# 大润发超市合同范本(共13篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-01-01

*大润发超市合同范本1一、连锁超市项目建设地(一)连锁超市项目建设地地理位置(二)连锁超市项目建设地自然情况(三)连锁超市项目建设地资源情况(四)连锁超市项目建设地经济情况(五)连锁超市项目建设地人口情况二、连锁超市项目土建总规(一)项目厂址...*

**大润发超市合同范本1**

一、连锁超市项目建设地

(一)连锁超市项目建设地地理位置

(二)连锁超市项目建设地自然情况

(三)连锁超市项目建设地资源情况

(四)连锁超市项目建设地经济情况

(五)连锁超市项目建设地人口情况

二、连锁超市项目土建总规

(一)项目厂址及厂房建设

1.厂址

2.厂房建设内容

3.厂房建设造价

(二)土建规划总平面布置图

(三)场内外运输

1.场外运输量及运输方式

2.场内运输量及运输方式

3.场内运输设施及设备

(四)项目土建及配套工程

1.项目占地

2.项目土建及配套工程内容

(五)项目土建及配套工程造价

(六)项目其他辅助工程

1.供水工程

2.供电工程

3.供暖工程

4.通信工程

5.其他

**大润发超市合同范本2**

五：乙方的责任和义务

1、乙方必须经营符合国家卫生许可条件的食品,严禁经营“三无”或霉变食品,如发生中毒或其它食品卫生安全事件,由乙方负全部责任(含刑事、民事、经济赔偿),并终止合同。

2、乙方无条件服从甲方的监督,严格遵守《度假区管理制度》,并在甲方指导下开展营销活动。

3、乙方自行办理工商、税务、卫生等相关部门规定办理的各种证件,其所需费用由乙方自行承担。

4、门店经营价格应与市场价格保持平衡,乙方不得要求甲方保证消费的员工人数。

5、乙方无条件配合甲方迎接上级的一系列安全及食品卫生检查。检查不合格,如罚款等一切责任由乙方承担。

6、乙方负责超市室内及门前的清洁卫生。

7、严禁乙方向员工赊帐,有特殊情况要注明情况并签字,违反一次罚款50元。

8、店铺若要进一步装修,一切费用由乙方负责,承包期满或因乙方的原因中途停止承包的,必须恢复甲方交付时的原样,甲方不承担任何费用。乙方在装修时不得破坏整体建筑结构,也不得自行分割分租转租。否则,甲方有权中止合同,承包金不予退还。

9、员工超市内由乙方添置的其他可移动设施,在承包到期时,由乙方自行处理,甲方概不负责。

10、乙方应自行负责员工超市内的安全保卫工作。

六：风险保证金使用

1、如乙方在经营过程中有违约行为,先由甲方口头提出整改意见,如乙方未及时整改,则由公司出具书面整改意见,每次书面整改意见就乙方违约的具体情节,写明整改要求和处罚决定,并给予100元至500元不等的罚款。罚款在风险保证金中扣除。

2、如罚款之后无明显改进的,或者与甲方管理人员发生冲突的,则甲方有权与乙方中止合同。合同中止后的一切后果由乙方负责。

七：其它相关事宜

1、承包合同一经签订后,乙方的经营就开始自负盈亏,甲方不承担任何责任。

2、乙方如违规,甲方有权提前合同终止,并不返还租金。

3、如果停电,甲方不承担为乙方提供发电的责任。

4、合同期满后,在同等条件下,乙方享有优先续约的权利。

5、此合同一式两份,甲乙双方各持一份。

6、此合同自签订之日起生效,解释权归江西樟树易达旅游发展有限公司所有。

甲方(签章): 乙方(签章):

甲方代表签字: 乙方代表签字:

20 年 月 日 20 年 月 日

连锁超市承包合同范文三

甲方：

乙方：

依据《\_合同法》，双方本着平等自愿、诚实守信、互惠互利的原则，经友好协商，达成以下协议，以资双方共同遵守：

一、项目名称和经营方式：

(一)甲方将校内昕圆超市(食堂一楼北部，面积约90㎡设备和证件齐全)交于乙方自主经营，自负盈亏。

(二)承包时间

承包时间为一学年(即9月1日—7月31日止)。

(三)承包费用为拾玖万元(￥19万元)，风险抵押金贰万元(￥元)。超市货款贰万柒仟元(￥元)，超市刷卡费以营业额的3%计算，一次性缴清。水电费用及其他费用另计。

二、甲方的责任与义务：

(一)甲方向乙方提供布局合理经营场所及配套设施(电脑两台，收银刷卡机3台，货架若干)，便于乙方正常使用和维护。若合同到期后，甲方原物收回，不得损失，否则乙方原价赔偿。若需添置另议。

