# 2024年互联网运营岗位简历模板(推荐)(9篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2025-04-27

*20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)一法定代表人：联系地址：联系电话：乙方：法定代表人：联系地址：联系电话：甲乙双方经平等、友好协商，根据《\_\_\_\_\_》的规定，就双方合作互联网运营服务达成如下协议，并愿意在此基础上双方共同遵守，精诚合作，...*

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)一**

法定代表人：

联系地址：

联系电话：

乙方：

法定代表人：

联系地址：

联系电话：

甲乙双方经平等、友好协商，根据《\_\_\_\_\_》的规定，就双方合作互联网运营服务达成如下协议，并愿意在此基础上双方共同遵守，精诚合作，互相支持，共同发展。

一、总则

（一）合作内容：甲方将拥有的产品在合作平台进行经销；乙方是一家专注于从事电子商务运营公司，乙方以自身的技术实力和在电子商务方面的运营经验和能力，双方合作运作以销售甲方拥有的商品为目的的电子商务平台。

（二）合作方式：甲方通过互联网等非线下实体店铺的形式向最终消费者销售商品，乙方为甲方该项业务提供平台运营服务，该运营服务包括商城建设、商城运营、网络推广。甲方负责客户服务、收款结算、物流配送等服务。双方建立电子商务战略合作关系。甲乙双方并按本协议进行除货款、运营成本之外利润分成。

（三）合作区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（四）合作期限：自本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

二、甲方权利及义务

（一）甲方保证在互联网上所销售商品的合法性，并对所提供的所有产品承担所有责任，包括并不限于知识产权、产品质量等，并承担其法律风险。

（二）甲方制定网上合作平台的产品零售指导价格。甲方制定面向会员的促销原则，乙方可在该原则下制定配合促销计划。

（三）甲方负责提供网上合作平台所售商品并保证稳定的库存。甲方应提供为建设网上合作平台所需要的有关产品\_\_\_\_\_、信息、介绍、市场及宣传等文档内容。

（四）甲方负责协助办理网上合作平台经营许可的各种资质。甲方有义务依照双方共同制定的客户服务规范对网站销售的产品进行退换货处理。

（五）甲方不得销售任何假冒或仿冒品牌的产品，不得做出任何侵害品牌的知识产权的行为，乙方有权力即单方解除本协议，甲方承担其相应的法律责任和承担相应的违约及侵权责任并赔偿乙方由此所遭受的实际损失。

（六）甲方在销售活动中不得损害国家利益、社会公共利益、消费者权益和他人合法权益，也不得损害乙方权益，否则由此产生的责任概由甲方自行承担。

三、乙方权利及义务

（一）乙方拥有非甲方提供的网上合作平台的后台信息系统、操作规范等的知识产权。乙方应确保运营的网上合作平台的信息系统性能满足合作需要的技术规范。

（二）乙方负责网上合作平台的商城设计、商城建设、商城运营、商城推广。

（三）乙方应于每月结束的\_\_\_\_\_\_日内，每年结束的次月\_\_\_\_\_\_日前向甲方提供每月、年的销售报表、销售分析、退换货分析、当前库存数据分析以及客户浏览记录和购买习惯分析。

（四）乙方负责商城的日常推广的策划、节庆等特殊促销活动实施。

四、收益分配

（一）甲乙双方同意进行产品销售利润（销售额-进价成本-运营成本=利润）进行分成，其具体分成方法是：甲方以月结的方式当月\_\_\_\_\_\_号前支付乙方上月所得利润分成。

（二）甲方占利润的\_\_\_\_\_\_%，乙方占利润的\_\_\_\_\_\_%。

（三）配送：乙方在客户服务时接到客户反映发现有甲方多发、错发的货物的，应做好详细记录，同时应立即通知甲方。

五、业务运行与客户服务

（一）市场推广包含以下方面：

1、互联网推广：乙方可以通过各种合法的网上推广方法进行业务推广。

2、其他推广：包括与移动运营商、互补品牌合作推广、与有关商家合作推广、登门访问、参加展示会、客户服务见面会等。

（二）甲乙双方应当建立项目执行小组，该小组包括：

1、项目经理：项目经理负责合作期间的项目协调与沟通。

2、编辑：乙方负责制作网上商城推广计划、商城广告页面。

3、技术：乙方技术人员负责向甲方提供甲方进行业务运营分析所必要的运营数据。甲乙双方技术人员对此数据进行定期维护。乙方按照双方商定的官方网上商城技术规范负责运营，甲方负责监督。

4、仓存：甲方根据补货清单安排配货。

5、财务：甲方财务人员负责定期对网上商城所售商品对账、结算、确认乙方分成金额。

6、客服：甲乙双方共同制订官方网上商城的客户服务规范。甲方负责执行，乙方负责监督。

（三）客户退换货服务：

1、甲方应负责为用户提供合格的商品。

2、甲方应对官方网上商城用户提供退换货服务。

六、商业保密条款

（一）商业秘密：任何一方公开或未公开的任何技术信息和经营信息，包括但不限于：产品计划、销售计划、奖励政策、客户资料、财务信息等、以及非专利技术、设计、程序、技术数据、制作方法、资讯来源等，均构成该方的商业秘密。

（二）保密：双方对在本协议下知悉的另一方的任何商业秘密均负有保密义务，任何一方在任何时候均不得向第三方披露另一方的商业秘密，非经另一方书面许可不得向任何第三方泄露。任何一方违反本条规定的，应全额赔偿另一方因此遭受的全部直接和间接损失。

七、违约责任

（一）甲乙双方任何一方严重违反本协议，造成本协议约定的合作业务无法经营或由于一方不履行本协议规定的义务、经通知纠正后\_\_\_\_\_\_日内仍未纠正的，视作根本违约，守约方有权解除本协议。

（二）如双方同意继续合作，违约方仍应赔偿守约方的经济损失。乙方保证所提供的技术设备的正常运作，如完全因乙方技术设备原因给消费者造成相关损失，由乙方承担所有责任。如因为不可抗力导致技术故障，进而影响服务的不能履行或履行延误，从而导致消费者理解错误而造成的任何损失，双方均不负责任。

（四）甲方逾期支付利润分成，应承担逾期付款金额的违约金，超过\_\_\_\_\_\_日仍未支付的，乙方有权解除本协议。但因为对方过错所致支付延迟，则支付方不承担此违约责任。

八、争议解决方式

（一）一切由执行协议引起或者与协议有关的争议，均应友好协商解决，协商不成时应向\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

（二）本协议未涉及的部分，均按《\_\_\_\_\_》及其它相关法律法规的有关规定执行。

九、其他

（一）未尽事宜及双方发生纠纷，双方本着友好互惠态度进行协商补充解决。

（二）本协议一式\_\_\_\_\_\_份，自双方签字日起生效，双方各执\_\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

甲方（签章）：

法定代表人（签字）：

签署日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方（签章）：

法定代表人（签字）：

签署日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)二**

甲方\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经过友好协商，就乙方为甲方提供互联网广告服务事项达成一致。

第一条服务内容

乙方利用自身网站(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)和自主知识产权，为甲方提供如下服务：

广告位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

尺寸大小：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

制作费：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合计费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条双方约定

1.本合同签署后，甲方可向乙方提出图标制作方案或图标制作指导性意见，包括文字、色彩、版式等，甲方如不提出，乙方则根据实际情况进行创意。

2.甲方需提供自身营业执照副本复印件，确保所发布信息的真实有效性。

3.宣传期间内，甲方通过乙方发布的任何信息及链接内容不允许有任何违法内容(包括欺诈性、反动性、色情类等中国互联网相关管理法规中涉及到的违法内容)，如因此造成一切问题，甲方负全部责任。

第三条服务期限及费用

1.本合同服务期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2.甲方需向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的宣传费用和\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的制作费用，合计大写为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。

3.甲方在签定合同时向乙方支付合同金额的50%\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为预付款，其余应付款项应在甲方广告正式发布三日内支付。

第四条其他事项

1.本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向法院起诉。

2.本合同正文一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

3.本合同未尽事宜，双方协商解决。

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

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)三**

甲方： 乙方： 地址： 地址： 邮编： 邮编：

电话： 电话： 联系人： 联系人：

上述甲、乙双方，经友好协商一致，达成以下协议。双方申明，双方都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本合同。

第一条 双方的权利和义务 1.1 甲方的权利和义务

1-1-1 根据本合同项目的实际需要和乙方的要求提供协助并提供有关的材料及图片等，甲方保证所提供的所有资料完整、真实、合法。

1-1-2 甲方全权拥有该网的归属权及该网站所发布内容的知识产权。 1-1-3 甲方应按照正常的操作规程操作网站，如因违规操作(包括但不只限于密码泄露、非正常删除文件、数据等)，造成的损失甲方自行承担责任。

