# 2024年火锅店销售合同(七篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-11-22

*火锅店销售合同一（一）调查目标总目标：通过深入细致的调查浙师大各代表性学生样本的北门餐饮消费结构现状、需求特点、顾客满意度等，以及走访现有经营商家，了解日常经营问题、顾客消费偏好、竞争状况等，综合分析浙师大北门餐饮业市场的总体格局与需求趋势...*

**火锅店销售合同一**

（一）调查目标

总目标：通过深入细致的调查浙师大各代表性学生样本的北门餐饮消费结构现状、需求特点、顾客满意度等，以及走访现有经营商家，了解日常经营问题、顾客消费偏好、竞争状况等，综合分析浙师大北门餐饮业市场的总体格局与需求趋势，为之后经营一家小资再现主题餐厅制定全力开拓市场的营销战略与策略提供信息支持。

分目标：

1．全面搜索北门餐饮业消费需求现状

2．开展全校各代表性的学生消费者对北门餐饮业的满意度的调查

3．适量走访食堂经理和北门现有经营商家了解经营现状和需解决的问题

4．分析北门餐饮市场营销现状及需解决的问题

5．为小资再现主题餐厅开拓北门市场找出如何符合消费者认知利益的结合点，提出初步的营销建议

（二）调查对象及形式

根据对浙师大餐饮经济的总体分析及对北门餐饮业的整体把握，结合小资再现主题餐厅的经营战略和品牌特点，本次调查以在校大学生及经营商家为重点调查对象，以消费者需求现状与趋势为重点调查方向。采取区域分组调查的形式，集中3天左右的时间进行顾客深度调研和市场扫描及分析，调查方式以问卷调查为主，访问调查及市场观察为辅，间或幽灵实验调查，并收集相关经济与市场的第二手资料进行统计分析。

调查对象抽样：

1) 在校大学生消费者 抽取样本150个，抽取不同学院、不同专业、不同年级、不同收入、不同口味偏好的代表性样本。

2) 校食堂工作人员 抽取样本20个，其中食堂经历、采购人员、厨师、一般工作人员各分配一定的数量。

3) 北门现有经营商家 抽取样本20个，其中传统中式餐馆、快餐店、奶茶咖啡吧、特色小吃店、火锅店、糕点店等各占一定比例。

**火锅店销售合同二**

一、 背景：

第一，学生人数多，用餐时间比较一致，学校食堂同时容纳就餐人数有限，造成就餐拥挤，排队等候时间较长等一系列问题。

第二，食堂开放时间有限，不能满足广大学生由于特殊原因造成的推迟就餐的要求。

第三，校外饭店纷纷推出外卖服务，越来越受到广大学生的青睐。

二、 调查目的：

通过本次调查，了解以下主要内容，达到以下目的：

(一) 了解外卖在大学生心中的需求程度，消费观点及习惯;

(二) 把握校外饭店外卖服务的常规宣传方式与促销方式;

(三) 分析大学生消费者对外卖的消费行为与消费特点;

(四) 统计资料，预测外卖市场容量及潜力。

三、 调查内容：

(一) 外卖市场环境调查

1、外卖市场的容量及发展潜力;

2、学院不同年级对外卖的消费状况;

3、学校教学、生活环境对该行业发展的影响。

(二) 消费者调查

1、 消费者的消费心理(偏爱、经济、便利等)

2、 对外卖产品的了解程度(品种、口味、价格等)

3、 消费者的忠诚度

4、 消费者消费能力、消费层次及消费比例的统计

5、 消费者理想的外卖服务描述

(三) 商家调查

1、 主要客户群

2、 广告策略

3、 商家对现有外卖服务的描述

四、 调研对象及抽样方法

调研对象：湖南人文科技学院全体学生，提供外卖服务的校外饭店。

抽样方法：为确保样品的代表性、合理性及样本的精确程度，同时考虑到时间、人力、物力及消费者的经济状况等因素，调查是采用重点调查以及分层随机抽样的方法。

五、 调查员的要求及组成人员

(一)人员要求

1、 仪表端正、大方。

2、 举止谈吐得体，态度亲切、热情。

3、 具有认真负责、积极的工作精神。

4、 访员要把握谈话气氛的能力。

(二)人员

唐叶梅、晏兰辉、曾艳花

六、 市场调查方法

消费者以问卷调查为主，访谈为辅;对商家以访谈为主，具体实施方法如下：

完成市场调查问卷的设计与制作以及调查人员的安排等相关工作后，就可以开展具体的问卷调查了。把调查问卷平均分发到各调查人员手中，最好选在就餐时间后，学生比较空闲的时候。由于学生在宿舍中时比较集中，节约时间，便于调查，对于要重点调查的对象所在的宿舍进行走访调查。进入宿舍时要说明来意，以确保被调查者积极参与、得到正确有效的调查结果。调查过程中，调查员应耐心等待，切不可督促。调查员可以在当时收回问卷，也可以第二天收回(这有力于被调查者充分考虑，得出更真实有效的结果)。