(二)甲方保证乙方水、电正常供应使用，费用由乙方承担。如有意外，另行及时通知。

(三)甲方依据有关法律、法规对乙方经营所有商品(采购、销售等情况)进行监督和管理。

(四)甲方协助乙方维护正常经营环境。

(五)结算方式：扣除规定费用外，营业款应于每月5号前结清。

三、乙方的责任与义务

(一)乙方按时足额交纳协议规定的费用和其他费用，自觉服从学校和甲方管理和监督，自觉遵守并执行有关法律法规和甲方有关规章制度，一切经营活动以教学为中心，与学校和甲方整体工作部署保持一致。

(二)乙方对从业人员加强教育管理，使之遵守国家法律法规和学校规章制度，并且无违法犯罪前科。

(三)未经许可，乙方不得随意改动经营场布局，水、电线路等，做到三防(防电、防火、防盗)。

(四)乙方必须合法经营，严格执行相关法律法规和甲方规定，否则后果由乙方独立承担。

(五)乙方经营过程中必须做到：

1.商品采购和销售情况原始台账清晰。

2.商品需明码标价。

3.工作人员服务质量要高尚。

4.承诺做到没有三无产品和校方规定禁销商品。

四、合同的其他事项：

(一)合同变更与终止需双方协商达成后进行，单方不得宣布终止。若乙方在经营过程中违反协商规定、发生严重事故或造成不良影响等情况，甲方有权单方终止合同，并追究相关责任。

(二)合同到期后如需再续约，乙方优先考虑;若不再续约，项目物品清点无误后，甲方应如数退还乙方风险押金贰万元(￥元)。

(三)本合同双方必须认真执行，发生争执双方协商解决。本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，未尽事宜另行协商，并以书面形式签订补充协议。

甲方：

乙方：

年 月 日

**大润发超市合同范本3**

市场分析在可行性研究中的重要地位在于，任何一个项目，其生产规模的确定、技术的选择、投资估算甚至厂址的选择，都必须在对市场需求情况有了充分了解以后才能决定。而且市场分析的结果，还可以决定产品的价格、销售收入，最终影响到项目的盈利性和可行性。在可行性研究报告中，要详细研究当前市场现状，以此作为后期决策的依据。

一、连锁超市项目产品市场调查

(一)连锁超市国际市场调查

(二)连锁超市国内市场调查

(三)连锁超市价格调查

(四)连锁超市上游原料市场调查

(五)连锁超市下游消费市场调查

(六)连锁超市市场竞争调查

二、连锁超市市场预测

市场预测是市场调查在时间上和空间上的延续，是利用市场调查所得到的信息资料，根据市场信息资料分析报告的结论，对本未来市场需求量及相关因素所进行的定量与定性的判断与分析。在可行性研究工作中，市场预测的结论是制订产品方案，确定项目建设规模所必须的依据。

(一)连锁超市国际市场预测

(二)连锁超市国内市场预测

(三)连锁超市价格预测

(四)连锁超市上游原料市场预测

(五)连锁超市下游消费市场预测

(六)连锁超市项目发展前景综述

**大润发超市合同范本4**

这一部分主要应说明项目发起的背景、投资的必要性、投资理由及项目开展的支撑性条件等等。

一、连锁超市项目建设背景

(一)国家产业政策鼓励连锁超市行业发展

(二)连锁超市市场前景广阔

二、连锁超市项目建设必要性

(一)进一步推进我国连锁超市行业发展

(二)……

(三)……

三、连锁超市项目建设可行性

(一)经济可行性

(二)政策可行性

(三)技术可行性

(四)模式可行性

(五)组织和人力资源可行性

**大润发超市合同范本5**

连锁超市经理竞聘稿

30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。6

月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。二、对岗位的认识我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的`组织卖场，最大限度地挖掘每平放方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。5、对样机进行专项管理，加快样机周转。6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。三、工作设想如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