1-1-4 在合同期内，甲方变更通讯地址、联系方式、联系人，应及时将变更后的地址、联系方式、联系人通知乙方，否则甲方应对此造成的一切后果承担责任。

1-1-5 提供公司营业执照复印件、法人身份证复印件、组织机构代码证复印件、法人备案幕布拍照，并配合乙方进行网站icp备案。 1.2 乙方的权利和义务

1-2-1 按照甲方提供的材料按时完成本合同规定的技术开发工作。 1-2-2 乙方可以根据甲方的要求，及时免费为甲方举办和该网站运行有关的培训和技术指导工作。涉及到与该网站无关的一些服务和技术开发双方须另行签署协议确认。

1-2-3 乙方应保证甲方网站的系统平台的稳定及安全，并制定相应措施，确保甲方相关数据不丢失，不泄露。否则乙方应对此造成的后果承担相应责任。在运行过程中如因程序本身编码缺陷，应及时进行相应的修改和升级，如因其他问题引起网站故障，应及时响应并处理。(详见附件二：技术服务)

1-2-4 在制作过程中，对甲方提出的修改要求，乙方应尽力协助实现，并交甲方验收通过。对有可能影响双方约定的完成时间的要求，乙方有权提出延期请求，由双方协商确定具体时间。

1-2-5 在合同期内，乙方如发生公司名称、法人、通讯地址、联系方式、联系人的变更，应提前15天通知甲方，双方协商进行本合同的修改和续签，否则乙方应对此造成的一切后果承担责任。

第二条 开发项目及服务内容 2.1 域名注册

域名： ; 2.2 虚拟主机

甲方委托乙方租用 1 个 标准企业型 虚拟主机( 独立网页空间， 日志文件空间,企业邮箱空间 mb); 2.3 网站设计制作网站的整体策划创意及美术风格设计、页面的设计制作。 提供简体中文版，主页创意、模版设计,asp基本功能模块。 2.4 网站维护和技术支持

1、网站技术支持(包括网站前台页面和后台程序的技术维护);

2、网站数据备份(每月对网站进行数据双备份(服务器备份、人工数据备份)); 3、软件产品支持(正常的系统漏洞检测、升级)。

第三条 合同金额及付款方式

3.1 本合同金额总计：人民币 元整。 3.2 付款方式： 3.2.1

本合同签订之日，甲方向乙方支付 元; 3.2.2

甲方在验收之后向乙方支付合同剩余金额 元;

第四条 完成及验收时间

完成时间：乙方收到材料、图片及甲方按照本合同规定先行支付的款项后 个工作日内制作完成。验收期限：甲方在乙方制作完成后两天内完成项目的验收,并确认。

第五条 验收标准和验收后修改补充

5.1 无文字拼写及图片错误(以甲方提供的材料为标准)。

5.2 包含本合同第二条中双方所确认的功能。验收合格，甲方应以书面方式签收，但甲方在乙方交付工作成果后一周内未书面签收也未提出异议的，视为甲方验收合格。

5.3 验收合格后，如果甲方在使用过程中需要对工作成果进行修改，乙方可根据改动情况酌情优惠收取制作费。(此修改是指：1、非程序本身缺陷;2、整体框架修改，3、增加功能模块等，4、flash动画制作。)

第六条 合同期限

6.1 本合同有效期为 年 月 日至 年 月 日。空间租用为 年，自 年 月 日至 年 月 日。 6.2 自第二年起，域名注册费 元 虚拟主机租用费 维护费: 元/共计 元，如果相关费用(网站维护费除外)降低则按照最低标准进行收费。

6.3 续约合同期为一年，续约合同条款以新合同为准。新合同的条款由甲乙双方在本合同到期前一个月共同协商签署。

第七条 不可抗力

7.1 因不可抗力或者其他意外事件，使得本服务履行不可能、不必要或者无意义的，遭受不可抗力、意外事件的一方不承担责任。

7.2 甲方同意鉴于互联网的特殊性，黑客攻击、互联网连通中断或者系统故障等非乙方所能控制的原因给甲方或者第三方造成的损失不应由乙方承担。但乙方有责任及时将网站功能恢复。

第八条 违约责任双方除不可抗力之原因，任何一方如单方违约，均应承担全部违约责任，并应向另一方赔偿由此违约所造成的损失。

第八条 本合同如有未尽事宜，双方协商解决。本合同一式二份，双方各执一份，

经双方签字、盖章后生效，两份合同具有同等法律效力。

甲方(盖章) 授权代表签字

乙方(盖章)

授权代表签字

日期：200 年 月 日 日期：200 年 月 日

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)四**

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方身份证:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方协商，共同达成以下协议，签订本合同。

本合同一式两份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

经甲乙双方协商认可，甲方授权乙方为其建设互联网网站。

网站总造价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第一条乙方提供的服务及义务

1、乙方向甲方提供网页制作服务，网站类型\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、乙方向甲方提供代理域名申请服务，申请域名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

3、乙方为甲方提供代理租用虚拟主机空间服务，租用空间\_\_\_\_\_\_\_\_\_兆。

价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币。

4、乙方为甲方提供代理购买企业集团邮箱服务，邮箱\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_兆/个，共\_\_\_\_\_\_\_\_个。

价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币。

5、乙方在合同有效期内将为甲方提供网站更新以及网站维护等服务。

并向甲方提供\_\_\_\_\_个月的免费维护更新。

6、乙方确保甲方的网站以及所有服务项目安全稳定的正常运行。

第二条甲方服务费用的付款方式及义务

1、合同签定后，甲方须首先支付部分网站建设费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)元人民币，作为信用担保金，当乙方收到甲方信用担保金后，方开始为甲方建设网站。

2、当乙方完成甲方所委托的全部网站建设时，经甲方验收合格后，甲方应支付余下部分网站建设费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)元人民币。

3、乙方累计收到甲方全部网站建设费用后开始正式为甲提供全部服务。

4、合同签定期满一年后，若合同继续，甲方需支付新一年的维持使用费用共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)元人民币，作为乙方继续为甲方提供服务的费用。

其中域名续费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)人民币，虚拟主机空间续费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)人民币，企业集团邮箱续费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)人民币，网站维护续费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)人民币。

5、甲方在乙方为其制作或维护网站期间，应提供相关制作资料协助乙方建设或维护。

第三条免责情况

1、因地震、雷电、水灾、火灾、动乱、战争、政府行为，或其它不可抗拒因素，导致乙方不能有效地为甲方提供服务时。

2、由于电信部门的通信线路施工、维修、破损、中断，或供电部门停电，及其它因为邮电、电力部门的原因导致的信号中断;由于国际卫星线路、国际主干网的原因导致的信号中断。

3、以上情况持续时，甲方应对此状况表示谅解。

乙方应尽力、尽早的恢复甲方网站的正常使用。

第四条合同的起始、延续、终止

1、本合同由双方授权代表签字盖章后产即生效。

2、本合同的有效期为一年。

3、在本合同的有效期满时，双方经协商可终止本合同，但要提前\_月以书面形式通知对方，本合同终止时双方应就终止时所涉及的有关事项达成书面协议后，本合同方可终止。

在没有正式收到书面通知表明终止意向时，合同自动延长一年，以后依此办理。

第五条双方的承诺

1、在合同期间，双方任何一方，未经另一方同意都不得向第三者透露本合同的内容或转让本合同所规定的任何权利和义务。

2、不论是在本合同的有效期内，还是在本合同结束以后，甲乙双方都不得向第三者泄露在签定本合同和履行本合同过程中所获得的另一方的任何资料。

第六条甲方的声明及保证

1、在计算机互联网上不得进行任何违反中国法律法规的活动。

这些内容包括但不限于在网络上散布、传播具有黄色、反华、危及我国主权及安全的信息。

2、在计算机互联网上不进行任何干扰其他网络用户、破坏网络服务和网络设备的活动，包括但不限于散布计算机病毒、滥用他人帐号、窃入未经授权的计算机系统。

第七条违约责任和争议的解决

1、双方均不得无故不履行本合同约定的义务，如任何一方违约，应赔偿由此给对方造成的直接经济损失。

2、本合同在履行过程中如发生纠纷，双方首先应本着友好协商的态度解决，如经反复协商无法妥善解决，可向人民法院提起诉讼。

3、本合同其他未尽事宜，由甲乙双方本着友好协商的原则解决制订。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期:\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 签订日期:\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)五**

甲方：

乙方：

为了推动中国互联网事业，促进合作双方的企业发展，更好地为广大金融界互联网用户服务，甲乙双方本着平等互利，共同发展，优势互补的原则，甲方版权所属网站与乙方版权所属网站，经友好协商，在合作意向上达成一致，结为合作伙伴，甲方以协议规定的方式，向乙方免费提供金融界的人才职业信息，乙方完善频道建设，充分保证双方的权益。现就双方合作的具体事宜及双方的权力与义务达成如下协议：

