# 卫生巾产品经销商合同范本(精选7篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-01-15

*卫生巾产品经销商合同范本1一、动漫周边店概况1.本店发属于饰品服务行业，名称为“洛樱动漫天堂”，是个人独资店铺。主要为人们提供扭蛋、模型、食玩、积木人、BJD娃娃(Ball joint Doll球型关节人偶)、景品、可动人型、手办、GK、杂...*

**卫生巾产品经销商合同范本1**

一、动漫周边店概况

1.本店发属于饰品服务行业，名称为“洛樱动漫天堂”，是个人独资店铺。主要为人们提供扭蛋、模型、食玩、积木人、BJD娃娃(Ball joint Doll球型关节人偶)、景品、可动人型、手办、GK、杂志、光碟、手表、抱枕、小挂坠等产品。

2.本店打算开在学校旁，开创期是一家中小档动漫产品店，未来打算逐步发展成为像动漫sky一样大市场。

3.本店需创业资金3万3千元。

二、经营目标

1.由于地理位置处于学校旁，客源相对丰富，但竞争对手还算少，特别是本店刚开业， 想要打开市场，做动漫周边还要注意人们的品牌选择，时刻注意当前动漫周边的走势，在种类上先取胜。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的动漫周边连锁公司，在众多动漫周边店品牌中闯出一片天地，并成动漫周边市场的著名品牌。

三、市场分析

1.客源:本店的目标顾客有:学校学生。

2.竞争对手:根据调查结果得知学校旁比较正规的动漫周边比较少，所以这样对于我们也很有利。

四、经营计划

1. 对开店后的顾客的年龄、收入、性别、职业、消费倾向、地域性、作息规律等因素有个明确的判断。然后依据这些原则开设店铺。

2.首先开业的半年内应该和各种批发商及生产厂家做好沟通，在价格及产品质量方面做到优势;随后配合动漫游戏的进度进行同期宣传，使得周边产业能够与动漫游戏行业本身并驾齐驱;其次，积极和周边开发商合作，沟通产品类型和市场销售定位;做到全部了解产品的生产流程和出厂模式。

3.动漫周边连锁店要充分利用其本身所可利用的任何媒介，加强向消费者的宣传，以激起消费者的消费与购买欲望。尤其是过路人一眼就可以看到的店面，在设计时一定更要吸引人。店铺的店内通道设计，是店铺装潢布置的最基本要件。最为理想的是尽量采取最单纯的做法，不要有过多的回旋环绕。要让顾客能在无意之中，顺路参观完所有的商品。

4. 开业行销：开业前到各大院校进行宣传，形式为卡牌发放，得到卡牌者可以在开业前三天内以8折优惠价格购买产品。到各客流量大的地方发放传单，对象是青少年群体，凭传单首次进店可以享受折优惠。传单有编码，复印无效。开业当天所有进店消费人员均赠送动漫或者游戏主题日历牌一个。(或其他实用小型物品价值不超过5元)

5. 而良好的服务态度，建立起属于自己的顾客群体。

6.可印一些广告传单，以优惠券的形式发放，以达到广告宣传的效果

7. 根据产品的特点，顾客群体，价格定位想好方案。

8. 目标明确，并且一直朝这个方向努力。尽量在品种上做到齐全，让买家有足够的挑选余地。

9. 建立会员制：方法：一次性购买300元商品，或者累计购买600元商品即可成为会员。成为会员后赠送300积分，并从此之后持积分会员卡购买本店商品均折优惠，每实际消费1元人民币得积分1分，积分累计每增加100都有礼品赠送，也可以积累至一定分数得大礼。所有积分累计超过20\_\_\_\_分之后升级为贵宾会员，持积分会员卡购买产品均销售折优惠。

