# 招商加盟合作方案范文精选11篇

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-03-31

*招商加盟合作方案范文 第一篇活动主题：“西丝尔让您做个品味女人”“30天内 您的改变更动人”“用心成就完美 专业塑造品质”“专业塑造动感靓丽系列佳丽”等等。促销目的：吸引各种层次的消费者关注并积极参加此活动，同时适时推出其会员卡(新)、贵宾...*

**招商加盟合作方案范文 第一篇**

活动主题：

“西丝尔让您做个品味女人”

“30天内 您的改变更动人”

“用心成就完美 专业塑造品质”

“专业塑造动感靓丽系列佳丽”等等。

促销目的：

吸引各种层次的消费者关注并积极参加此活动，同时适时推出其会员卡(新)、贵宾卡、积分卡等制度。

活动内容：(下列章节将描述)

一月份活动方案

活动时间背景：

元旦、小年(农历)、大年(农历)

活动时间背景分析：

消费者节假日消费心理比较重，可以此为卖点加强促销，同时巩固与客户的关系。

活动主题：

“新年新佳人 靓丽每分钟”、“女人是水 补水大行动”、“30天内,您的改变更动人”、“西丝尔美容美白六件套隆重登场!让您的肌肤重现光泽，还您美白靓丽”、“一年之计在于春 让美丽赢在起跑线上!”

活动内容：

主题软文的提稿、礼品的赠送、促销工具、特价产品。

礼品赠送： 印有西尔logo的吉祥小礼品。

促销工具： 宣传单、pop海报、易拉宝、x展架等等。

特价产品： 美容美白系列(亦可根据不同地区的特性自行而定)

目 的：

配合新产品上市推出以上活动主题。同时吸引不同层次的消费群、培养忠实顾客。派专业人员根据每一个顾客皮肤不同的属性、消费层次做出最实惠有效的产品搭配，同时进行积分卡制等营销活动，建立长期或短期的各类消费系统。

软 文：

白皙、光洁、透明的肌肤，是所有女人一心期盼的肤质，面对日益恶化的生活环境，更要细心防范外界各种环境对肌肤的恶劣影响，如何选择属于您自已肌肤的护肤产品，才是最佳的保养之道。女人天生要靠男人来宠爱，但女人的美丽，则是要靠女人自已来呵护，美丽就从今天开始，从使用“西丝尔”(动感靓丽)开始，关爱自已，关爱第二生命!

**招商加盟合作方案范文 第二篇**

(1) 遵守客户、公司制定的各项规章制度，服从公司安排、调动。

(2) 热爱工作，团结友爱，文明礼貌，实事求是，工作积极。

(3) 坚守岗位，忠于职守，按时上、下班，不拉帮结派，损公肥私;不得擅自离岗、脱岗、迟到、早退。

(4) 上班时统一着装，保持良好的精神面貌，态度热情，服务周到。

(5) 上班时统一说普通话，不准讲粗话、脏话、家乡话。

(6) 上班时不能随地吐痰、吃零食、吸烟，不得大声喧哗、聊天或看书、看报、做与本职工作无关的事情。

(7) 员工代表公司形象，在与你所服务的人员发生冲突时，不得顶撞，尽量保持克制，不得将个人情绪带到工作中去而有损公司形象。

(8) 在岗位上要认真工作，不得做与工作无关的事情，与同事和上司相互配合，努力做好上级安排所定任务，并按时保质保量完成工作失职或不安全因素，保持工作效率达标。

(9) 不得盗窃公司、客户、同事的财物，一经发现，照价赔偿和承担全部处罚，扣除当月工资作抵押，并作开除处理，情节严重送公安机关处理，未经允许，不得向外泄漏公司和客户的机密。