第一条：甲方的职责

1、为乙方提供金融界人才职业相关的信息内容，并积极开发金融界用户所需的人才职业信息，及时提供给乙方站点，人才职业信息包括但不限于以下内容：

有关人才、人力资源、就业、培训方面的新闻;

有关职业选择、职业发展、人际关系、职业评测等方面的特写等文章;

有关行业比较、企业文化、企业用人哲学、人事经理访谈等方面的文章;

有关出国发展方面的文章;有关培训计划、培训须知方面的文章;

有关人才、职业方面的网友争论及原创文章等;

上述文章版权归甲方所有，乙方仅可在本协议规定范畴内使用;

2、按协议附录规定的方式为乙方提供上述文章，并根据金融界用户以及乙方的反馈积极开发为金融界用户所欢迎的人才职业信息;

3、在其网站为乙方频道设置文件配置表，配置内容包括但不限于以下内容：乙方频道或文字及网址链接;乙方网站主页的网络路径;以上内容由乙方根据协议规定提供，乙方拥有上述内容的版权与修改权，甲方应当为乙方提供网上修改上述内容的管理权限;

4、甲方在首页\"合作伙伴\"中加入\"\"的文字链接。

5、提供甲方的旗帜广告，大小为468\_\_60象素的\'图象文件，具体发布事宜由双方商定，按协议规定执行。

6、上述所有图形均由乙方自行设计，版权归乙方所有。

7、在所有由甲方提供内容的页面下方标注版权说明，版权归属单位为甲、乙双方。

第二条：乙方的职责

1、在乙方网站\"\"频道中为甲方\"金融英才网\"创建独立目录，存放所有由甲方提供的文章与信息;

2、在所有由甲方提供内容的页面下方标注版权说明，版权归属单位为甲乙双方。

第三条：商业秘密

1、甲乙双方应对其通过工作接触和通过其他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，不得向其他人披露。

2、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、技术及其他资料。

第四条：声明

1、甲乙双方之间结为战略合作伙伴关系。

2、甲乙双方信息资源互享，各自保证其网站内信息来源的真实性、准确性与时效性。

3、甲乙双方在网站或频道的推广和宣传过程中同行共勉、紧密合作。

4、甲乙双方就各自的经营和提供的服务内容承担责任，享有收益和版权。

5、如果由于网站版面更新或改动。原来的链接位置不再存在，双方必须将新的链接摆放位置调整至保证与原本效果相当的位置。

6、本协议期限满，双方优先考虑与对方续约合作。

7、双方的合作关系是互利互惠的，所有内容与服务提供均为相互免费。

第五条：协议执行期限本协议书有效期为年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日为本协议商定合作方案的执行期限。

第六条：协议的终止。本协议因以下任何原因而终止：

1、本协议期限届满。

2、双方协商同意终止本合同。如有任何一方欲终止此合同，需提前一个月通知对方。

第七条：争议的解决

如甲乙双方在本协议的条款范围内发生纠纷，应尽量协商解决，协商不能达成一致意见时，提请北京市仲裁委员会仲裁解决。

第八条：不可抗力

因地震、火灾等自然灾害、战争、罢工、停电、政府行为等造成双方不能履行本协议义务，双方通过书而后形式通知对方，本协议即告中止。

第九条：本协议一式二份，双方各执一份，经双方签字盖章有效。本协议及其相关具有同等法律效力。

甲方：乙方：

代表签字：代表签字：

日期：日期：

盖章：盖章：

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)六**

甲方：地址：

电话： 传真：

乙方： 地址：

电话：传真：

上述甲、乙双方，经友好协商一致，就甲方委托乙方进行微信公众号(订阅号)的研发事宜达成以下协议。双方申明，双方都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本合同。

第一条 合同内容

甲方委托乙方进行甲方微信公众号(订阅号)有关的策划，设计与研发。

第二条 双方的权利和义务

2-1 甲方的权利和义务

2-1-1甲方应根据本合同 微信公众号(订阅号) 研发项目的实际需要和乙方的要求提供协助，并提供相关的材料及图片等。甲方保证提供的所有资料完整、真实、合法，图片清晰、文字材料应为电子文档格式。

2-1-2甲方承诺，向乙方提供的内容、资料等不会侵犯任何第三方的权利，若发生侵犯第三方权利的情形，由甲方承担全部责任。因甲方使用本合同标的给第三人造成损害的，由甲方自行承担责任。

2-1-3甲方同意，本合同的签署意味着甲方授权乙方在履行本合同时可以使用甲方的名称、商标、域名、企业标志等，但此等使用不能损害甲方的利益。

2-1-4甲方在使用研发完成的微信公众号(订阅号)时，应当注意符合国家法律规定和社会公共利益，特别地，应当严格遵守《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法》《中华人民共和国计算机信息网络国际联网管理暂行规定》《中华人民共和国计算机信息系统安全保护条例》《中华人民共和国电信条例》《全国人大会关于维护互联网安全的决定》、《互联网信息服务管理办法》、《互联网电子公告服务管理规定》、《互联网站从事登载新闻业务管理暂行规定》、《互联网等信息网络传播视听节目管理办法》、《互联网文化管理暂行规定》和国家其他有关法律、法规、行政规章，不得利用网站制作、复制、发布、传播任何法律法规禁止的有害信息。如果甲方利用本合同服务进行的活动需要获得国家有关部门的认可或批准的，甲方应获得该有关的认可或批准。甲方应对违反本条规定所引起的问题及产生的影响、后果承担全部责任。

2-1-5按本合同约定按时支付乙方服务研发费用;

2-1-6甲方应派专人负责与乙方联络、协调甲方指派的联系人为： ，联系方式为： 2-2 乙方的权利和义务

2-2-1按照本合同约定完成微信公众号(订阅号)研发工作，具体工作详见合同附件;

2-2-2可以根据甲方的要求帮助甲方举办培训和技术咨询，具体的操作方式及费用等内容，双方将另行协商并签署协议确认。

2-2-3乙方将派专人负责与甲方联络、协调。

乙方指派的联系人为： ，联系方式为： 2-2-4微信公众号(订阅号)的工作完成并收到甲方所支付的全部款项后，及时向甲方提交工作成果。

第三条 合同金额与付款方式

合同金额为人民币 五万(伍万元整)

付款方式分两期 至合同签订日起，五个工作日内 付首期人民币 三万(叁万元整)，至系统交付使用运行一个季度(三个月)五个工作日内 另付人民币 二万(贰万元整)。乙方开具上海市普通咨询 发票

第四条 合同期限

合同期限与服务期限一致。

第五条 合同解除、终止及违约责任

5-1合同履行过程中，任何一方欲对合同期限、项目内容、工作进度、费用等合同内容或条款进行变更或补充的，应与对方协商一致并签定补充协议进行确定。否则，视为未作变更或补充，双方仍应按照原合同的约定履行。

5-2合同履行过程中，如甲方欲提前解除合同的，应提前 7 日通知乙方。甲方提前解除合同的，已支付的费用不予退还。如届时甲方有已确认的工作成果所对应的费用未支付的，甲方还应于合同解除后的 3 日内将应付费用支付给乙方。如因甲方擅自解除合同而给乙方造成其他经济损失的，甲方还应据实赔偿。

5-3如乙方因自身原因需提前解除合同的，应提前 7 日通知甲方，并返还甲方所支付的费用。

5-4任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或将要违约，可以中止履行本合同，但应及时通知对方。若对方继续不履行、履行不当或者违反本合同，该方可以解除本合同并要求对方赔偿损失。

5-5无论因何原因导致的合同解除或终止，对于甲方已确认的工作成果所对应的费用，乙方均不予退还(如甲方未支付的，还应支付)。但因乙方自身原因提前解除合同的除外。

第六条 争议解决

8-1 因履行本合同或与本合同有关的一切争议，双方当事人应通过友好协商方式解决。 8-2 如果协商未成，双方同意向上海仲裁委员会提交仲裁并接受其仲裁规则。

第七条 不可抗力

7-1 因不可抗力或者其他意外事件，使得本合同的履行不可能、不必要或者无意义的，任一方均可以解除本合同。遭受不可抗力、意外事件的一方通过书面的形式通知对方，本合同即告终止。 7-2 本合同所称不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

第十条 其他约定

10-1 本合同的解除、终止或者本合同有关条款的无效均不影响本合同关于合同的解释、违约责任及争议解决的有关约定的效力。

10-2 本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律法规和计算机行业的规范。

10-3 如果本合同任何规定根据适用的现行法律被确定为无效或无法实施，本合同的其他所有条款将继续有效。此种情况下，双方将以有效的约定替换该约定，且该有效约定应尽可能接近原约定和本合同相应的精神和宗旨。

10-4 一方变更通知、通讯地址或其他联系方式，应自变更之日起一个月内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

10-5 对本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义及业界通行的理解和惯例进行，本合同内的标题不应影响本合同的解释。

10-7 订立本合同所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本合同应变更相关内容;订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容或者终止合同的履行。。

10-8 甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本合同。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本合同并有权要求对方赔偿损失。

10-9 本合同的有关条款或者约定若与双方以前签署的有关条款或者乙方的有关陈述不一致或者相抵触的，以本合同为准;但经双方协商一致同意保留的除外.