10. 成立俱乐部并定期每月举办活动：

1、俱乐部和学校联合进行，或者和学校已经有的动漫俱乐部进行联手，目的是活动使用场地不需要租金，活动宣传方便快捷，活动影响面广，并有利于和学校进行进一步接触。

2、所有会员均为俱乐部VIP成员，其他只要在本店购买两次以上产品并报名加入即可。或者在学校报名参加及可。

3、地点为学校礼堂或者教室，活动内容以动漫游戏剧情表演、动漫游戏知识问答、游戏升级技巧讲解、游戏攻略讲解、动漫最新资讯报告及游戏大赛、动漫游戏COSPLAY大赛等为主。在全程参加活动者中每期抽一名会员奖，即被抽中者即时成为本店会员，五名8折优惠奖，即被抽中者一周内在本店购买产品均8折优惠，十名卡牌增与奖，即被抽中者当场得游戏动漫周卡牌一套。

11. 店面设计：

1、整体将动漫和游戏分开陈列，全有机玻璃陈列柜台。

2、店内设立休息区，摆放桌椅，陈列多种动漫游戏时尚杂志，可以免费阅读。也可在此DIY手办等。

3、店门面两侧均设立大玻璃橱窗，下1/3部分张贴各种时尚海报，并在靠近门的两边部分分别设两个看板，公布当前最新动漫及游戏周边产品或资讯，特点是最新或者是最吸引人部分。

4、橱窗上半部分分别陈列两大屏幕，左侧是动漫主题，主要播放最新最热门最经典的动奥妙DVD、歌曲及资讯，新闻等;右侧是游戏主题，主要是最新游戏介绍，游戏对打、试玩、比赛，游戏攻略讲解等。

5、橱窗外对应屏幕位置摆放凉棚和桌椅，方便观赏及互动。

12. 在量上，基本保持2万左右的商品在手上，缺货时及时补充，保证不耽误生意。

五、财务估算

启动资产:大约需5万元

设备投资:1.房租5000元。2.门面装修约5000元(包括店面装修和灯箱)3.货架和卖台投进约20\_\_\_\_元4.员工(2名)同一服装需500元5.动漫周边产品2左右万元

月销售额(均匀):最少20000元。占有关内行人士评估，如此一家小型动漫周边店的经营在走上正轨以后，每月销售额最少可达20000元。

每月支出:12200元.房租:最佳选址在青少年较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如学校)，约5000元。

货品本钱:30%左右，约5000元。职员工资:10平方米的小店需要看店员1名，工资计1500元。

水电等杂费:700元设备折旧费:按5年计算，一年左右即可收回投资。

六、核心竞争力

产品种类齐全，花样繁多，涵盖各种国产进口动漫游戏种类，面向大众，

主要吸引喜欢爱好动漫或游戏的群体，更设立精品区，专业销售限量版和珍藏版产品，吸引广大收藏爱好者。

七、项目风险分析及应对措施

风险一、方向把握不当：

这种风险会出现在经营者初期的市场定位上，一旦这个错误三个月内得不到解决，企业只有倒闭。

风险二、进货渠道及沟通：

这种风险会出现在进货渠道过于狭窄，能够导致商品信息闭塞，造成产品种类不全，商品短货的现象，直接影响店面效益。

应采取的措施是积极观察市场状况，时刻掌握前沿的最新信息，及时有效的和生产厂家进行沟通。

风险三、后期流动资金的准备

这种风险应该出现在正常经营两个月之后，由于首批进货量及销售情况难于控制，一旦造成首批大部分的压货，必须有足够的后备流动资金进行周转，否则将造成不能及时补充畅销货，造成恶性循环。

应采取的措施：有首批压货的心理准备，充足的后续流动资金，并且及时有效的沟通。

**卫生巾产品经销商合同范本2**

一、盈利情况分析

所需资金：10万元

开业成本：5万元

营业面积：50-80平方米

员工工资：6-10人，5000元左右

流动资金：2万元

月盈利：2万元左右

二、市场分析

随着人们生活水平的不断提高，人们对居室要求已不仅仅局限于居住，更要求美观舒适，特别是搬入新居之后，往往要对居室加以改造和装饰。一般人由于受各种条件及审美观的限制，对居室的装潢往往缺少独特的眼光。因此，往往求助于专门的装修公司。

我国的家装业是一个利润较大的行业。我国的住宅建设，特别是城镇住宅建设，经历了近20年的连续增长之后，已颇具规模。随着人们生活水平的提高和住房制度改革的推进，居住消费占总消费的比重迅速提高，人们越来越关注居住环境的改善。我国的家居装饰业应运而生，\_\_年来发展很快。