**大润发超市合同范本6**

连锁超市开业典礼致辞

为国为民献爱心，造福苍生拔穷根――华夏天冠连锁超市开业典礼会上讲话各位领导、各位来宾： 华夏天冠连锁超市在各级职能部门的亲切关怀、支持与帮助下，经过全体消费股东二个多月的筹划努力，今天终于隆重开业了！ 华夏天冠连锁超市的开业，是华夏天冠在阳光灿烂的春天又开放了一朵奇葩！她是全市消费股东有了传播爱心的基地，在这个基地里广大的消费股东不仅自己可以在这个超市里开心购物，再次消费投资入股，而且还能服务于一切愿意通过消费积累家族财富的广大消费者，从而实现个人价值、经济价值与社会价值的全面提升，为促进和谐社会的全面发展，做出天冠银屏人应有的贡献！ 市天冠银屏超市是广大消费股东的家，也是广大消费者的家，我们将依照总部的“三大理论”为指导，深刻理解“三大理论”的内涵，依法立业，依法执业，做到超市人气和物力兼备，竭诚为广大的消费股东和消费者服务，做到不违法，不害国，不坑民，不断提升我们的责任感！我们要加快吸纳消费股东力度，坚定为广大消费股东和消费者服务的信念，我们不仅要建好地面的传统超市，而且还要建好空中的互联网超市，双关齐下为广大的消费股东和消费者服务，为实现中国式的地面 “沃尔玛”和建成全球最大的\'网上商城作出我们应有的贡献！ 同志们、朋友们，华夏天冠事业是一件创造“天地人和”、“造福、送福、惜福”巨大的历史性工程，这个工程是以新的“三大”经济理论为支柱，是对千百年来商业运营模式的改革与创新，也是商业经济理论的发展与升华，更是补充与丰富人类经济发展史上的壮举！为了实现造福穷人和成就更多渴望成功人的事业，我们愿做这个事业的探路人，千里之行，始于足下，我们任重而道远，我们要克服一切困难力争达到光辉的目标。 让我们团结在银屏超市这个大家庭里，携起手来，共创辉煌的明天！ 谢谢大家！请剪彩庆贺开业！

**大润发超市合同范本7**

各位领导、各位来宾、同志们：

大家中午好！今天是一个吉祥如意的好日子，是我们好友多连锁超市在义丰开业运营的大喜日子，在这激动人心的美好时刻我们相聚在大纵湖国际大酒店。首先，请允许我代表超市全体员工向参加今天超市开业庆典酒会的各位领导、来宾以及一直关心和支持超市发展的社会各界人士表示衷心的感谢，并致以良好的祝愿！

服务永远第一，顾客永远第一，保证满意是我们超市的服务宗旨。今后，我们超市将为义丰老百姓提供丰富多彩、物美价廉的生活用品、新鲜农产品、安全放心食品等等！我们有理由相信，在义丰政府领导和各界人士的支持和关怀下，超市必将会迎来一个又一个美好的明天！我们将努力工作，锐意进取，为义丰的经济社会发展作出我们应有的贡献！

最后，我再次感谢各位领导、各位来宾以及一直支持和关心超市的社会各界人士，并希望大家今后继续支持和光临指导，我们将热情地期待您的到来！

现在，我提议让我们举杯，共同祝愿我们的超市兴旺发达、财源广进！干杯！

**大润发超市合同范本8**

1、除了不可抗力的\'情况发生外，乙方必须在合同规定的时间内完成合同规定的义务，完成国家派购商品鱼的任务（如果有）。

2、乙方养鱼、新放鱼苗、看管鱼塘（或河道、水库、湖面）的费用，均由乙方自理。

3、乙方在捕捞鱼时，严禁使用电鱼、毒鱼、炸鱼等危险办法。

4、乙方在每年捕捞鱼后，应优先完成承包任务。

5、承包期届满，乙方应及时交还甲方提供乙方使用的养护鱼房屋和工具，如有损坏或丢失，乙方应负责修理或赔偿。

6、承包期届满，鱼塘（或河道、水库、湖面）内不到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_规格的小鱼、鱼苗，乙方应无偿交给甲方（或由甲方按双方协议价格购买）。

7、乙方有自主养鱼经营权，甲方不得干涉。乙方完成合同规定的义务后，超额部分全归乙方。

8、乙方抓住偷鱼者送交甲方处理，按每人偷鱼一次罚款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元计算，罚款归乙方。