10-10本合同项目建设完成并且甲方支付完毕全部款项后，甲方享有委托乙方创作的全部微信公众号(订阅号)(包含文字、图画及其组合)的版权;双方应当保守在履行本合同过程中获知的对方商业秘密。本合同的终止、撤消、无效不应影响本条款约定的效力。

第十一条 附则

1. 本合同如有未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，两份合同具有同等效力。

2. 研发实施图见附件

甲方(盖章或签字)

授权代表签字 ： 授权代表签字： 乙方(盖章或签字)

日期： 日期签订地点：\_\_\_\_\_\_

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)七**

一、宗旨及商业模式

xx网络信息服务公司是一个新型的电子商务公司，其宗旨是以网络为依托提供专业细致的在线软件服务和休闲娱乐会所信息查询服务。

通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以方便快捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

本公司是一家处于创始阶段的公司，初期发展以xx为据点，服务针对两个目标群体：信息查询服务主要针对高层商务人员、白领及年轻爱好时尚娱乐的消费群体：在线软件服务主要针对中小型娱乐会所。公司力求为顾客提供最准确、最快捷、最温馨、最周到的网络服务，从而促进公众的娱乐消费，带动xx的经济发展。

在公司的宗旨中，我们已经将公司的目标市场定位为两个大方向的市场，一是针对查询服务的信息提供者——休闲娱乐行业会所；二是针对广大需要进行信息查询服务的消费群体。

针对休闲娱乐会所这一市场定位，我们的服务主要包括为其提供企业黄页链接，发布该会所特色服务等信息；网络广告宣传；推荐业务；在线软件服务等。

通过调查显示，休闲娱乐服务行业的信息化非常低，使得办公经营成本无法降低，这就影响了该企业经营模式的扩展。公司针对休闲娱乐会所提供的服务，有助于达到公司的双赢乃至多盈的目标。

针对进行信息查询服务的消费群体，我们提供关于休闲娱乐方面的各种信息查询，目标市场定位在热衷于娱乐，有一定经济基础并拥有现代化通讯工具的消费群体上。

已有数据显示，随着经济的不断增长，人们生活水平的不断提高，越来越多的人倾向于到各种休闲娱乐设施或场所度过闲暇时间，并且只要经济不断的向前发展和通讯文化的进一步冲击，这个市场上的消费群体就会越来越多，特别是那些爱好新潮时尚、乐观向上的人们。

通过市场合理的细分，公司服务也将针对两个目标市场的客户来提供。此处，我们主要先简单介绍我们公司的两个特色服务，其它具体服务方式详见第三章产品与服务。

特色服务——信息查询服务：

★ 娱乐设施及场所的当前情况查询业务

提供娱乐场所当前客户数量，资源使用情况的查询等。

通过跟各个娱乐会所后台数据库的对接及在线软件服务的支持，实现信息共享，顾客通过查询可以在第一时间知道某娱乐会所是否有空位、空房、空闲设施等即时营业状况。

★ 某行业娱乐设施及会所的全方位对比查询业务

提供该行业各娱乐会的详细资料，包括提供的服务类型、收费标准等；同时提供该行业娱乐场所的特点对比，使顾客更好的选择适合自己的会所。该业务侧重于网上点击查询。

为了使公司的特色服务发展空间更大，我们需要与更多娱乐会所建立信息系统对接，即使了解其动态信息，但介于中小型娱乐会所无法实现信息化问题，公司退出了又一个专门针对娱乐会所而开设的亮点服务，公司初步预计，该项服务将是以后公司战略发展的一个重要组成部分，同时也是公司利润的一个重要来源。

亮点服务——在线软件服务：公司针对没有信息化的中小型娱乐商家开发的在线信息管理系统。商家通过互联网在线操作属于自己的信息系统，不仅免除了企业开发大型信息系统所带来的高额成本，也免除了企业平时系统维护等巨大的管理费用，从而帮助企业实现e化管理，提高了企业的竞争力和劳动生产率。

同时，公司可以通过企业的在线信息系统，随时了解企业的营业情况，从而为信息查询服务打下了坚实的信息基础，实现了多赢。在线软件服务一个多家国外大型厂商都看好的领域，包括xx等，而中国在该领域尚无很成熟的技术，竞争对手较少，很有发展前景。

信息查询行业方面，我们的竞争对手是涉及此行业的相关定位网站，如：今夜中国，xx生活易等，以及包括现在普遍使用的114、160查询服务也将成为我们某一细分市场的竞争者。

由于我们采用了新颖便捷的查询方式并配置了专业细致的数据库，所以从经营方式来讲我们是全电子商务化的，是全新的。

通过与多种现代通信工具及方式相结合，我们有两个优势：

一是可以节约顾客的时间成本，顾客可以随时随地最快的获得所需的信息；

二是帮助顾客全面了解xx市内各种娱乐设施及场所，使其有针对性地消费，有效的降低其开销，获取最大的消费者剩余，真正意义上地实现互利。

在线软件服务方面，由于这一领域在中国尚属启蒙阶段，因此来自外部的竞争对手相对很少且不成熟，因此这方面的竞争可以不予考虑。

我们的团队是由xx大学各个学院中的一些优秀生组成，队员主要来自电子商务、财务投资、市场营销、人力资源管理、公共关系、计算机等专业，因此我们在公司管理架构的各个方面都有比较好的管理、技术理论基础。

团队成员在学术方面获得的成就主要有：协助老师参与《电子商务经济学》、《电子商务案例分析》等教材的编写工作；协助老师完成学术论文并发表在《管理世界》上等。

除了丰富的专业知识外，许多队员都有很多的社会工作和实践经历，有的曾被推荐至xx分公司实习，参与开发了xx校园板块的后台管理系统，并承担了大部分的网页制作工作。有的曾在xx公司xx分公司财务部实习，表现出色。

公司在成立时预计需要资金300万元，公司管理层以技术资本入股占20%的股份，同时出资100万元占26.7%的股份，两者合计占46.7%的股份。风险资本150万元，占40%的股份。入股合作商投资50万，占13.3%的股份。

通过使用npv和irr指标，显示公司创办这一投资收益很高，并且通过预计财务报表的分析得出第三年盈亏平衡，第四年收回全部投资。

公司得高速发展，使风险投资商能在公司未来投资收益的现值比企业的市场价值高时退出资本。风险投资公司可以获得很大的投资收益。

xx网络信息服务公司是一个新型的电子商务公司，其宗旨是以网络为依托提供专业细致的休闲娱乐会所信息查询服务和在线软件服务。

通过提供专业化、便捷化、个性化、时尚化的全新服务，以方便快捷为导向，以顾客满意为目标，努力满足顾客需求，通过各种赢利模式获得利润，并创造知名品牌。

二十一世纪，互连网带来了一种新的经营方式去改变人们的旧的生活，为传统的企业经营注入新的血液。软件正在变为一种在线服务，免去了维护和安装的麻烦，透过网络，人们更容易进行软件操作！随着经济发展，人们越发注重生活质量，休闲娱乐行业必将成为这个世纪最有前景的行业之一。

将现代化的通信工具结合网络技术应用于这一领域，为公众的生活提供极大的便利，在创造顾客价值的同时也为休闲娱乐会所带来了商机，这种多赢的模式无疑是很有发展前途的。

我们公司的理念是：服务专业化、服务规范化、服务多样化以及服务新颖化。

服务的专业化：我们将力求根据顾客的需求，开发出性能良好的在线软件服务，尽可能将xx市所有正规的娱乐场所的相关信息罗列到数据库。

服务的规范化：我们的服务始终以国家或xx省出台的相关法律（如《经济法》、《娱乐场所管理条例》、《电子认证服务密码管理办法》、《电子签名法》、《xx省电子交易条例》 ）为前提，绝不向顾客提供不健康的服务和信息，同时将严格执行同行业的相关条款，绝不损害顾客的利益。

服务的多样化：我们公司将力推两大业务。在线信息管理系统在国内当属领先地位；信息查询方面，从地理位置查询和当前使用情况查询，到服务类型查询和价格查询，我们考虑到了大部分消费者的普遍需求，甚至我们将服务延伸到特色推荐。