家装潜力巨大。据统计，这几年全国家居装饰业的总产值为1200亿元，是20世纪90年代的40倍，年均递增45%，大体上每两年翻一番，相当于全国城镇住宅年投资总额的30%。有一种大胆的估计：家居装饰在未来两三年内将达到\_\_亿到3000亿元，即相当于住宅投资总额的一半左右。这不是虚张声势或盲目乐观。

家装公司是从1998年发展起来的，发展到今天已有较大的进步，该行业也成为社会上一个较热门的行业。人们都想给自己营造一个安逸舒适的空间，对居室环境的要求也越来越高。近年来房产开发商开发出大量的户型，也为家装行业的发展带来广大的空间和无限的商机。据专家分析，家装市场在未来几年内仍有较大的发展潜力。

三、地址选择

家庭装修公司的理想选址一般在新建成的居民住宅区、建材市场或大型居住区的聚集地。

四、特色门面设计

家庭装潢公司与其他行业不同，格外重视公司的“门面”，它不仅仅从一个侧面展示了企业的形象，也在消然地输出一种理念。对于正在选择装潢公司的人来说，装潢公司的“门面”可作为一种很好的“参照物”，下面提供几种样式供参考。

1、追求“后现代主义”

“后现代主义”将设计突出地表现出来，传达的是一种设计理念。因此，在装修的时候保留空间功能的完整，而不必做过多的修饰。比如墙面的处理，铆钉都裸露在外，只是用色彩来重现建筑的美;不规则的几何形体错落有致，金属得到了设计师的偏爱，这些都表现出了“后现代主义”的理念。

2、向往简约“古典主义”

装潢公司总是喜欢突出自身的个性，通过装饰好自己的门面向顾客展示自己对设计的独到见解及敬业精神。简约的“古典主义”使设计风格显得高雅，如果能再配上周边的环境，将会使整体设计更具风雅。

3、返璞归真，沧桑怀旧

在钢筋水泥般的城市住久了，人们便开始向往自然的风光，追忆沧桑岁月，斑驳的砖墙，苍老的木柱木螺，凹凸不平的松木地板，落地的大铁门锈迹斑斑，上面是一排排赤裸的铆钉，开启时吱吱呀呀地响，仿佛是历史的脚步。这样的设计正迎合了那种饱经沧桑岁月人的一种心理。

4、艺术与商业的完美结合

这种设计容易给人一种年轻、严谨、现代化的印象。使用尽可能少的元素组合成针对性最强、包容性最大的空间，以传达给观者严谨的专业能力与平和的感受，以达到艺术与商业的完美结合，这是众多年轻人的追求。顶面和柱体的白色、墙与地的灰色以及门面外灯箱的黑白用色，是个性的张扬;开敞式的、便于各部门之间文件的交流布局，又兼顾了商业空间的共性。这是艺术与商业完美结合的现代化特征。设计的精髓却始终不能丢，越是做得“少”了，越需要精细地推敲。

五、房间特色设计

每一个房间的装饰都有自己独特的地方，但这独特之处又有一定的规律性和时代性，把所有这些精华部分提炼出来，在室内各处墙面造型及家具造型的表现形式，称之为室内装饰风格。

下列几个设计思路，可供读者参考：

(1)结构贯通出空间;

(2)色彩融合出气氛;

(3)材料交合出品位;

(4)造型融合出旋律。

在进行墙体装修时，可将一些实用性强、色彩风格与墙面协调统一，例如：门厅中的鞋柜;厨房卫生间的壁柜、吊柜;客厅卧室的角柜等。在面积较大但高度不够的客厅里，一般可舍弃美丽的吊灯，在天花板设计时放置一个圆形、椭圆形或方形、六角、八角的灯池(2平方米或5平方米)，将射灯藏于灯池周边内，这样天花板即成了灯的一部分，在浑然一体中扩大了客厅的视觉高度。