在完成市场调查访谈提纲以及访谈人员的安排等相关工作后，就可以开展具体的访谈了。在非就餐时间，对饭店管理者及服务人员进行访谈。

七、 调查规模

预计发放200份调查问卷，访谈20个学生、6个商家。

八、 工作内容、时间及人员安排

(一) 调查策划讨论及其撰写：20xx年4月25 日——20xx年5月5日，集体讨论，曾艳花负责撰写

(二) 设计问卷及访谈提纲：20xx年5月4日——20xx年5月5日，晏兰辉负责，其他人员辅助

(三) 发放问卷：20xx年5月9日——20xx年5月11日，全体参与，唐叶梅负责

(四) 访谈：20xx年5月14日，全体参与，晏兰辉负责

(五) 统计问卷、总结访谈：20xx年5月15日——20xx年5月20日，全体参与，曾艳花负责

(六) 撰写调查报告：20xx年5月21日——20xx年5月25日，集体讨论，唐叶梅负责撰写

九、 经费预算

打印费：策划书 1元

问卷 30元

访谈提纲 元

调查报告 1元

合计： 元

十、附录：

调查问卷

访谈提纲

**火锅店销售合同三**

一、调查方案

(一)调查目的：通过了解大学生手机使用情况，为手机销售商和手机制造商提供参考，同时为大学生对手机消费市场的开发提供一定的参考。

(二)调查对象：在校生

(三)调查程序：

1、设计调查问卷，明确调查方向和内容;

(1)根据样本的购买场所、价格及牌子、月消费分布状况的均值、方差等分布的数字特征，推断大学生总体手机月消费分布的相应参数;

(2)根据各个同学对手机功能的不同要求，对手机市场进行分析;

二、问卷设计

大学生手机使用情况调查问卷

三、数据分析

根据以上整理的数据，我进行数据分析，得出结论：学生手机市场是个很广阔的具有巨大发展潜力的市场。

(一)根据学生手机市场份额分析

(二)学生消费群的普遍特点

作为学生我对这个群体做了一些了解，对于我们共同的特点进行分析，得出手机市场应该针对不同学生群体开发产品或进行针对性的营销手段，才能够抢占市场。下面我们就来对学生群体的特点来进行分析：

1、学生消费群的普遍特点：

1)没有经济收入;

2)追逐时尚、崇尚个性化的独特风格和注重个性张扬;

4)学生基本以集体生活为主，相互间信息交流很快易受同学、朋友的影响。

5)品牌意识强烈，喜爱产品;

(三)学生消费者购买手机的准则和特点

通过调查大学生购买手机主要考虑因素是时尚个性化款式、功能、价格、品牌等，这也成为学生购买手机的四个基本准则。在调查中表明，大学生选择手机时最看重的是手机的外观设计，如形状、大小、厚薄、材料、颜色等，占65%;但大学生也并非一味追求外表漂亮，“”也很重要，所以手机功能也占有一席之位，占50%;其次看重的是价格，而较少看重的是品牌，看来现在的大学生还是比较看重实际的。