服务的新颖化：这是我们服务最能体现价值的一个地方。我们的服务将建构在网络平台和信息平台上，以全新的方式和顾客进行交互。

第一个阶段，也就是从现在到20xx年底，我们将重点建设在线信息数据库、公司内部网及内部数据库、外部网。与xx市内各个目标客户建立合作关系，与各大型娱乐场所的后台管理系统完成对接。同时，与战略竞争对手建立合作联盟关系。

第二个阶段，从20xx年开始，进行公司品牌宣传，并大力拓展市场，进一步完善在线信息管理系统和内部管理系统，开始查询服务。与此同时开始纵向发展，实施在线软件服务。

第三个阶段，在xx市场逐步走向平稳发展的过程中，开始实施企业内部创业项目，开始公司的横向发展战略，将公司业务拓展到深圳、珠海等珠三角其它城市。

第四个阶段，在巩固并增大在广东省的市场份额的同时，开始向全国扩张。届时，信息查询业务已比较成熟，若在线软件服务行业势头良好，则将该项目作为公司的重点建设项目来抓，并考虑将其分离作为一个子公司经营。

初期推行扁平化的组织结构，减少管理层次，实行ceo负责制，直接管理市场拓展部、网络技术部、人力资源部、客户服务部、财务投资部，各部门由部门经理分管，互相合作，协同一致为公司发展而努力。

市场拓展部：是迎接市场变化和竞争者挑战的中坚力量，着力研究市场开拓和业务扩展，并努力推广和扩大公司品牌。

网络技术部：负责建设公司信息系统和网站，完善公司数据库，并逐步实现与各休闲娱乐会所后台系统的对接，同时解决公司在日常运作方面的技术问题。

人力资源部：负公司的人事、培训、招聘等事务，在为公司的发展注入新鲜血液的同时，协助各部门员工提升自我价值。

客户服务部：负责短信平台，客服电话等客服系统，尽一切努力使顾客满意。不定期进行顾客需求调查、满意度调查等。

财务投资部：负责公司日常的财务工作，及项目拓展的资金成本、回收分析。

首席执行官——xx

就读于xx大学管理学院电子商务专业，有相当丰富的专业知识，曾协助老师参与《电子商务经济学》、《电子商务案例分析》等教材的编写工作，与朋友共同成立“xx工作室”，并担任总负责人，承接了校内外多个网站的制作和局域网的组建项目，并曾担任校内多个社团的网络部部长，有较强的管理能力和组织能力。

曾在xx学校担任电子商务课程助教和网页制作课程助教，并获得校方良好的评价。曾被推荐至xx分公司实习，参与开发了xx校园板块的后台管理系统，并承担了大部分的网页制作工作。

技术总监——xx

就读于xx大学管理学院电子商务专业和计算机科学与技术专业，专业知识扎实，有较强的网络技术。曾独立开发了学院网站及后台管理系统、人事系统等多个大型项目，并承接了学院学生信息管理系统的开发工作。曾独立制作了多个校外企业的网站，在管理信息系统、数据库技术应用、网络组建方面有极强的能力。

财务总监——xx

毕业于xx学院（大学）财务投资专业，获得金融硕士学位。曾在xx公司xx分公司实习，表现出色，深得上司的青睐。在校级刊物上发表学术论文6篇，在院级刊物上发表学术论文达20余篇。由于专业知识突出，被教授选去参与国外教材的翻译工作。

市场总监——xx

毕业于xx大学管理学院电子商务专业。曾担任xx大学营销学会会长，组织过多次模拟营销大赛。曾在hp市场部实习，负责市场拓展，表现优异。曾在xx上开设网上商城，月净利润超过1000元。并曾担任校内大型社团——爱心助学工程四校区总会长，被评为“校级优秀学生干部”。

h r总监——xx

毕业于xx大学管理学院人力资源管理专业。专业知识丰富，曾协助老师完成学术论文并发表在《管理世界》上。曾组织多次“模拟招聘大赛”，并为之设计题目。曾在xx集团人力资源部实习，并获得“最佳见习生”的称号。曾随同教授对多家著名企业的人力资源发展状况进行调研，经验极其丰富。

客服总监——xx

毕业于xx大学政务学院公共关系专业。责任心极强，有很强的亲和力。

管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。将刚性管理、柔性管理结合。把硬性的规章制度、组织模式、奖罚标准与有形的情感投资、战略滚动和优质服务联系起来，达到一种软硬结合、和谐发展的最佳效果。

通过规范化的制度形式、组织模式和行为规范来管理企业达到一种有章可循、有规可依的效果，使员工的自觉性、能动性得到充分发挥，促进员工实现自我价值。

管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本公司发展的人才加入本公司。

更理性的思考，更高涨的热情

更规范的管理，更先进的文化

更宽广的心胸，更开阔的视野

1. 核心价值观

以人为本，精诚合作，细致服务，努力创新，引领潮流

2. 经营理念

用诚信打造企业形象，营造和谐的外部关系----共赢

企业内部诚信文化，是管理诚信，对员工建立信用制度

企业与顾客之间建立互动机制，对其诚信，才能得到忠诚，双方加强沟通。

企业与合作伙伴和不同利益主体间要建立互信互惠互利制度，我们将加强与同行业相关机构交流与合作，优势互补，实现多赢。

追求卓越，大胆创新，敢于挑战

提倡换位思考的意识，向顾客提供针对性的、无缺陷的服务，来提高顾客满意度。

用创新方法不断改善服务质量和服务方式，挑战传统，根据网络文化给人们心觉和视觉带来的冲击。

专注目标 ，形成规模

集中力量去做最擅长的业务、最有发展潜力的业务、最能够形成规模化的业务、最能够体现天行这个品牌的业务。

人本思想 ，团结协作

建立完善的人才培养、选拔、评价、激励制度，实行量化管理和柔性管理想结合，强化以人为本的管理观念，坚持唯才是举的用人导向，搭建人才成长的发展平台，形成活力持久的激励机制，促进团队合作精神。

公司是以网络为依托提供专业细致的在线软件服务和休闲娱乐会所信息查询服务。服务所涉及的行业包罗广泛，主要涉及的细分行业有ktv、舞厅、迪吧、茶艺、各式特色餐厅、电影院、剧院、健身房、美容纤体中心、酒吧、咖啡厅、夜总会、体育运动场所、酒店饭店等。

在线软件服务的内容是为中小型娱乐会所提供在线信息管理系统；信息查询服务内容是xx市内各休闲娱乐会所的地址、价格、分布信息、行业内部比较、优惠等，查询服务可以通过公司网站的网络查询系统、客服电话、gprs手机上网查询和手机短信查询。

初期，公司数据库的信息收集主要通过以下两个途径：

一是市场部成立专门的市场信息采集项目组，负责收集各娱乐会所的各种信息，如地理位置，服务范围，具体收费标准等；

二是通过与《xx生活》杂志合作。

与xx生活杂志合作是我们初期的一个重要战略项目，由于初期信息搜寻成本巨大，公司考虑倚靠一个已经在该行业中有一定口碑的公司进行战略联盟。

我们将同《xx生活》杂志协商给予其一定数额的股份，以此分享它已有的客户群体和信息提供者。这是一个多赢的策略，既为《xx生活》杂志打开了网络市场，也使我们公司在成长初期能够方便的获得所需信息，同时也增加了公司的品牌效应。

随着公司品牌的逐渐推广，公司将会同多个商家结成战略合作关系，直接从商家获取第一手信息。

服务内容

目标市场定位为两个大的市场方向，一是对查询服务的信息提供者——休闲娱乐行业会所；二是广大需要进行信息查询服务的消费群体。针对这两个目标市场，我们将提供以下具体服务。

★黄页链接

这是本公司获得以及发布休闲娱乐会所信息的平台，也是公司最基本的盈利项目。该项服务是将休闲娱乐会所的具体信息，如地点、特色、客流量等具体信息反映在我们的公司网站的相关板块中，同时公司将通过竞价排名方式排列同类会所的先后顺序。

★广告服务

本公司为各个休闲娱乐会所提供广告宣传，为企业进行宣传服务。公司将根据对方提供的广告费用的高低决定广告投放的位置，广告内容健康、不触犯法律。

★推荐服务

本公司将在网站首页、网络查询系统显要位置、短信查询平台登陆首页、声讯电话欢迎词等访问量高的地带设置推荐信息，帮助企业做好宣传。

★在线软件服务

在线信息管理系统介绍：

所谓的在线信息管理系统是公司专门针对中小型娱乐会所推出的新型网络服务，是一套基于企业信息化战略的、 b/s 结构的信息化管理软件系统。在系统构筑中融合了现代企业信息化管理理念，将信息化管理工作上升到战略高度，以提升组织管理能力、战略执行能力及降级组织管理成本为目标，有效地帮助企业快速创建由 ceo 、部门经理、一线经理和员工共同组成的信息管理平台。

