的繁荣。

为此，双方本着工商一家、平等互利的原则，经过友好协商达成以下协议。

一、协议期限：二00八年 月 日至二00九年 月 日。

二、协作区域：

1、甲方认定乙方为\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_区经销商；

2、乙方负责为甲方产品在辖区内积极开发网上新客户，建立相当规模“\*\*”网上销售网络，拓展“\*\*”的市场份额。若己方无法在委托区域内全面发展业务或供配能力不足，乙方可视实际情况作区域调整。

三、全年销售任务为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、首批进货额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、供货、收货及货物管理

1、甲方负责提供证件齐全的合格产品；

2、甲方凭加盖乙方单位公章的定货单发货，（定货单由甲方统一印制）特殊情况下亦可凭电报、传真件（定货单为本协议附件）。

3、甲方负责将产品运输到乙方所在城市，所发生的长途费用由甲方负责，在乙方所在地发生的装卸费、运输费及其他费用由乙方承担；

4、货到后，乙方须及时接货、卸货，并在送货单上签字盖章，及时将回单交还给甲方（以便计算货款占用时间，否则甲方按货物起运日作为基准日计算），在休息日、节假日应安排好收货入库工作，否则产生的一切损失由乙方承担。

5、乙方接货时应准确验收，如有短缺、串货、损坏，乙方应以书面形式向甲方提出，并提供有效证明，否则甲方认为乙方收货无误，不承担任何赔偿责任；

6、乙方应加强仓库管理，做到先进先出，因人为因素造成产品积压，由乙方自行负责。

7、货物入乙方仓库后，货物的债权债务属乙方，甲方不负责接货、销货、送货及代收货款； 8、入乙方仓库的货物，若甲方需调货，甲方须出具有加盖甲方公司公章的调货通知单（原件）。 甲方派驻业务代表无权以其他名义向乙方借货、调货及为货物的债权债务作担保。一旦发生问题，若无甲方加盖公司公章的委托书，所有责任由乙方承担。

六、甲方义务

1、甲方给予乙方充分的利润空间，为提高及销售本品牌的高度积极性，甲方以产品统一供货价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_，供给乙方。

2、甲方负责提供全线产品，以及公司与产品的相关法律文件。

3、甲方提供有效的营销、公关方面的市场支持，提供产品广告、海报、宣传手册、促销用品、形象广告等各种宣传资料。

4、促销：甲方根据市场的需要，会不定期地开展促销活动，帮助经销商提高销售额，如涉及网点宣传费、DM海报费等活动费用，甲方给予支付。

5、奖励：每年甲方将对乙方从销售业绩及市场管理等方面进行相应的考核，在协约期满时，根据乙方的年销售量和市场管理考评结果，对经销商进行物质和精神奖励。其标准：

（1）完成年销售额100%以上（含100%） 奖励3 %；

（2）完成年销售额度，市场管理考评合格率达到100%的经销商，公司将提供一次境外培训学习的机会。

（3）完成年销售额90%以上的经销商，公司将提供一次国内培训学习旅游的机会。

（4）若年终销售量达不到年销售额度的80%，公司将考虑第二年与其合作的可能性。

8、调货：

（1）首批进货可以享受100%调换货

（2）从第二批进货开始：乙方进货以销定购（最少不低于二万），但不在享受调换货政策。

9、产品补损：每批进货额的千分之五

10、宣传品的配比：按每次进货额的2%

11、赠品的配比：甲方根据每次活动方案提供相应的赠品，乙方严格按甲方要求进行核销，不得私自扣押、变卖，否则处于赠品价格3倍的罚款。

七、乙方销售上海\*\*化妆品有限公司系列产品的条件

1、货款：乙方根据市场需求订货，甲方根据乙方订单备货，等乙方的货款拨入甲方指定的银行账户后，甲方予以发货。

2、享受\*\*公司加盟商的各类政策；

3、现款现货，款到发货；

4、遵守\*\*公司产品定价，不允许自作价格调整；

5、不冲击\*\*公司的其他销售区域和渠道。

6、提供\*\*公司产品在该域上的全程市场推广解决方案及促销计划；

7、开辟客户服务渠道，双方共享客户及潜在客户的反馈信息；

8、会员共享；

9、专人负责制：为了保证“\*\*”品牌在市场上的顺利发展，经销商应有专人负责本品牌的日常管理工作，我司提供详细的培训方案，培训后每月按公司要求和格式及时提供有关市场信息和数据。

八、窜货处罚

1、 窜货的控制：

1）为了杜绝造假、窜货现象，保护经销商利益，甲方采取有效的控制手

段；

2）甲方产品按不同地区和时间有不同的货号以便管理

3）甲方产品有统一的条形码实行管理

2、对窜货情况一经发现,我们将严厉处罚：

1）经销商不得在确定的经销区域之外销售产品。否则，赔偿因扰乱市场给我方和被冲货方所造成的经济损失，按实际冲货金额（按零售价计）的1—2倍赔偿给冲货方，如经销商拒绝赔偿，我方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同。

2）在处理冲货行为的过程中，经销商有义务协助我方对冲货的时间、地点及其相关人员进行调查取证。一旦查实，冲货金额算作被冲货方销售回款，同时扣除冲货方相应销售回款，并对冲货方进行罚款。

九、其他事项

1、本协议竟双方代表签字盖章后生效，

2、本协议纠纷仲裁由原告所在地法院管辖。

3、本协议有效期自合同签订起一年内有效。

4、本协议需延续、补充或修改须经双方协商并签定补充协议。

5、本协议未尽事宜协商解决。

6、本协议一式三份。

甲方：上海\*\*化妆品有限公司 乙方：地址：

地址： 地址：

电话： 电话：

代表： 代表

开户银行： 开户银行：

银行帐号： 银行帐号：

税务登记证号： 税务登记证号：

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！