

餐饮加盟协议

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/hetong/4434.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

甲方：_____

乙方：_____有限公司

_____公司(以下简称甲方)与_____科技有限公司(以下简称乙方)经友好协商，本着自愿诚实、互惠互利、共同发展的原则，就乙方授权甲方在指定区域内独家代理金马餐饮管理系统软件产品事宜达成以下协议：

一、授权代理商资格及内容

1. 甲方具有独立享有权利并独立承担义务的企业法人。
2. 甲方需一次性向乙方支付_____万元人民币作为独家代理押金。
3. 乙方授予甲方为_____餐饮管理系统软件产品在_____地区的独家代理商资格，授权甲方在该区域内寻求销售合作伙伴及负责该软件产品的合法销售业务推广并承担售后服务。
4. 独家代理授权期限为_____个月(_____年_____月_____日至_____年_____月_____日)，期满后协议无异议自动延续，有一方提出终止时，协议期满后终止。

二、代理级别

1、一般代理

- 1.1 可以是个人和公司，具有软件销售维护能力。
- 1.2 愿意做代理的个人和公司，只需向我公司提出代理申请，并提供详细介绍资料和联系方式，即可成为一般代理商。
- 1.3 可以签代理协议，也可以不签代理协议;代理商可以获取代理证书;个人代理商可以获取我公司授权的法人委托书。
- 1.4 享有一般代理商的价格优惠。