由于中小型娱乐场所受到人力、财力等多方面因素的限制，它们无法像大型娱乐会所那样实现信息化管理。

根据刚刚完成的调查显示，xx市天河区、海珠区、东山区、越秀区四个区的ktv、餐饮、美容中心的信息化程度很差，除了几处大型的综合性娱乐城外，其他的娱乐会所均还采用人工登记等方式进行管理，管理的效率比较差。

因此，这些中小型娱乐会所极其需要现代化的管理信息系统对所有的资源进行统筹管理。我们访谈了数十家娱乐城的老板，他们都觉得自己的企业管理效率很低，甚至有时候会因顾客较多而导致混乱，但是因为资金的原因，一直没有去开发自己的信息管理系统。而公司的这种针对性服务就恰好解决了这些企业的难题。

在线信息管理系统集成在公司内部信息数据库，形式上二者是母子关系，但在逻辑上，在线信息管理系统是独立于公司内部母系因拥有技术优势，必定会占据大份的市场份额。

应用举例：

现有某粤菜酒楼，规模一般，但风味独特，所以顾客甚多，常常出现不够位的现象，很多客人习惯于先定位。由于没有实行信息化管理，导致经常出现错记，漏记，混乱等尴尬局面。

该酒楼现采用我公司提供的在线信息管理系统，通过一台计算机及一个调制解调器访问互联网。公司将员工的信息输入到人事板块，然后将订餐情况登记到营业状况板块，这一板块与公司数据库相连，这样公司就可以随时知道该酒楼的营业情况，也就可以及时提供给顾客。

而酒楼方面，有了这个管理系统，就有效地避免了混乱的局面，使酒楼的整个管理更加效率化，同时也提高了酒楼的服务质量。为此，酒店只需每月向公司交纳少量的使用费用。

同时，透过这个系统与本公司的信息系统链接，也是本公司能够动态的掌握该酒楼的此时的营业情况，方便我们为其他通过本公司网站进行查询的顾客或是订餐者提供准确的服务。

★ 娱乐设施及场所的当前情况查询业务（提供娱乐场所当前客户数量，资源使用情况的查询等。顾客通过查询可以在第一时间知道某娱乐会所是否有空位、空房、空闲设施等即时营状况。

这是针对查询顾客的一个特色服务，虽然现在该行业有一些提供查询的服务，但是都没有做到动态性，公司为了抢占这一市场，推出这样一种查询方式，从而减少了顾客的搜索成本和时间成本，同时公司在此项查询中还开设了相关推荐业务作为某一休闲娱乐会所客满时的应对措施，使该项业务更加人性化，也更具吸引力。

★ 某行业娱乐设施及会所的全方位对比查询业务（提供该行业各娱乐会的详细资料，包括提供的服务类型、收费标准等；同时提供该行业娱乐场所的特点对比，使顾客更好的选择适合自己的会所。该业务侧重于网上点击查询。）

★ 具体娱乐设施及场所的地理位置查询业务（提供娱乐场所的具体地理位置查询，除了提供顾客准确的地理信息外，还将提供周边的参照建筑信息，方便顾客查找。）

★ 娱乐设施及场所的优惠活动介绍及推荐业务（提供各个娱乐场所的优惠活动信息，并向顾客推荐有特色的娱乐场所。）

★ 模糊查询（该业务主要是为顾客提供有附加条件的查询服务，如查询最低价格或者特定地点的查询。该业务仅用于网上查询。）

我公司有以下五种盈利模式：

（一）黄页链接

本业务针对各娱乐场所的商家。通过为目标客户提供企业黄页链接来实现公司最基本的盈利。我们通过竞价排名方式为加入公司网络搜索的企业提供信息介绍和排名对比等服务。

由于这一业务采取价高者得的策略，所以很难有一个具体定价，初步估价为每个黄页链接年费不低于20\_元。预计初期加入商家有100家，预计收入为35万元，经营一段时间后会有大幅增长。

（二）在线软件服务

由于中小型娱乐场所受到人力、财力等多方面因素的限制，无法像大型娱乐会所那样实现信息化管理从而导致了低效率和较弱的竞争力，为解决这一问题，同时也为使公司的查询服务更加完善，我们将为中小型娱乐场提供数据管理子系统，对每个客户都有一个免费的试用期（初定试用期为3个月），如果在试用期结束后仍想继续使用，就需要给公司支付相应的费用。

该项业务对每一家使用该服务的商家按月收取300元使用费，预计发展初期使用该服务的商家约有40家，年收益为15元。

（三）“推荐”业务。

本业务针对各娱乐场所商家。本公司将在网站首页、网络查询系统显要位置、短信查询平台登陆首页、声讯电话欢迎词等访问量高的地带设置推荐信息，推荐信息的内容基本由商家自定义，但需经本公司审核后方可发布。

该业务以月为周期，本公司将按月向商家收取推荐费用，具体费用价格双方面议。每月结束后，商家可选择是否继续该业务。

该项业务按照其宣传所在位置，按月收取不低于1000的使用价格，预计可用的推荐位置有10处，年收益约为20万元

（四）广告业务。

本业务针对各娱乐场所商家及其他需要本公司提供广告宣传的企业、团体或个人。本公司将根据对方提供的广告费用的高低决定广告投放的位置，但前提是产品或服务的内容健康、不触犯法律。

广告内容可由商家提供，也可以由本公司专员制作（广告制作费用另计）。该业务以三个月为一周期，具体费用双方面议。一周期结束后，商家可选择是否继续该业务。

每个广告链接点按照其不同的位置收取每月500-1500元的费用，预计广告链接点有20处，年收入约为18万元。

（五）收费业务。

本业务针对xx等信息平台提供商。本公司将所有短信及声讯业务交由上述商家中的一家或几家经营，公司与其达成一个既定的分成协议，按月收取分成。

计划查询电话每分钟收费0.5元，短信每条0.2元，预计电话时间流量为6000小时一年，预计金额为24万左右；短信数量为10万条，预计金额为6万左右，通过手机上网查询的预计金额为10万左右。

通过预计合同，与相关电信合作商的分成比例为8：2。

通过电话、短信等业务得到使收入初期估计应该有30万左右。

建立初期的主营业务收入大概为120万元。

服务规划：

1.手机短信查询方式

其主要服务流程如下：

·顾客通过手机短信进入我们的短信平台。

·系统提示顾客通过0-9十个数字选择目标行业。

·系统提示顾客选择服务类型（1-5）。

·顾客根据系统提示输入需要查询的信息。

·公司系统通过短信平台反馈到后台查询数据库，分离出相应的信息，然后提交给前台短信系统，前台系统则立即把结果发送到顾客的手机上。

·顾客接收到信息，并按系统提示选择是否需要继续服务。

·整个过程结束。

2.客服电话（声讯电话）查询方式

其主要服务流程如下：

·顾客通过移动电话或者固定电话进入我们的声讯平台。

·系统提示顾客通过0-9十个数字选择目标行业。

·系统提示顾客选择服务类型（1-5）。

·顾客根据客服人员（人工）提示说明需要查询的信息。

·客服人员（人工）马上进入后台查询数据库，分离出相应的信息，然后提交给顾客。

·顾客获得所需信息，并按客服人员（人工）提示选择是否需要继续服务。

·整个过程结束。

3.网上查询方式

其主要服务流程如下：

·顾客通过互联网进入我们的网站。

·顾客根据网站导航进入网络查询系统。

·系统提示顾客先注册。

·注册完毕后，系统提示顾客登陆查询系统。

·系统提示顾客通过下拉列表选择目标行业。

·系统提示顾客选择服务类型（1-5）。

·顾客根据系统提示输入需要查询的信息。

·系统进入后台查询数据库，分离出相应的信息，然后提交给顾客。

·顾客获得所需信息，并按系统提示选择是否需要继续服务。

·整个过程结束。

手机上网查询

其主要服务流程如下：

·顾客通过手机上网进入我们的网上查询系统。

·系统提示顾客通过0-9十个数字选择目标行业。

·系统提示顾客选择服务类型（1-5）。

·顾客根据系统提示输入需要查询的信息。

·公司系统通过手机网络反馈到后台查询数据库，分离出相应的信息，然后以网页的形式提交给顾客。

·顾客获得所需信息，并按系统提示选择是否需要继续服务。

·整个过程结束。

在设计查询系统的时候，我们充分考虑了顾客使用本系统的难易度及舒适度，并设计出几套不同的查询流程，请学校相关专家评析后选出了上述方案。

然后在xx大学内部，xx购物广场（含xx商场）休息厅，xx路步行街三处进行了问卷调查，分别发放300份问卷（调查问卷见附录一）。现将最后的统计情况列举出来，见附录二。