(10) 工作时积极巡视自己的工作岗位，不同的情况要施以不同的清洁方法，对于不易清洁的要尽量想办法，如不能处理的要及时告知现场主管或领班，不得因故而推卸责任

(11) 如在检查卫生不合格者，分别给予批评教育、扣奖金、辞退处理。

(12) 在工作时，如遇水灾或火警时要及时通知保安人员或现场主管，并积极协助处理好善后工作。

(13) 积极接受上级和客户考评，相互沟通、廉洁自律，增则节支，学习公司规章制度，进行精神文明建设，提高公司效益和企业形象，建立一支纪律严明，作风过硬的队伍。

2. 员工因清洁质量检查不合格的，作记过处理。

3. 员工出现下列情况，将作警告、记过罚款处理。

(1) 员工上班工作服不整洁、不干净、皱折、破烂的。

(2) 服装的纽扣没扣好、领口、袖口、衣下摆等处的内衣外露、外翻、鞋子不干净的。

(3) 工作牌没有在正确位置佩戴整齐，脏、旧、破烂而没有及时更换的。

(4) 头发没有按标准进行整理的(男：短小，最好为寸头、无胡须;女：束扎整齐洗净、梳顺)。

(5) 员工必须按时上下班，迟到、早退15分钟之内的。

(6) 员工在工作范围内说粗话、随地吐痰、穿拖鞋、相互闲聊、呆站、大声喧哗、清洁工具、清洁材料随处乱放、随便舞弄清洁工具或其它棍棒的。

(7) 员工在上班工作中收集纸皮、易拉罐等废品的。

(8) 员工将清洁工具晾晒、摆放在公共场地，经教育仍不更改的。

(9) 对装修工人任意抛洒、堆放装修垃圾时，员工与装修工作或住户争吵的(遇此情况要立即告知项目点管理处，由项目点管理处进行处理)。

4. 员工有下列情况之一的作记过或辞退处理

(1) 员工因清洁质量或者言行举止被管理处投诉的。

(2) 本公司员工相互争吵的，或与管理人员、客户发生争吵的。

(3) 员工擅自移动客户或顾客放置的物品、杂物的。

(4) 员工在工作中引燃易燃易爆物品的。

(5) 员工谩骂或威胁他人的。

(6) 员工在工作时间擅自接私话的。

(7) 员工故意浪费材料的。

(8) 员工在工作中，应积极主动的完成自己的清洁工作，在清洁工作中对不易做干净的地方借故推托的(遇此情况如自己不懂时应向主管或班长请教怎样处理，根据所需材料和工具要主动班长或主管提出，由班长或主管到公司去领取进行处理)。

(9) 员工在工作中，对主管指出的不足之处没有立即改正或因客观条件不能及时改正，但又没有按期完成的。

(10) 员工在上、下班途中未严格执行着装要求的。

(11) 员工迟到、早退15分钟之上者。

(12) 员工在工作时间内不得以任何理由和借口外出超过15分钟之上或擅自离开工作岗位的。

(13) 员工在工作中躺坐休息、看书、看报、睡觉、乱添乱画、抽烟、吃东西的。

(14) 员工旷工半天或半天以上的。

(15) 员工不服从管理的。

5. 员工出现下列情况之一的，作记大过并辞退处理，造成损失的按价赔偿。

(1) 员工随地大小便，严重影响公司和客户形象的。

(2) 员工因玩忽职守，影响工作和造成损失的(参照《管理人员规章制度》有关规定处理)。

(3) 员工私自使用甲方或客户办公用品(电话、传真、复印等)，按偷盗论处。

(4) 不爱护并损坏、丢失清洁工具的(参照《管理人员规章制度》有关规定处理)。

(5) 员工如引燃易燃易爆物品(或其它原因)启动火警系统，造成人为惊慌和混乱的。

(6) 员工在清洁各种玻璃、金属表面、木质地面、石材表面时乱划或腐蚀其表面，造成严重后果的(参照《管理人员规章制度》有关规定处理)。

(7) 员工故意损坏或偷藏他人财物、偷吃他人食物的(参照《管理人员规章制度》有关规定处理)。

(8) 员工殴打他人的。

(9) 员工在上班期间，与项目点所在单位发生非工作性接触，损害公司利益公司利益和形象。

(10) 员工因病、事请假者，如没有准假而擅自离开岗位者。

(11) 员工未经公司同意而擅自离开的(需提前一个月上交书面报告，经主管签字同意，交经理审批同意后，待公司安排接替的人到位后方可辞工)。

6. 员工有下列情况之一的，公司根据情况给予奖励：

(1) 工作认真负责，清洁工作做得好，受到客户书面表扬或所在工地被评为区、市、省卫生文明小区、清洁先进单位的。

(2) 员工拾到财物，主动上交客户、公司主管的，奖励50-200元，并通过表扬。

(3) 员工如遇突发事件(如火警、水灾等)立即告知客户并积极主动配合做好善后工作的。

(4) 积极举报有严重违纪行为的员工(如偷盗等)，经查证属实的。

7、其它事项

(1) 公司员工如有特殊情况(急病或交通意外) 须请假者，应尽肯能的提前告知公司。假期满或未满都不得擅自上班，必须先到公司报到，由公司安排其上班，否则不计工资。

(2) 在清洁过程中，发现电梯不锈钢、地面花岗石、墙面、天花、灯饰及其他物品(如不锈钢烟灰缸、垃圾桶、花盆、消防栓、报警器、开关等) 遭严重划伤、损坏、丢失，要立即告知主管。