1.5 我方提供软件试用光盘和宣传资料，代理商应缴纳相应的资料费和邮资费。

1.6 如果能够实现月销售10套软件的业绩，本月的代理软件可以享受总代理的价格优惠。

1.7 如果在该代理地区有公司申请总代理，甲方有权终止代理协议;但如果乙方此时也申请总代理，甲方应优先满足乙方的申请。

1.8 款到发货。

2、地市级总代理

2.1 必须是与电脑相关的公司，并具有相应的软件销售维护能力。
代理商应提供详细的介绍资料和联系方式。

2.2 必须签订代理协议;代理商可以获取代理证书。

2.3 享有总代理商的价格优惠，独家享有在代理地区的经营权。

2.4 必须先按售价购买代理软件至少1套，如果今后确实未能卖出去，可以按代理价格退货，退货的同时终止代理关系。

2.5 刚开始代理的2个月内，应达到3套软件的销售业绩。从开始代理的第3个月起，应达到每月3套软件的销售业绩。

2.6 如实现了超过3套软件的月销售业绩，则在该月份销售的软件可以享有40%的优惠;如月销售业绩低于3套软件，则在该月份销售的软件按一般代理商的价格计算。

2.7 如果在该代理地区有公司申请总代理，甲方有权终止代理协议;但如果乙方此时也申请总代理，甲方应优先满足乙方的申请。

2.8 款到发货。

3、省级总代理

3.1 必须是与电脑相关的公司，并具有相应的软件销售维护能力。代理商应提供详细的介绍资料和联系方式。

3.2 必须签订代理协议;代理商可以获取代理证书。

3.3 享有总代理商的价格优惠，独家享有在代理地区的经营权。

3.4 必须先按售价购买代理软件至少各2套，如果今后确实未能卖出去，可以按代理价格退货，退货的同时终止代理关系。

3.5 刚开始代理的2个月内，应达到6套软件的销售业绩。从开始代理的第3个月起，每月应达到10套软件的销售业绩。

3.6 如实现了超过10套软件的月销售业绩，则在该月份销售的软件可以享有40%的优惠;如月销售业绩低于10套软件，则在该月份销售的软件按一般代理商的价格计算。

3.7 款到发货。

三、甲方的权利与义务

- 1.甲方有权要求乙方按照合同约定提供合格产品并要求乙方确保所提供产品知识产权的真实性和完整性;
- 2.甲方应在其授权区域内开展乙方产品的销售与宣传推广工作，按进货要求进货并完成销售指标。负责所发展用户的技术服务并及时以认真负责的态度向客户提供优质的售后服务工作，对于软件本身的bug可以要求乙方第一时间予以解决。
- 3.甲方有责任维护市场稳定、严格遵守乙方的营销价格体系，确保向最终用户的销售价格不低于全国市场统一价格的80%，不得为短期利益进行低价倾销。因促销活动等特殊情况下引起的价格变动应提前得到乙方书面认可。
- 4.甲方应自觉维护乙方权益及品牌形象，不得从事有损乙方及产品形象的行为;积极配合乙方的整体市场推广宣传活动;甲方有权在许可范围内按规定使用乙方品牌进行市场推广与宣传，未经允许不得随意更改乙方产品的标志及文字。
- 5.甲方在代理的周边地区进行的销售业务时，应先向乙方咨询该地区是否有代理商，如该地区已产生代理商，甲方应退出该区域的一切销售活动，不得出现串货现象。如未经咨询就向该区域进行销售业务，视为违约，要立即退出该区域销售活动。同时要对已经发生的业务承担售后服务。

四、乙方的权利与义务

- 1.乙方有权要求甲方自觉保护将乙方产品的自主知识产权，并将产品被侵权或用户意见及时反馈给乙方;软件中显示的公司及其联系方式为甲方的公司及联系方式。
- 2.乙方负责产品技术更新、升级工作。为甲方提供完整产品。(光盘版包含：安装光盘、使用说明书电子版)并为甲方提供部分宣传资料。
- 3.乙方负责用户的授权与管理工作，及时为甲方提供真实的有效的注册文件或者加密狗。乙方负责甲方本身的技术支持工作，对于客户所提出的新功能，应协商解决比如支付一定修改费用。
- 4.乙方负责产品的全国性宣传工作。确保产品有一定的市场知名度。同时有积极宣传和维护甲方声誉的义务。在市场推广期间，乙方在市场价格、促销政策、升级政策等涉及到乙方产品市场推广的相关信息有所变更时，乙方确保及时通知甲方。
- 5.乙方承诺如在甲方代理区域内另有申请成为独家代理商的，同等条件下，首家代理商享有优先权。但独家代理商未完成销售任务，被取消独家代理资格的除外。
- 6.有代理商区域的商家提出申请成为经销商并且符合条件者，代理商可以受理，如果代理商不受理该区经销商，本公司有权以经销商的价格受理。并将区域独家代理商与经销商之间的价格差额

利润转给该区域独家代理商，以保护其在该区的独家代理权益。

7. 乙方在公司网站上对甲方的联系方式做相应宣传。

8. 销售的软件产品品牌使用乙方指定的品牌如技雄等，甲方不可更改软件品牌进行宣传或出售。

五、进货要求与销售指标

1. 二年的软件销售总额必须达到25万元，否则乙方不退还押金。

2. 每季度软件费销售额至少达到3万元以上。

六、价格、结算方式

1. 结算方式为款到发货，甲方所有款项的汇付均以有效方式汇至乙方的银行账户中。

2. 如甲方连续2个季度未完成销售指标，乙方可以就协议的继续履行事项与甲方进行磋商，有权将甲方降级为授权经销商。

附：系统功能

金海马餐饮管理系统(豪华版)

含所有餐饮管理系统的功能(前台收银，后台统计管理，库存管理，无线点菜，后厨打印)

七、违约责任

1. 甲方在合约期间未能履行本协议的部分或全部条款，乙方有权取消授权代理商资格；

2. 没有乙方的许可，甲方不可传播、非法销售此软件；甲方不能组织或指使任何人破解乙方任何软件，更不可销售盗版软件；否则乙方有权取消甲方的代理权和追究甲方的法律责任，并且甲方赔偿乙方20万元整。

3. 如果协议任何一方违反本协议内容，造成对方经济损失的，违约的一方需承担全部损失赔偿责任，并且承担适用法律责任。

八、附则：

本协议一式两份，甲乙各执一份。未尽事宜，或在本合同履行过程中发生争议，若协商不成，提交本合同签约到石家庄人民法院仲裁。

甲方：_____ 乙方：_____有限公司

盖章_____ (签字) 盖章_____ (签字)

电话：_____ 电话：_____

传真：_____ 传真：_____

日期：_____年_____月_____日 日期：_____年_____月_____日

更多 合同范本 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/hetong/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发