从上述调查统计的结果可以得出，超过95%的消费者认为我们这套操作流程使用难易度。

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)八**

互联网+视频电商平台 app项目商业计划书 目 录 第一章 项目概况 4 1.1 项目名称 4 1.2 项目简介 5 1.3 项目核心优势 5 1.4 战略规划 5 1.5 融资方案 5 1.6 财务评价 5 第二章 行业和市场分析 6 2.1 我国网络购物市场发展状况 6 2.2 湖南省大学生网络购物市场分析 9 2.3 长沙大学生网络购物市场分析 10 2.4 大学生消费行为分析 11 2.5 市场容量预测 12 2.6 竞争对手分析 18 第三章 产品与服务 20 3.1 项目简介 20 3.2 项目试运营情况 20 3.3 xx商城 21 3.4 线下体验店 23 3.5 增值服务 23 第四章 商业模式 24 4.1 商业模式 24 4.2 盈利模式 24 第五章 战略规划 24 5.1 项目核心优势 24 5.2 战略目标 24 第六章 营销策略 24 6.1 推广策略 24 6.2 品牌策略 24 6.3 渠道策略 24 第七章 组织结构及管理团队 25 7.1 组织结构 25 7.2 管理团队 25 第八章 投资估算 25 8.1 资金筹措方案 25 8.2 资金使用计划 25 8.3 退出机制 25 第九章 财务预测 25 第十章 风险分析 25 第一章 项目概况 1.1 项目名称 手机app视频购物。

1.2 项目简介 手机作为二十一世纪通讯终端，已经全民普及，并且能够为人类生活提供多样化服务。本项目即作为新的手机应用，为人类生产生活提供便捷、真实、可视化的服务。人类可通过该app实现逛街购物的真实活动。

1.3 项目核心优势 便捷、直接、可视化。

1.4 战略规划 1.5 融资方案 1.6 财务评价 第二章 行业和市场分析 2.1 我国网络购物市场发展状况 2.1.1 我国网络购物市场现状分析 20\_年我国网购市场交易规模达到2.8万亿，增长48.7％。根据国家统计局20\_年全年社会消费品零售总额数据，20\_年网购交易额大致相当于社会消费品零售总额的10.7％，年度线上渗透率首次突破10％。

图2.1 20\_-20\_年我国网购交易金额 截至20\_年12月，我国网络购物用户规模达到3.61亿，较20\_年底增加5953万人，增长率为19.7%。网购用户规模的快速扩张为网购市场的发展奠定了良好的用户基础，释放着巨大的市场潜力。

图2.2 20\_-20\_年网络购物用户规模及使用率 中国互联网络信息中心发布的《20\_年中国网络购物市场研究报告》对网民购买的商品类型进行了细分，其中服装鞋帽是网络购物市场最热门的销售品类，其购买人群占75.6%。其次是日用百货和电脑、通讯数码产品及配件，所占比例分别为45.1%和43.3%。

图2.3 20\_年我国网络购物市场用户购买商品品类分布 2.1.2 我国大学生网络购物市场分析 据中华人民共和国教育部统计，截止20\_年，在学研究生184.77万人，研究生招生62.13万人，毕业研究生53.59万人；

普通高等教育本专科在校生2547.70万人，招生721.40万人，毕业生659.37万人。即我国接受高等教育的在校生高达2732.47万人，以大学生为代表的年轻一代，不仅是我国最活跃的消费群体，而且在不久的将来也将成为我国最具消费潜能的核心消费群体。

20\_年支付宝发布首个个性化对账单——大学生对账单，详细呈现了大学生每月在网络上的收支状况、消费结构，数据显示，全国超过55%的在校大学生加入网购大军，大学生仅网上月平均支出一项就达到550元。以此为依据，初步预估我国大学生的网购人数为1502.86万人，每年网购的总支出1804亿元，市场规模巨大。

从细分来看，不同性别、不同学制、不同学校、不同地域的大学生每月在网上的支出也存在差别。全国男大学生平均每月网上支出803元，远高于女生的680元；

硕士及以上学历、本科、专科生的每月网上支出分别为1222元、567元、484元；

211高校人均支出838元，非211高校的这一金额为546元。

2.2 湖南省大学生网络购物市场分析 湖南省现有普通高等学校109所，其中本科院校36所，专科院校7所，高职院校66所。据《20\_年湖南省国民经济和社会发展统计公报》统计，湖南省在学研究生6.6万人，普通本专科在校生113.6万人，接受高等教育的在校总人数为120.2万人。

支付宝发布的数据显示，湖南的大学生平均每月网上支出603元，则可推算出湖南省大学生每年的网上总支出约为87亿元，市场容量庞大。细分来看，研究生及以上学历的学生网上支出位居榜首的是湖南师范大学，人均每月支出1154元；

湖南农业大学以人均630元的支出金额位居本科学生第一；

专科院校中人均每月支出排第一位的是湖南电子科技职业学院，金额为1017元。

2.3 长沙大学生网络购物市场分析 长沙的高等教育比较发达，全市普通高校50所，其中4所211工程“重点大学”即国防科学技术大学、中南大学、湖南大学和湖南师范大学，3所进入985工程，在数量上仅次于北京、上海，其中中南大学是湖南唯一的一所副部级高校。据《20\_年长沙市国民经济和社会发展统计公报》统计，长沙市在校研究生5.24万人，增长1.0%，普通高校在校学生54.75万人，比上年增长3.2%。接受高等教育的在校总人数为59.99万人。

网购消费数据显示，长沙大学生网购族人均年消费支出达2822元，每年的网购次数有35笔。长沙女大学生网购年均消费额为2856元，一年消费37次，男大学生的支出额是2781元，一年消费34次。计算可知，长沙大学生每年的网购消费金额17亿左右，从学校来看，中南大学通过支付宝的网上消费占长沙所有大学生的14.51%，湖南大学和中南林业科技大学分别以10.42%、8.84%的比例位居第二和第三。

图2.4长沙各学校网购消费比例 2.4 大学生消费行为分析 上海交通大学公共关系研究中心和上海交大社会调查中心联合发布《20\_年中国大学生消费行为与品牌认知调查报告》，报告对我国大学生每月平均消费金额进行了统计。结果表明，每个月消费支出在501元到1000元之间的比例最高，为40.0%，其次每月消费在1001-1500元之间的大学生，占比37.0%，每月消费在1501-20\_元、20\_-2500元以及2500元以上较高消费水平的大学生分别占比11.4%、3.7％和3.9%，仅有4.0%的受访大学生每月消费处于500元及以下的较低消费水平。

图2.5我国大学生每月平均消费金额 报告显示，饮食占据大学生每月消费支出的一半以上，其次为日用品、衣物和社交娱乐、通信交通费用和学习培训费用方面的支出。

从性别来看，男生在饮食和数码电子产品上的支出占比（分别为56.2%和2.2%）明显高于女生（分别为49.8%和1.3%）；

而在日用品和衣物的费用方面，女生（分别为11.4%和12.3%）明显高于男生（9.5%和6.2%）。

图2.6男生网购消费支出结构图 图2.7女生网购消费支出结构图 2.5 市场容量预测 2.5.1 长沙市市场容量预测 根据增长趋势预测20\_年底，长沙市接受高等教育的在校总人数将达到65.96万人，假定人均消费支出年平均增长率为5%，则保守推算出20\_年长沙大学生在日用品方面的支出将达12.4亿元，网购的总消费额23.8亿元，市场潜力巨大。

图2.8 长沙市20\_-20\_年普通高校及研究生在校人数 图2.9 长沙市20\_-20\_年高等教育总人数 图2.10 长沙市20\_-20\_年大学生日用品及网购支出额 2.5.2 湖南省生活类网购市场容量预测 随着国家高等教育稳步发展，湖南省接受高等教育的人数也维持在一个相对稳定的比例逐年上升。初步预估到20\_年底，湖南省接受高等教育的在校总人数将达到133.07万人，假定人均消费支出年平均增长率为5%，则保守推算出20\_年湖南省大学生在日用品方面的支出为24.9亿元，网购的总消费额高达122.9亿元，市场容量极为可观。

图2.11 湖南省20\_-20\_年普通高校及研究生在校人数 图2.12 湖南省20\_-20\_年高等教育总人数 图2.13 湖南省20\_-20\_年大学生日用品及网购支出额 2.5.3 全国生活类网购市场容量预测 随着社会主义精神文明建设的加快，我国高等教育事业一直稳步发展，全国接受高等教育的人数也维持在一个相对稳定的比例逐年上升。初步预估到20\_年底，全国范围内接受高等教育的在校总人数将达到3406.14万人，假定人均消费支出年平均增长率为5%，则保守推算出20\_年全国大学生在日用品方面的支出为636.9亿元，网购的总消费额高达2869.2亿元，市场潜力无穷。