9、合同期满后，甲方如再行发包，在同等条件下，乙方有优先承包权。

**大润发超市合同范本9**

一、连锁超市项目产品产能规划方案

二、连锁超市项目产品工艺规划方案

(一)工艺设备选型

(二)工艺说明

(三)工艺流程

三、连锁超市项目产品营销规划方案

(一)营销战略规划

(二)营销模式

在商品经济环境中，企业要根据市场情况，制定合格的销售模式，争取扩大市场份额，稳定销售价格，提高产品竞争能力。因此，在可行性研究中，要对市场营销模式进行研究。

1.投资者分成

2.企业自销

3.国家部分收购

4.经销人代销及代销人情况分析

(三)促销策略

**大润发超市合同范本10**

尊敬的领导：

您好！

首先，非常感谢您这X年来对我的信任和关照。由于某些原因，今天我在这里提出辞职申请。

这段时间，我认真回顾了这X年来的工作情况，觉得来公司工作是我的`幸运，我一直非常珍惜这份工作，这期间公司同事们对我的帮助对此我表示诚挚的感谢，也同时对我的离去将给公司带来的不便表示深深的歉意。因为个人情况，不合适在本单位继续工作，所以我决定辞职，请领导批准。

敬礼！

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**大润发超市合同范本11**

连锁超市经理竞聘稿

一、个人简介我叫\*\*，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器基隆店门店经理。6 月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的`认识我竞聘的岗位是国美电器基隆店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平放方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。我认为设立本岗位的目的就是要适应当前的竞争环境，提高我公司运营质量，为一线业务发展做好后台支撑。主要实现以下目标：

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训学习，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

**大润发超市合同范本12**

甲方：

乙方：

依据《\_合同法》，双方本着平等自愿、诚实守信、互惠互利的原则，经友好协商，达成以下协议，以资双方共同遵守：

一、项目名称和经营方式：

(一)甲方将校内昕圆超市(食堂一楼北部，面积约90㎡设备和证件齐全)交于乙方自主经营，自负盈亏。

(二)承包时间

承包时间为一学年(即9月1日—7月31日止)。

(三)承包费用为拾玖万元(￥19万元)，风险抵押金贰万元(￥元)。超市货款贰万柒仟元(￥元)，超市刷卡费以营业额的3%计算，一次性缴清。水电费用及其他费用另计。

二、甲方的责任与义务：

(一)甲方向乙方提供布局合理经营场所及配套设施(电脑两台，收银刷卡机3台，货架若干)，便于乙方正常使用和维护。若合同到期后，甲方原物收回，不得损失，否则乙方原价赔偿。若需添置另议。

(二)甲方保证乙方水、电正常供应使用，费用由乙方承担。如有意外，另行及时通知。

(三)甲方依据有关法律、法规对乙方经营所有商品(采购、销售等情况)进行监督和管理。

(四)甲方协助乙方维护正常经营环境。

(五)结算方式：扣除规定费用外，营业款应于每月5号前结清。

三、乙方的责任与义务

(一)乙方按时足额交纳协议规定的费用和其他费用，自觉服从学校和甲方管理和监督，自觉遵守并执行有关法律法规和甲方有关规章制度，一切经营活动以教学为中心，与学校和甲方整体工作部署保持一致。

(二)乙方对从业人员加强教育管理，使之遵守国家法律法规和学校规章制度，并且无违法犯罪前科。

(三)未经许可，乙方不得随意改动经营场布局，水、电线路等，做到三防(防电、防火、防盗)。

(四)乙方必须合法经营，严格执行相关法律法规和甲方规定，否则后果由乙方独立承担。

(五)乙方经营过程中必须做到：

1.商品采购和销售情况原始台账清晰。

2.商品需明码标价。

3.工作人员服务质量要高尚。

4.承诺做到没有三无产品和校方规定禁销商品。

四、合同的其他事项：

(一)合同变更与终止需双方协商达成后进行，单方不得宣布终止。若乙方在经营过程中违反协商规定、发生严重事故或造成不良影响等情况，甲方有权单方终止合同，并追究相关责任。

(二)合同到期后如需再续约，乙方优先考虑;若不再续约，项目物品清点无误后，甲方应如数退还乙方风险押金贰万元(￥元)。

(三)本合同双方必须认真执行，发生争执双方协商解决。本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，未尽事宜另行协商，并以书面形式签订补充协议。

甲方：

乙方：

年 月 日

**大润发超市合同范本13**

1、市场分析与定位

2、投资条件与地址

3、外部与内部格局规划

4、实施进度与安排

5、投资估算与资金准备

6、盈利模式分析与阶段性发展

联发通讯航母策划书

一、市场分析与定位

1、手机卖场分布情况(调研数据见附表)房地产项目销售策划书德百家电广场、澳德乐(计2家)

金德通手机连锁(鲁北大厦、天衢购物中心)(计3家)

冠芝霖手机连锁(计4家)

诺基亚、三星专卖店(计2家)