(3) 公司从项目点撒场后，员工必须在第二天早上8：00到公司所通知的指定地点报到，听候安排，否则作为矿工处理。

**招商加盟合作方案范文 第三篇**

实习地点：旅行社

实习目的：通过这次实习对旅行社的具体营运与操作，管理等方面有了了解，丰富社会实践经验。

实习时间：XX年2月15日—XX年5月15日

一、旅行社总体介绍：

旅行社成立于XX年5月，是由一批优秀的管理人员和高素质的导游队伍组成，以现代制度运营的旅游企业，在总经理周海鸥的领导下和淮安各界的关心与支持下，连续两年(、XX年)旅游业务销售总额位居全市首位。本社多年以来一直以“服务创品牌，满意在东方”为立社之本，以“诚誉、守信、兑诺、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。

二、作为一名合格的导游，必须对自己的工作认真负责。

这段时间的旅行社实习，对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的体会。在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社，社与社之间的竞争、人与人竞争的激烈程度。在旅游业业这样的服务性行业所需要的人才不仅是要有一定的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及责任心。着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自己学识的浅薄，经验的缺乏，真是学到用时方恨少，我感觉在学校学到的理论知识和自己在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以让我们在最后一个学期实习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的能力，理论联系实际，我认为实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力和方法，培养在校大学生在社会中的生存及能力，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

实习期间我了解到以下几点：

1、了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。

2、了解旅行社的服务规程及管理要领。

3、了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。

旅行社是为人们旅行提供服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者提供食、住、行、游、购、娱的六方面服务。从20世纪20xx年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务;国内旅行社专门经营国内旅游业务。

**招商加盟合作方案范文 第四篇**

(一)早上8：00准时上岗搞好店内卫生，保持柜台整齐干净，做好营业准备。

(二)8：30分准时开业，工作服穿戴整齐。售货员上班时不得涂化妆品、香水、染指甲。

(三)营业过程中做到：

1、微笑服务、举止端庄;

2、售货时做到准斤足两，计价无误，收款准确，唱收唱付，百问不厌，百拿不厌;

3、交递商品时，文明礼貌，不摔不扔商品;

4、遇到无理取闹的顾客，要做到骂不还口，要耐心说明，热情接待每一位顾客。

(四)下班后，要有两人清理现金，封款上交，清洁营业工具，整理上货，打扫货架卫生。

(五)认真执行柜台“十个不准”和“六个一样”。

十个不准即：

1、不准在柜台内吃东西;

2、不准在柜台内聊天、嬉笑、打闹;

3、不准因上货、结账、点款而不理睬顾客;

4、不准在柜台上座着接待客人;

5、不准与客人发生争吵、辱骂、殴打;

6、不准在柜台会客，存放私人物品、做任何私事;

7、不准烤火价、趴货台;

8、不准挪用商品销售款;

9、不准擅自离开工作岗位;

10、不准私自对顾客优惠或私分赠品。

六个一样：

1、生人、熟人一样;

2、大人、小孩一样;

3、买和不买一样;

4、忙和闲一样;

5、买商品和退商品一样;

6、一般顾客和个别顾客一样。

**招商加盟合作方案范文 第五篇**

为积极承接沿海产业转移、促进我省加工贸易发展，\_\_省人民政府定于20\_\_年7月6日-12日在深圳举办“20\_\_\_\_(深圳)承接产业转移招商活动周”(以下简称“深洽周”)，为做好“深洽周”的筹备工作，使活动周的各项活动顺利进行，成立20\_\_\_\_(深圳)承接产业转移招商活动周代表团秘书处，并制定如下工作方案。

一、秘书处组织机构，

秘 书 长：向力力

执行副秘书长：李\_

副秘书长： 刘 权

秘书处下设综合协调部、招商部两个工作部。

(1)招商部：部 长：周 越

主要负责指导各分团项目开发、推介和前期洽谈，协助各分团做好专题招商活动的组织实施、客户邀请及各分团各类招商或活动的汇总工作，负责省团领导在活动周期间参加各分团活动的安排、联系和衔接工作，负责招商活动周招商成果的统计工作，负责承办秘书处交办的其它工作。

招商部下设客户组和活动组。

①客户组：龚道华、张守萍

职责：主要负责指导各分团进行项目开发、推介和前期洽谈，负责协助各分团进行客户的联络和邀请。

②活动组：周章生、符 亮

职 责：协助各分团做好专题招商活动的组织实施及专题活动流程的细化工作，负责省团领导在活动周期间参加各分团活动的安排、联系和衔接工作，负责各分团各类招商活动的汇总及招商活动周招商成果的统计工作。