图2.14 全国20\_-20\_年普通高校及研究生在校人数 图2.15全国20\_-20\_年高等教育总人数 图2.16全国20\_-20\_年大学生日用品及网购支出额 2.6 竞争对手分析 当今时代，电子商务浪潮席卷全球, 电商已经成为新一代零售业乃至第一产业和第二产业的重要交易平台。伴随着网络购物市场的日益火爆，面向网购主力军——大学生的网购细分市场也逐渐开始发展壮大。本项目大学生特卖电商的竞争对手主要有俺来也、优品库等网站，竞争对手的优劣势以及与本项目的竞争关系如下表所示：

网站名称 优势 劣势 与本项目竞争关系 俺来也 ①全业务延伸，构建大学生生态文化社区 ②承诺商品在29分钟内送到手并免运费 ①缺乏核心竞争优势 ②产品价格优势不够凸显 ①不具有产品细分市场的优势 ②湖南省范围内，目前只开拓了长沙市场 优品库 ①专一化经营，主营大学生电子通信产品 ②已经拥有一定的大学生客户资源 产品价格优势不够凸显 ①初期在主营业务上没有冲突 ②后期本项目将根据发展方向决定是否进入大学生电子通信产品市场 淘宝网 ①市场份额占比最大，知名度高，客户基础雄厚，人流量大 ②作为综合性电商平台，商品种类齐全并且数量繁多 ③利用平台上海量的数据，对用户购买行为做相对全面的定性分析，实现精准营销 ①准入门槛低，商品的质量问题层出不穷，成为用户的最大痛点。

②信息量庞大，用户不能在短时间迅速获得有价值的信息，用户体验度相对较差 ③无法完全保证的售后服务 ①在目标客户群方面有较大的重合度 ②相较于淘宝五大类目（女鞋、男鞋、女装、男装、箱包），日用品类目的交易份额占比并不重 ③是项目初期的主要竞争对手。

由此可见，本项目凭借一手价格、过硬的品质、快速配送、线下体验店与大学生服务互动的优势，将在长沙乃至湖南省当地的大学生生活类网购市场赢得一席之地。

第三章 产品与服务 3.1 项目简介 xx电商秉承“高性价、富质感”的宗旨，融入创新的理念，以提升大学生生活品质为导向，在探索和整合guild模式的基础上，提炼出适宜本项目的高性价比校园活动作为推广的主要亮点。平台致力于为大学生提供经济实惠、品质过硬、新潮有趣、时尚美观的日用品。项目采用“线上电商平台+线下体验店”的销售模式，通过与上游供货商直接对接，为大学生提供高质低价的商品，并辅以线下服务，打造高性价比的大学生特卖电商平台。

3.2 项目试运营情况平台通过一段时间的试运营，收效颇丰。并且始终遵循“追求完美，尽善尽美”的服务理念，在试运营期间，根据运营情况及用户的反馈意见，不断进行平台功能的完善和商品供应结构的调整，以期为更好的打入大学生日用品网购市场做准备。

围绕guild模式展开的校园推广活动，是项目营销的主要卖点和亮点。本项目通过对guild模式的提炼，已经实践了三种通过精炼并加以改良的校园活动（营销类、宣传类、兴趣类），全部获得成功并且成果超过预期。通过低成本、高性价比的学校活动，实现了精确粉丝的爆发性增长。

ø 案例 1、营销类活动 以商品供应商（不需要提供任何赞助费用）的身份参加师大商学院组织的营销大赛（培养学生销售能力的比赛），销售小组共15组，时间一天半。通过在宣讲会上向100多名选手宣传平台产品，最后共有13个小组选择本平台的产品，并且在接下来的1天半中，销售了9000元的产品（没有任何的促销下，只耗费了200元左右的人力成本）。

2、宣传类活动 在农大的国际学院进行试点，赞助学院的知识竞赛，赞助费为平台产品（价值300元），以此获得给会场800个左右的同学推广的机会，并利用书签的形式做了推广，发出500张书签，当天成功获得100多人的公众号粉丝和32个订单（1200元左右），推广成本价仅为350元，推广效果明显。

3.兴趣类活动 以xx的名义申请到了学校活动，举办了xx草地音乐节。由于场地的限制，既定计划是30人左右，活动举办的时候，仅展示了40分钟就拿到50份申请，并且直接得到了琴行的赞助，省去了设备的费用，只需花费100元的人力成本，活动即大获成功。并且根据同学的反馈意见，大多数人希望多举办类似活动。

3.3 xx商城 xx商城作为线上电商平台，主要进行大学生日常消费品的销售。考虑到大学生的消费能力有限，商城以“价格”和“品质”为导向，主要选择价格适中、经济实惠的产品，并且为了保证产品的质量够硬、价格够低，采取与生产厂家直接对接的形式，既保证了产品的货物来源，又省去了中间环节不必要的经销费用，从而实现了产品销售过程中真正的高性价比。

平台将以消费者需求为导向，根据市场情况及时调整商品结构，从而实现与消费者需求的无缝对接。现阶段平台销售的商品根据种类初步划分为六个板块，当季新品、生活日用、收纳清洁、棉纺寝饰、学习文具、创意礼品。

ø 当季新品 当季新品板块主要是针对刚上架的新品进行密集且集中的宣传，利用该板块将新品快速推介给客户，以求尽快打响新品的知名度。

ø 生活日用 生活日用板块展示的商品主要是大学生日常生活中常用的日用品，如：牙刷、杯子、雨伞、台灯、加湿器、闹钟等其他生活相关产品。

ø 收纳清洁 收纳清洁板块包括清洁和收纳两方面，主要产品包括起泡球、除臭剂、垃圾桶、收纳箱、收纳盒等。

ø 棉纺寝饰 棉纺寝饰板块主要提供和大学生寝室生活相关的特色商品，如楼梯垫、床帘、壁纸、坐垫等。

ø 学习文具 学习文具板块进行学习用品的展示，并根据大学生日常需求，分为文件整理、书签贴纸、学习用具等三类用品。

ø 创意礼品 结合大学生追赶潮流的心理设置创意礼品板块，提供有新意、有特色的礼品。

3.4 线下体验店 本项目将在大学校园内或者邻近的周边开设线下体验店，体验店集宣传展示、售卖、体验、自提、售后服务等功能于一体，打通消费领域的“线上”、“线下”壁垒，实现营销闭环。线下的主要功能如下：

（1）线下体验店将以“样品房”的形式展示并售卖电商平台上的同款商品。通过对产品场景化应用的展示，激发学生消费需求，让消费者更直观便捷的感受到产品的价值。并且实物的真实展示，能打消消费者对产品外观、质量等方面的疑虑，强化对本项目电商的信任。

（2）体验店将作为线下宣传的一个固定点，发放宣传单、张贴海报等，对畅销产品、当季新品、优惠活动等进行宣传。同时体验店将举行各种抽奖活动并兑现网上购物的抽奖承诺，并将配合线上举行大型特卖活动，实现“线上+线下”优惠大派送，扩大本项目的影响力。

（3）体验店将提供售后服务，主要处理产品的售后质量问题，让消费者权益得到更好的保障。

（4）体验店还将作为线上购物的快递自提点，解决快递配送“最后一公里”的难题。

3.5 增值服务 “最后一公里物流” 项目将招聘兼职学生进行快递的配送，实现“门到门”服务，按时按需的送货上门，破解快递物流“最后一公里”的困局。

第四章 商业模式 4.1 商业模式 4.2 盈利模式 第五章 战略规划 5.1 项目核心优势 5.2 战略目标 第六章 营销策略 6.1 推广策略 6.1.1 线上推广 6.1.2 线下推广 6.2 品牌策略 6.3 渠道策略 第七章 组织结构及管理团队 7.1 组织结构 7.2 管理团队 第八章 投资估算 8.1 资金筹措方案 8.2 资金使用计划 8.3 退出机制 第九章 财务预测 第十章 风险分析

互联网＋项目商业计划书模版

农产品电商商业计划书参考范文

互联网产品商业计划书

农村垃圾大数据平台项目商业计划书

电商商业策划书

**20\_年互联网运营岗位简历模板(推荐)九**

甲方：

单位地址：

电话：

乙方：

地址：

电话：

本协议由甲乙双方在诚实守信的原则下，根据《\_\_\_\_\_》和中华人民共和国有关法律的规定，在平等互利，发展业务的基础上，经甲、乙双方共同协商达成一致，共同签署。

一、协议范围

甲方向乙方提供互联网办税软件服务套餐中\_\_\_\_\_\_\_\_\_类服务。

二、甲方的责任与权利

（一）甲方的责任

1、甲方负责在服务期限内向乙方提供互联网办税服务套餐中的服务内容。

2、甲方接到乙方通过电话、信函、传真、电子邮件、网上提交等方式提出关于软件的服务请求后，必须在\_\_\_\_\_\_\_

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！