对于那些有偏爱的，可根据其爱好设计相应的风格，将一切巧妙运用起来，以达到色彩的整体性。既能表现出气氛，又能得到空间扩大的效果。

有些房间为平面直角，而家具却是一些曲面、曲线，显得不太协调，这样就要对房间进行处理，如拱形的屋顶、拱形的门楣等;以高低错落的板块来装修天花板，内设照明灯，表现空间之美;有人喜欢板面造型，对墙体的装修用板块的形式来打造高大肃穆的效果;以二三级台阶来营造登堂入室的大家之气;在家具的选择上可选用两种颜色板块组合而成的新潮家具。这其中便蕴含了一种旋律美。

六、经营建议

1、签订一份公平的合同

在双方协调一致的基础上，签订一份公平又详细的合同，是十分有必要的。有的客户不认真审核合同轻率签字，到后来遇到纠纷往往是很平常的事情。然而，装修公司由于制作合同不严密、不详尽，自食其果的非常多。

2、制作一份详细的报价表

这是装修中的主要程序之一。报价表要力求详尽，包括所有的承包项目、单价、单位及金额，还应标明哪些材料是装修公司购买，哪些是客户自购，大致灯具、洁具、空调，小至拉手、门锁都要囊括在内。有了这样一份详尽的报价表，就会减少许多不必要的麻烦。一份详细的报价表的重要性是不言而喻的，它能够与合同相提并论。

3、在施工过程中，同客户相处要融洽，要尽量尊重客户的意见

某些装饰公司在签合同前后往往言行不一、两副嘴脸。丝毫不尊重客户合理的意见及要求。当客户要求修改图纸时，甚至对客户出言不逊，大谈设计风格等专业术语，搞得客户非常难堪，当施工中出现错误时强词狡辩等。这些现象是必须避免的。装修公司既要虚心听取客户的意见，又要勇于承认并改正自身存在的缺点与错误，并做到及时向客户说明，与客户之间建立一种和谐融洽的关系。

4、进一步扩大透明度

做事情增加透明度，有了问题坦诚向客户说明，这样便会增强客户对你的信任感。那些认为“无商不奸”的人是挣不到钱的，许多客户会对你“望风而逃”。

**卫生巾产品经销商合同范本3**

一、企业概况

主要经营范围:

工业化中餐(包括各类北绿冻干食品、速食营养粥、盖浇饭、速食菜、即食素食及蓝梅饮料等)

企业类型:新型产业

生产制造 零售 批发 服务 农业

新型产业 传统产业 其他

以往的相关经验(包括时间):

1985—1995天津市电表厂技术工人

1995—1997纸业公司会计

1997-20\_\_\_\_餐厅会计

20\_\_\_\_—20\_\_\_\_娱乐中心会计

20\_\_\_\_—20\_\_\_\_健康中心会计

20\_\_\_\_—20\_\_\_\_食品销售部会计

20\_\_\_\_至今筹办吉祥三宝店

教育背景，所学习的相关课程(包括时间):

1983—1985天津市电表厂技校电子仪表

1994天津市河西职大会计证培训

三、市场评估

目标顾客描述:时尚人群、写字楼办公人员、企事业人员、老师、学生、医护人员、病人等。

市场容量或本企业预计市场占有率:本店坐落内环线，交通便利，周围有高层写字楼、音乐学院等。根据报道，快餐业二○○五年要营业额达20\_\_\_\_亿元，单是方便面就达230亿元，就按1%计也可达2亿元的市场容量，预计市场占有率可达20%。

市场容量的变化趋势:随着人们对食品安全越来越重视以及营养快餐的进一步了解，而我们品牌及产品知名度会越越来越高，价格合理，市场份额会明显增加。创业计划书范本。

竞争对手的主要优势:

1、资金雄厚，经常促销

2、进入市场较早，品种多

3、宣传力度大

4、管理完善

竞争对手的主要劣势:

1、价格高

2、多数缺少营养，很少是绿色有机食品

3、开办费高、经营面积大

4、设备多、人力多

本企业相对于竞争对手的主要优势:

1、价格适中

2、绿色有机食品

3、无厨房、无炊烟、无大厨、无需工点业唯一可以开在写字楼中的快餐厅

4、投入费用低，易于操作

5、采用全新的复合式会员制加盟连锁方式

本企业相对于竞争对手的主要劣势:

1、资金少

2、进入市场晚

3、宣传力度须加强

4、管理须更加完善

四、市场营销计划

1、产品

产品或服务主要特征

麻辣烫绿色有机食品，开水一泡即食

多款营养粥绿色有机食品，开水一泡、一焖即食

多款菜绿色有机食品，微波炉加温即食

多款素食菜开袋即食

2、价格(略)

(1)选址细节:

地址:妇女创业中心平房

面积(平方米):54

租金或建筑成本:1300元/月

(2)选择该地址的主要原因:坐落内环线，交通便利，旁边有高层写字楼、音乐学院等，便于店堂消费和外卖送餐

(3)销售方式(选择一项并打):

将把产品或服务销售或提供给: 最终消费者 零售商 批发商

(4)选择该销售方式的原因:利于做大做强、效益最大化

五、企业组织结构

企业将登记注册成:

个体工商户 有限责任公司

个人独资企业 其他

合伙企业

拟议的企业名称:吉祥三宝你的店

企业的员工(请附企业组织结构图和员工工作描述数):

职务月薪

业主或经理丁\_\_\_\_1000元

员工三人700元

企业将获得的营业执照、许可证:个体工商户、卫生许可证

享受国家优惠政策，免征行政事业费用1000元

六、财务规划(略)

世界创业实验室预祝各位想创业的朋友创业成功!

**卫生巾产品经销商合同范本4**

一、市场分析

美甲行业蕴涵巨大的利润空间，据专业调查机构报告显示，我国美甲市场每年以300%左右的增长率迅猛发展。我国具有庞大的消费人群。美甲行业是公认的高利润、高回报的行业，已成为最具前景的投资项目。

面对这样一个巨大的女性消费市场，各行各业的投资者都在摩拳擦掌准备进入或已经跨入，但是单纯依暴利和投机经营的初级模式已不可行。专业，诚心，超值，未来的美甲行业经营发展将以品牌化，专业化和规模化为主流方向。

美甲店铺经营定位将呈现以下的几种形式：实力雄厚的品牌经营、产品公司的美甲服务示范店、整合美甲服务的综合美甲店铺、个人品牌命名的信誉店。

新市场营销法则

助推企业成长-电子商务营销-食品餐饮营销-建筑房产营销-消费品营销

美甲店铺的定位越准确，越容易被顾客记住。可以提供个人化的超值服务能力是美甲店铺经营的制胜之本!

二、现有美甲店与消费者的概况

⒈消费者在选择美甲店铺的时候一般会注意这样几点：

(1)美甲店铺的专业水平;

(2)美甲店铺的服务水平;

(3)美甲店铺的环境;

(4)美甲店铺的美甲师的能力和名气;

⒉消费者对美甲店铺有这样几个要求：

(1)希望美甲店铺在专业技术方面有所提升;

(2)希望美甲店铺的服务环境有所改善;

(3)大多数人希望美甲店铺提升美甲师服务水平;

(4)希望美甲店铺提升美甲师整体素质;

(5)部分顾客希望美甲店铺可以改善服务种类

(6)超过百分之六十的顾客对美甲师的服务和整体素质不满，希望得到改善。

⒊顾客选择美甲店铺的途径;

(1)通过自己的详细了解和亲身体验而接受的人数占大多数;

(2)通过美甲师的介绍而接受的占一部分;

(3)通过朋友介绍而接受的又占一部分;

(4)还有的是通过广告慕名而来。

绝大数的顾客认为美甲师的服务水平一般，这就给我们行业提出了一个挑战;谁能够让大多数的顾客满意，谁就有机会拥有着巨大的市场。

在这个行业中，美甲师人员流动性较强。好的店铺应在人员培训上多下工夫，同时也有自己的方法留住那些优秀的美甲师。了解员工心中的理想选择是什么，需要怎么样去解决现实存在的最根本问题。

三、地址分析

主要选择靠近市中心、办公楼集中区域，内部设置应做到淡雅脱俗，有品位，面积约10~90平米足够.