国美、苏宁、三联电器(计4家)

银座商城(计3家)

白天鹅地下商场

步行街通讯市场

浩博、人民商场手机卖场(计2家)

二、投资条件与地址

有充足资金运营，黄金商圈位置佳，可选组合经营

三、SWOT分析

1、优势：地理位置处德州繁华商圈、手机卖场较集中地段、预打造。

德州营业面积最大的体验式购物卖场、有固定消费客流量、经营多年较熟悉市场环境、有供应商品牌商运营商资源。

2、劣势：现卖场环境差规模较小、运营商无支持、全新卖场有经营。

风险、费用较高、市场处在震荡期、竞争激烈、无优秀销团队、人才匮乏。

3、机会：有市场容量、有市场发展空间、厂商的重视和投入、卖场和生产商产品类型转型发展初期、智能手机市场发展初期。

4、威胁：运营商手机销售份额上升、全国市场销售量和出货量下滑、智能机普及导致进货成本增加和品牌商洗牌、竞争对手打压、厂家支持力度有待提高市场定位：名 称：联发通讯航母。

经营范围：品牌手机零售及批发、手机配件和手机增值服务、运营商合作营业厅。

目标消费者：泛指德州及周边老龄、中年、青年手机需求人群，偏重于高端产品消费人群。

地点规模：白天鹅一楼、营业面积600平方米、员工数60人以上。

发展目标：做德州市最大的智能体验式手机卖场。

四、外部与内部格局规划

外部牌匾：

外部广告位

外部门脸

外部停车位

外部活动场地

2 内部格局规划

品牌形象展示区

体验区品牌店中店

环岛综合展示区

运营商营业厅

办公库房区

配件及增值服务区

公司形象区(咨询、收银)

对外租赁区

3、实施进度与安排

装修

招聘与培训

备货

管理制度与企业文化

试营业与开业筹备

企业文化

公司愿景----成为最受顾客喜爱和信赖的、()员工引以为荣的、德州一流的、最强大的移动通讯多元化企业。

企业宗旨----为顾客提供便捷、无忧的服务;为厂商提供简单、强大的销售;为员工提供稳定、向上的发展空间。

经营理念----以人为本、以客为尊、诚信务实、合作共享。

服务理念----真诚专业、便捷无忧、顾客满意。

团队理念----热忱团结、务实创新。

员工理念----没有满意的员工就没有满意的客户。

管理理念----以身作则、公正严明、绩效为纪。

工作态度----心怀感激、欢喜做事、快乐团队。

四个坚持----品质、服务、价格、效率。

企业作风----注重整体利益，群策群力，在确认团队贡献的同时肯定个人成绩;寻求并利用差异与争论，通过相互信任和坦率的沟通，正视问题，解决问题;积极聆听他人意见，主动沟通，保持言行一致;百分之百地支持决定;关注社会，成为有责任感的公民。

五、投资预算与资金准备

1、租赁费

2、装修费及固定设备费

3、人员费用

4、水电费

5、执照

6、开业费用

7、阶段性广告投入

8、外部关系费用

9、税费及其它

10、备货资金

11、周转资金

六、盈利模式分析与阶段性发展展望

1、预计营业额

2、预估利润率

3、预计费用成本

4、现金流预估

5、盈利版块收入规划

6、产品定位及结构

7、战略规划及阶段性发展规划

8、竞争策略研拟

9、网络部规划

10、引进增加人气项目

11、连锁店规划

战略发展：

第一年：制定最有力的市场竞争策略、最有吸引力的员工薪酬体系，抢占市场份额和上游资源，建立顾客满意服务模式，建立合作商满意双赢信誉模式，提升公司形象，打文化度根基，市场投入占预算30%以上，预计持平或预亏。

第二年：完善运营系统，组建网络运营部，进一步增强议价和主推资。

源机能力，围绕顾客满意最大化的竞争策略，坚定信誉度和美誉度扩大，展开新一\_坚战，市场投入25%以上，预计持平或盈利。

第三年：巩固管理团队的知识和管理水平含金量，组建加盟连锁模式，铸造有效盈利模式，提升增值服务能力，与运营商强强联手，加强运营商产品销售，与厂商建立紧密合作关系，融入省级行业荣誉圈,市场投入20%以上，预计盈利。 部门拟定：

总经办(人资行政、外连业务)

财务部(结算部、会计部)

采购部(国内品牌、国外品牌、运营商)

营业部(含客服接待)

市场部(含会员中心、网络营销中心、连锁加盟开发)

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！