**火锅店销售合同四**

甲方：

乙方：

为了完善家具品牌推广机制更好地规范市场运转，本着平等互利，精诚合作的原则，共同开拓市场，经双方友好协商签订合同如下：

一、经营许可

1、甲方同意乙方在设立公司品牌松本家具产品代理。

二、双方权力

1、甲方保证乙方在合同规定期内享有续约权。

2、乙方自主经营，享有该产品在规定地区宣传、推广及销售以，但因乙方原因引起的任何纠纷，甲方不承担责任。

3、乙方不得经营仿制甲方产品，不得将结算单、合同及附件等非宣传用品泄露给任何第三方。

三、货物交接

1、乙方订货及货物变更，一切以书面形式(传真)通知甲方，并要求甲方相关责任人签字确认回传乙方才有效。

2、乙方定做产品需预付货款，且必须按双方协定的时间和价格提货，如果乙方因故取消该产品，乙方应承担甲方相关损失。

3、乙方应自行承担货物运输安全责任及所有运输的相关费用。

四、销售数量

1、乙方为地区总代理必须每月提货货万元方可认定为地区总代理。年累计超过万元，超出部分可增加返点的百分之。

2、货款计算按实际交付给甲方财务结算。

五、货款结算

1、乙方货款需按甲方指定账号汇入，公司一律，如因款未到而造成相关损失，有乙方自行承担，如乙方拖欠货款，甲方有权取消合同并追究损失。

2、甲方所有产品结算价格均为徐州交货价，以合同签订的甲方提供报价表为准(不含运输费、保险、税费等其他费用)。

六、质量保证与售后服务

1、甲方保证出货产品质量稳定、新颖、受市场欢迎、具有竞争力。

2、甲方产品因质量问题免费保修12个月，如出现质量问题，甲方应在10天内给予解决到位。超出保修期或非属甲方原因，乙方必须支付相关维修费用。

3、乙方收到甲方货物必须及时检验，如有疑问须以书面形式传真给甲方，并由甲方相关责任人签字回传后方有效。

七、合作(合同)期限

1、本合同自双方签字之日生效，有效期为即从年 年 月 日止，本合同签订后，乙方在30天内(除去假日)不发生业务，本合同自行解除，乙方必须承担甲方造成的相关损失。

2、本合同未尽事宜，双方另签合同附件，附件由双方代表签字确认后具有同等的法律效力。

3、在履行合同期间，双方如有纠纷，应友好协商解决，协商不成，应提交甲方所在地司法部门解决。

4、甲乙双方任何一方违约须赔付对方币

5、本合同一式两份，甲乙双方各持一份。

甲方(公章)：五

代理商(以下简称为乙方)：

为了更好的完善“奥腾名门”家具品牌的市场推广和规范运作，本着平等互利、精诚合作的原则，共同开拓市场，经双方友好协商签订合同如下：

一、经营许可

1、甲方同意乙方在代理销售“奥腾名门”品牌家具产品。

2、品牌家具。

3、未经甲方许可，乙方在上述地区不得经营销售除品牌家具之外的同类家具产品。

4、甲方应为乙方指定之店铺提供双方预先商议好的装饰牌，提供宣传单页等资料，并给予乙方人员方面的培训和技术上的支持。

二、双方权力

1、甲方保证乙方在合同规定的经营地域和期限内享有品牌家具经营销售权并拥有优先续约权，甲乙双方应当在本合同到期之前的一个月内完成续约。

2、乙方自主经营，享有该产品在规定地区宣传、推广及销售的权力，但因乙方原因引起的纠纷，甲方不承担责任。

3、乙方不得经营仿制甲方产品，侵害甲方权益。双方不得将结算单、合同、图纸、技术参数及具体营销方案等非宣传用品泄露给任何第三方，否则，由此造成的经济损失由责任方承担。

三、结算价、保证金及提货额

1、甲方承诺给乙方的结算价格是：同款首套产品以出厂价的进行结算;同款第二套及以后产品以出厂价的90%进行结算;产品具体报价以甲方全国统一报价单为准，若有价格变动，则甲方应提前15天以书面形式通知乙方。

2、乙方应向甲方支付万元作为履约保证金，在合同期满或经双方同意解约的情况下，甲方应于一个星期之内全额返还乙方保证金。在正常合同期内，若甲方单方面违约，应按照此保证金倍金额赔付给乙方;若乙方单方面违约，则甲方有没收此保证金的权力。

3、自本合同签订之日起，乙方承诺在合同期内每月的提货额应达到万元，货款计算按实际交付给甲方财务结算为准。若乙方连续6个月内没有完成提货额，则甲方有权终止此合同。

四、货物交接

1、乙方订货及货物变更，一切以书面形式(传真)通知甲方，并要求甲方相关责任人签字确认回传乙方才有效。

2、甲方仅负责把货物完整无缺的运送到乙方指定的或相应的当地物流货运部，而乙方将负责货物在当地货运部到乙方仓库的一切费用。

五、货款结算

1、乙方订货时应向甲方支付30%的定金，其余70%的货款应于甲方发货前24小时内按照甲方指定的账号汇入，公司一律，如因款未到而造成相关损失，由乙方自行承担，如乙方拖欠货款，甲方有权取消代理合同并追究损失。

2、甲方所有产品结算价格均为出厂交货价，不含运输费、保险、税费等其他费用。

六、质量保证与售后服务

1、甲方保证出货产品质量稳定、新颖、受市场欢迎、具有竞争力，且在同等条件下甲方应优先给乙方供货。

2、乙方在验收时发现货物少件或跟订单所要求的尺寸颜色不一致，导致影响销售，应在三天内以书面形式传真给甲方，并拍照作证;乙方有义务提供有关证明及照片给甲方，以便甲方及时追踪处理，如乙方没有注明或不履行提供证明义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