门市房租金比较昂贵，越来越高。如果首期投资不想那么多，可选择在美甲店比较集中，商场附近，商场内，名牌小区门口，大学附近。有停车位最好。店面租金选择在月租500~20000左右便可。租金再高美甲利润虽大但是去掉这些开销基本持平了就。包括工商、税务、水费、电费、员工开资、电梯楼又包括电梯费、物业费等收费项目。

四、开店投入

预估为10万元左右。

包含：

各种认证许可-2万

装修-2万

仪器产品-3万

房租：500~5000/月流动等各种费用资金

(注：凭个人想法以及实力可做更大投资。以上为商场店和中(小)型门市店)

五、受欢迎的美甲店铺服务方式

(1)在美甲店铺中，美甲师与美甲师助理的技术和服务要与顾客的需求有很好的配合。每一位美甲师都要很清楚自己的工作并能够很好的完成它。

(2)美甲师可以准确的抓住顾客的需求，并建立起顾客对自己的信任，从而使客户相信这是一家专业的美甲店铺。

(3)每一位美甲师都应该做到：她为顾客所提供的服务是顾客所需要的，并且是对顾客有利的，而不是认为自己是在欺骗顾客的钱财。

(4)美甲师要学会与顾客的有效的沟通，在学会有效沟通技巧的同时，也要学会换位思考，站在顾客的角度来领会顾客的需求，从而真正的满足顾客的需求。

(5)美甲师与顾客之间应该保持一种信任与信服的关系。美甲师对客户展露的亲情和热情只能让顾客产生信任，其实，这也是种敬业的态度，大部分的美甲师是可以做到这一点的。

(6)提高我们的专业性，让客人为我们的专业而买单。

(7)美甲店铺要有一个准确的而独特的经营定位，这样才可以使企业在竞争中立于不败。

六、项目未来

随着本行业的发展，美甲将成为美容行业中的一大分支。随着店铺发展，可向分店及连锁方式发展，前景广阔。

**卫生巾产品经销商合同范本5**

(1)咖啡消费市场发展迅速，已经成为城市消费一大潮流，市场前期培育已经结束。雀巢、麦斯威尔、哥伦比亚等国际咖啡公司纷纷在中国设立分公司或工厂，根据一项在12个内陆城市的调查，32%的城市居民喝咖啡。过去一年内喝过速溶咖啡的人口比例在30%以上的地区除了上海之外，还有昆明、厦门、杭州和天津。

(2)咖啡消费品位越来越高，文化的魅力就是市场的魅力。单纯速溶咖啡己远远不能满足要求了，消费者开始认知咖啡的品牌、风格和知道如何享受咖啡带来的乐趣。

(3)教育水准、家庭月收入和饮用咖啡的频率相关。意味着咖啡这种西方传入的饮料在中国大陆是一种象征优势阶层的生活方式。

3、竞争分析

(1)与强势品牌店的间接竞争。

目前各大城市中星巴克(StarbucksCoffee),以及来自中国台湾的老树咖啡、两岸咖啡等等都在平分秋色。

(2)直接竞争对手。小型咖啡厅受众人群向对较小，方圆1公里以内没有其他咖啡厅是必要因素。

(3)营销规划

利用加盟店品牌和资源优势，迅速建立比利时皇家的知名度、美誉度，稳固住老客源。

四、推广计划

(1)宣传

针对高档小区内的居民，可在附近购物场所的停车场内，向有车族派送精美广告单页(DM)和小礼品，单页也可做成优惠券形式。

(2)事件营销

①学生派对、读书活动。联系加盟区域几个重要高校的学生会组织，举行一些沙龙派对、读书活动，照样有利于提升品位，吸引学生和年轻人消费。

②时机成熟的时候，也可以举办一个以“咖啡和生活”为主题的征文活动。

(3)服务营销

①建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如折。一方面，这可以给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。特别是如果消费者和别人在一起，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、小姐，他们会觉得很受尊重。

②个性化服务。

在桌上放一些宣传品，内容是关于咖啡的知识、故事等，一方面可以提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

