软件产品销售代理协议

甲方: 杭州杰创软件有限公司

乙方:

- 第三条 甲方为乙方提供相应的销售培训服务。乙双方紧密配合,共同建立面向的市场 服务体系。
- 第四条 本协议是双方合作的战略框架文件。依据双方各自的资源优势,确定双方的力量投入以及双方的利益分配。
- 第五条 为使甲乙双方合作更加紧密,自协议签订之日起,甲乙双方应定期进行市场及 技术交流。

协议的执行期:从_20____年____月____日到_20___年____月___日止,期限为_____年。

二、甲方的责任、权利、义务

- 第一条 甲方积极开展全国范围内的形象及产品宣传活动,以提升其产品在市场的影响 力,并积极支持乙方在其代理区域内开展市场推广工作。
- 第二条 甲方向乙方提供的质量稳定可靠,并提供必要的技术支持。
- 第三条 因为甲方原因所涉及到的软件升级,甲方有义务为乙方提供免费服务。

- 第四条 甲方有产品价格体系的最终解释权,并有义务第一时间通知乙方本产品价格变化。
- 第五条 甲方保证其提供的产品是合法的,甲方提供的产品若涉及第三方侵权行为,责任由甲方承担;

三、乙方的责任、权利、义务

- 第二条 乙方可获得甲方的互联网在线技术支持和电话技术支持,如有必要还可以派专员到甲方进行专门免费培训或讲座,其它费用自理。
- 第三条 乙方有义务遵守甲方所规定的经销价格体系,不得低价倾销。
- 第四条 乙方未经甲方同意不得修改所代理的软件,或对软件进行解密或复制、反编译、进行非法销售等损害甲方的行为,否则甲方有权立即停止双方合作,并有权向乙方索赔。
- 第五条 在实现实际销售行为后,乙方有责任将客户名称、联系人、联系电话等信息及时反馈给甲方,以便甲方能够顺畅的对用户进行后续服务。避免因为信息缺失 所导致的后续服务不能进行的现象发生。
- 第六条 乙方有义务在与用户签订销售合同前,向用户讲解清楚甲方的售后服务政策。 如果因为没有讲解或讲解不清所造成的纠纷,由乙方承担责任;如果乙方对用 户的承诺超过了甲方的承诺范围,由此造成的责任和损失由乙方承担。
- 第七条 乙方有义务协助甲方为客户做好售后服务。
- 第八条 乙方不得同时经营或代理与甲方在市场上有直接竞争关系的其他厂商的产品。
- 第九条 乙方有义务收集当地用户信息,并及时反馈给甲方。

四、 销售折扣以及支付方式

第一条 销售折扣

销售折扣按一年内销售累计计算:

- 1.累计超过 万以后,原价的80%提货;
- 2.累计超过____ 万以后,原价的70%提货;
- 3.累计超过____ 万以后,原价的60%提货;
- 4.累计超过____ 万以后,原价的50%提货;

第二条 支付方式

乙方需在每次提货前,支付货款;实际支付货款金额按上款所列折扣计算。

五、 不可抗力条款

- 第一条 因战争、地震、洪水、火山爆发、海啸等人力所不能抗拒的因素而违约时,违 约方不承担违约责任,但违约方应尽快通知另一方,商讨是否终止本合同或新 的履约对策和履约方式。
- 第二条 发生不可抗力因素时,未受影响的一方有义务为新的履约方式承担更多的责任。

六、 商业秘密及知识产权

- 第一条 甲乙双方应对其通过工作接触和通过其它渠道得知的有关对方的商业秘密严格 保密,未经对方事先书面同意,不得向客户披露。
- 第二条 除本协议规定之工作所需外,未经对方事先同意,不得擅自使用、复制对方的 商标、标志、商业信息、技术及其它资料。

七、协议的生效、终止及其它

田方。

- 第一条 在合同的执行过程中若发生争议,双方应本着友好合作的原则协商解决,协商不 能解决的可提交当地仲裁委员会或法院申请仲裁;
- 第二条 本协议有效期内,若发生不能按期支付的情形,乙方应按逾期付款金额每日万分 之三的比例向甲方支付违约金,甲方并有权终止本协议。

7方。

- 第三条 本协议自双方签字盖章之日起生效,有效期为 __1年__年。
- 第三条 本协议壹式两份,甲、乙双方各执壹份,具有同等法律效力。

177.	۵,7
授权代表:	授权代表:
地址:	地址:
邮编:	邮编:
电话:	电话:
传真:	传真:
2011 年月日	2011年月日