3、甲方应向乙方提供符合质量标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，并应在三天内以书面形式传真给甲方，同时提供相关证明，经甲方确认后，甲方应及时作相应处理。但由于在运输途中物流所造成的损毁、损坏由乙方自行要求物流赔偿，如需甲方配合的话，甲方应全力配合。

七、合作(合同)期限及其他事项

1、甲乙双方签订本合同须提供以下证件并作为附件存档：甲乙各自方面营业执照副本复印件并加盖公司公章，法人代表或授权代理人身份证复印件;若乙方签订合同者为自然人，则乙方应提供该自然人的身份证复印件并签名。

2、本合同自双方签字之日生效，有效期为年，即从 年 月 日止，本合同签订后，乙方在30天内(除去假日)不发生业务，本合同自行解除，乙方须承担甲方造成的相关损失。

3、本合同未尽事宜，双方另签合同附件，附件由双方代表签字确认后具有同等的法律效力。

4、在履行合同期间，双方如有纠纷，应友好协商解决，若协商不成，应提交甲方所在地司法机关解决。

5、本合同共五页，如有任何缺失、涂改、篡改均视为无效。

6、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，具有同等的法律效力。

7、双方认为需要约定的其他事项：

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**火锅店销售合同五**

一、调查背景

现代社会，仪表在人们的工作和生活中起着越来越重要的作用。人们对服装的要求与选择不仅与人的心理、年龄、性格有关，还受到其它客观因素的影响，消费者的购买行为受收入水平、地理区域、民族习惯、宗教信仰、文化传统以及社会发展水平等客观条件的影响，并同时与个体的年龄层次、教育程度、审美趣味、消费目的等主观因素密切相关。服饰是人体的艺术，千百年来，人类一直在不断研究着服饰的发展变化，以更加丰富多彩的`衣着来美化自身。

随着消费者消费能力的增加，在其进行服饰购买时已不再单纯考虑产品的基本功能，在达到一定经济收入的前提下为了满意工作需求、心理需求、生活需求以及社交需之求时，会选择购买更能够表现经济实力、自身品味的品牌产品。伴随着信息交流速度更为快捷，品牌消费的消费群体与流行时尚需求的步伐几乎一致。服装消费市场正沿着：需求消费→时髦消费→时尚消费→个性消费，这样一个由低到高的品牌消费需求轨迹进行着变革。

为了了解消费者对服装的消费需求，我们作了此次市场调查，此次调查主要针对纬七商业街的服装店的经营管理问题，采用问卷调查的形式，调查对象主要是在校大学生，希望能从我们的问卷调查中给纬七商业街的服装店提出一些可行的建议，能够更好的满足消费者的消费需求。

二、调查对象构成情况简介

我们调查了芜湖高校园区的65个女生和35个男生。这些大学生大多是90后，正处于张扬个性的时代，追求标新立异，追求名牌，认为名牌服装能为他们带来一种优越感，体现出他们的与众不同。在穿衣方面，往往会花很多心思，希望能穿出自己的风格与品位。当然也有些学生崇尚勤俭节约的优良传统，他们在服装消费上符合一种求实心理，希望买到物美价廉的衣服。

三、调查设计与组织实施

我们小组人员分别到安徽师范大学、皖南医学院、安徽中医药高专、安徽工程大学4所高校对其在校学生进行问卷调查，这4所高校均位于大学城，而纬七商业街正是大学城里大学生的经常光顾之地，所以选了这4所高校。因为此次调查问卷内容比较简洁，答一张问卷不需要太多时间，所以不致像以往问卷调查一样引起学生的反感，他们会愿意花时间完成答卷，尽量与我们合作，这样会降低我们的工作难度。

具体调查地点会选择食堂，教学楼等人流量较大的地方，我们会刻意选择不同年级、不同穿衣类型与风格的学生，避免问卷调查千篇一律、得不出有效信息的弊端，这样的调查结果也会更有代表性，更有可研究性。

四、问卷调查结果统计(略)

五、问卷调查结果分析总结

(一)总述

我们调查了芜湖高校园区的65个女生和35个男生，得到同学们的积极回应，反映了同学们的真实感受，也得到了许多好的建议，并做出如下分析和结论，以及为商家提出一些合理化的建议，更加满足90后大学生对服装的需求，使商家得到更大的利润。

(二)结果分析

1、50%以上的同学月消费在500元到1000元，月消费在1500元以上只占很小的比例，同学们购买衣服大多在换季时或半年买一次衣服且比较看重服装的价格和质量。

2、交通的便利程度、服装店的地理位置、服务人员的工作态度以及举办的打折活动很多同学认为是很重要的。少部分同学对衣服品牌款式、商店装潢衣服摆放及服装店的理位置觉得重要。