为多位一起来的消费者配备专门的讲解人员。如果他们感兴趣，可以向他们介绍各种咖啡的名称、来历等相关知识。也可以让其参与咖啡的制作过程。

**卫生巾产品经销商合同范本6**

一、加盟条件：

1、在当地具有独立法人资格，具有一定市场开拓与管理能力;

3、首期提货要求

说明：

1、为了确保产品在区域市场能够尽快上市，经销商在《授权经销合同》签订后一周内，必须交纳合同履行担保金3-5万(在首批进货时返还)

2、市场可行性调研结束后，经销商必须立即首批货款汇至我方指定账户。

二、管理模式

1、公司直接对总经销进行管理，并协助总经销商开发分销商。

2、公司对经销商开发可采取“区域分品种独家经销制”，即公司对经销双方商定品种经销商在约定区域和渠道内只发展一名。

3、公司将协助区域总经销商开拓市场：在总经销商经营区域，派驻业务代表，协助经销商开拓市场。

4、区域总经销必须在其所在区域深度开发市场，使经销产品基本覆盖应进入零售终端，公司将协助区域总经销商对分销商及零售终端进行培训管理。

三、广告支持

2、以终端生动化展示(pop海报、\_\_展架等)，为主要推广手段，辅以电视广告，节假日免费品尝，完成【君龙葡萄酒】文化深度传播。

四、促销政策

1、逢重大节日，根据市场情况，公司对各级经销商举行有利于销售促销活动;

2、经销商可主动拿出促销活动方案向公司申请，经公司批准后可实施，并由公司和经销商按比例共同承担活动费用。

五、价格操作：

1、各地经销商进货价格为统一到底价;

2、对分销价格实行建议价，但经销商可根据实际情况适当调整。

六、奖励制度

经销商销售管理奖励政策由公司有关管理部门评审，于年终公布并兑现奖励。其中特别优秀者还将获得由公司奖励港澳免费游或其它惊喜奖励。

七、经销商返利政策：

1、无论经销商级别，严格按照公司统一制定返利体系执行。

2、首批提货配发相应品种5%酒作为品尝酒。

3、完成年度销售任务(以现金到帐为准)，高档产品按照5%返利，中档产品按照3%返利，低档产品按照1%返利在第二个销售年度第一个月以现金形式返还;

八、其他事项

1、经销商在经营过程中，发现某些产品确实不适合当地销售，包装完好并未拆封产品，可退回公司，调换等值适销产品。

2、经销商在合同未到期而终止合同，公司按原价收回包装完好并未拆封所有本公司产品，同时收回所有奖励，退货产生费用由经销商负责。

3、我们将根据加盟商业务需要为加盟商委派专职业务经理，协助加盟商开拓批发业务和针对企事业单位特色团购业务。我们将定期对加盟商业务经理进行业务知识培训。确保批发业务和特色团购业务能够顺利开展。(人数根据加盟商销量情况确定)并承担业务经理人员工资。

**卫生巾产品经销商合同范本7**

一、项目计划书摘要

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜?

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜?

你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉?

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房多台灶，加几个别具一格的包厢，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。

因为本计划项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时被模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排;内部管理主要是为大学生自助厨房营造自由、洁净的气氛。快来大学生自助厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧!

二、公司简介

1、性质：DIY自助厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生自助厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和多个就餐包厢。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，多套切菜工具，和两个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和油烟机;有四个包厢其中三间是一张大桌子、八把椅子剩下的一间是榻榻米供大家休息，另每个包厢配备电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目策划书服务内容：大学生们在本店购买自己喜欢的菜来到大学生自助厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(13:00-16:00)之间大概可以烹饪4组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

4、项目策划书目的：大学生自助厨房的产生深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生自助厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生自助厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生自助厨房。

三、组织人员管理制度

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(20-30人)：如某班同学聚会，各地老乡会聚会、或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模(10-20人)：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模(1-10人)：随时安排厨灶但须提前预定，我们帮助准备菜品。

2、在大学生自助厨房里，仅需雇佣贫困生来打扫收拾大学生自助厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的(10-20人)也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和“大学生自助厨房”的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生自助厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生自助厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生自助厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生自助厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

四、市场分析

1、市场营销

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！