(三)问题

1、纬七的服装店的交通不是很便利，服装店的店面比较小，内部装潢缺乏讲究。

2、一些服装店的销售人员服务态度不好，给消费者一种受欺骗和厌恶的感觉。

3、很多店铺里的服装千篇一律，很多款式重复出现。缺乏个性和特色，不能使消费者清楚记得。

4、有一些服装店，服装质量过差，不会形成顾客忠诚度。

(四)我们的可行性建议和意见通过调查问卷及其结果分析，我们小组提出一些建议和意见

1、各服装店应保证其衣服质量，尽量购进一些款式新颖，价格合理而又与众不同的服装。

2、尽量少进价格昂贵的服装，品牌服装店的市场不大，在纬七尽量少经营品牌较大的店。

3、服装店的销售人员态度要友好真诚，帮助消费者介绍，为消费者提供更多可靠的信息。

4、标价清晰，同样的衣服标价一致，不欺瞒消费者。

5、设立的试衣间干净严密，精致方便。

6、服装店的选址要在人流量大的地方。

7、从消费者角度去思考，为服装店的长远利益考虑。

**火锅店销售合同六**

转眼间，20\_\_年已过去，回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自13年4月份开始在增力商贸，这段时间内我一直履行业务职责和义务，在领导带领下积极开展各项业务工作。20\_\_年对于白酒界来讲是个多事之秋，国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激-情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢公司领导对我个人工作能力的信任，在工作上给予我最大的支持，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报领导的信任。

再次是感谢胡忠敏主管在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作

弯路和工作细节失误。

二、不断提高工作状态和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

3、认真、按时、高效地完成领导分配的各项工作

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

2、工作能力的欠缺

综上所述，在20\_\_年的工作有许多不足之处，需要改正、加强、和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取经验和教训，经过一段时间的烦死反省之后，在20\_\_年甚至更长的时间里，我将在个方面有一个新的进步和提高，从而把工作做的更好更细更完善。

**火锅店销售合同七**

甲方：

乙方：

根据《^v^经济合同法》及相关法律法规和甲乙双单位的有关规定，遵循平等、自愿、公平公正、诚实信用的原则，经采购事项签订如下协议：

一、产品名称、规格、单价、数量、金额

二、质量要求技术标准：砂石料严格按照gb/t14684—20\_\_标准组织供货，不合格材料拒收。如因质量不合格，乙方收料人有权拒收，其不合格材料由甲方立即运出乙方现场，造成的损失由甲方承担。

三、交货地点和时间：以乙方电话通知的时间为准，在乙方料场交货(乙方必须提前一天电话通知甲方，甲方接到通知后必须在次日完成货物配备)。

四、运输方式及费用负担：由甲方负责承运，乙方承担费用负担。

五、验收方法及标准：以工地现场实际过磅(方量)为准雨季材料受雨水影响含水率较高，到场数量根据实际情况进行验收按第二条约定的国标验收，数量异议在货到3日内并保持原包装的情况下由乙方书面提出，质量异议在货到5日由乙方书面提出。因质量问题不符合约定，甲方应无条件的退货或按乙方要求换货。

六、结算付款方式及期限：以甲方开据的发货单为凭证结算，每月20日对账，次月15日按月支付80%，每半年度结至半年所供材料的95%，尾款每年度结清，甲方不开据货物和运输发票。

七、违约责任：甲乙双方自本合同签定之日起，自觉履行本合同，违约方将负责承担影响工程进度的一切费用和责任。

八、解决合同纠纷的方式：协商解决，协商不成，可提请有关职能部门进行调解，如调解不成向签约地人民法院提起诉讼。

九、其他约定事项

1、甲方在运输过程中必须严密遮盖防止泼洒对环境造成污染，甲方运送车辆驾乘人员进入施工现场应佩戴安全帽，甲方在乙方工地范围外运输过程中涉及环保、道路维护、交通及运输安全、城管及外部干扰等问题由甲方自行处理。

2、其他未尽事宜，甲乙双方另行协商。

3、本合同经甲乙双方签字盖章后生效。有效期自签定之日起至乙方竣工货款付清为止。

4、本合同一式二份，甲乙双方各执一份。

5、当市场价格发生变动，上、下涨(跌)幅达到5%时，需进行价格调整，双方确定的新价格以补充合同的形式进行签定。

甲方：乙方：

签定时间：

签定地点：

日期：年月日

日期：年月日

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！