(2)综合协调部：部 长：彭 争

主要负责省团的会务工作，包括经费的预算与管理、会议期间省领导和省团工作人员的食宿行安排、活动的新闻宣传、参会手册的编印等，省领导的讲话稿和其他重要文字材料的起草工作，大会宣传片的制作工作，承办秘书处交办的其它工作。

综合协调部下设会务组和宣传资料组

①会务组：

杨明伟、刘 旭、肖亮银、伍社光、周佐武、张 丽

职 责：负责省团的会务工作，主要包括经费预算与管理、会议期间省团领导及工作人员的食住行安排及接待工作。

②宣传组：李再高、彭继红

职 责：负责省团的新闻宣传工作，主要包括有关重要活动的录播、新闻发布会的组织、与新闻单位的联系和衔接及省团随团记者的管理服务工作，负责参会手册的编印工作。

③资料组：龙 吟、王增明

职 责：负责领导讲话稿、招商活动周的总结等重要文字材料的起草工作，领导讲话的ppt演示文档及大会宣传片的制作等。

二、主要活动安排

1、20\_\_年\_\_·益阳(深圳)承接产业转移招商推介会

时间：20\_\_年7月7日下午 地点：深圳

承办单位：\_\_市人民政府会同\_\_省商务厅

2、20\_\_年\_\_·郴州(香港)承接产业转移招商推介会

时间：20\_\_年7月8日下午 地点：香港

承办单位：\_\_市人民政府会同\_\_省商务厅

3、20\_\_年\_\_·衡阳(深圳)承接产业转移暨“深圳工业园”招商说明会

时间：20\_\_年7月9日下午 地点：深圳

承办单位：\_\_市人民政府会同\_\_省商务厅

4、20\_\_年\_\_·永州(深圳)“蓝宁道加工贸易区”招商推介暨重大项目签约仪式

时间：20\_\_年7月10日上午 地点：深圳

承办单位：\_\_市人民政府会同\_\_省商务厅

5、20\_\_年\_\_· 湘潭(深圳)承接产业转移推介暨对口合作恳谈会

时间：20\_\_年7月10日下午 地点：深圳

承办单位：\_\_市人民政府会同\_\_省商务厅

6、20\_\_年\_\_·株洲(广州)承接产业转移招商推介会

时间：20\_\_年7月11日下午 地点：广州

承办单位：\_\_市人民政府会同\_\_省商务厅

三、工作进度安排

六月：

1、利用沪洽周平台，为深洽周邀请客户。

2、确定各分团专题活动的方案，细化活动流程。

3、与各分团衔接、落实省团参加各分团举办的专题活动的相关事宜。

4、赴珠三角、香港等地协助相关的市州邀请客户。

5、检查和落实各分团深洽周项目准备、客商邀请、专题活动筹备等工作进展情况。

6、编印《\_\_省加工贸易政策介绍和办事程序》。

7、完成大会宣传片的制作。

8、整理和编印《\_\_省承接加工贸易产业转移情况介绍》。

七月：

1、举办深洽周新闻发布会。

2、汇总各分团组织的各类招商活动。

3、赴深圳、香港参加深洽周活动。

4、做好活动周的成果统计及总结工作。

**招商加盟合作方案范文 第六篇**

8月19日，市委书记高登榜率队拜访了中国平安集团董事长马明哲，双方就中国平安集团来宣投资设立金融后援服务中心和相关投融资项目达成多项共识。中国平安集团专业团队近期将来我市实地考察。根据市政府专题会议研究意见，现就中国平安项目对接工作提出如下方案。

>一、牵头部门：

市发改委

>二、协作部门：

市招商局、市教育局、市劳动与社会保障局、市建委、市交通局、市国土资源局、市物价局、市旅游局、市供电公司、市政府接待处、市城投公司、中国电信分公司、中国移动分公司、中国联通分公司、铁通分公司、中国平安财险中心支公司、中国平安寿险中心支公司、中国平安养老保险股份有限公司安徽分公司营业部。

>三、工作任务及责任分工

（二）市城投公司负责提供地方建设债券、企业债券、股权投融资项目的对接资料，包括向阳大道、宛溪河整治、鳄鱼湖周边环境整治及市城投公司增资扩股等投融资项目。

（三）市建委按照平安集团提出的选址要求，负责提供备选地块及相关图纸。其中金融后援服务中心项目要提供3—5处供对方选择（可考虑敬亭山农尝周王茶尝南漪湖、天湖农尝高校园区周边地区），提供的地块要详细说明所处位置，包括行政区位图及拟选址的四址范围图位置、环境、交通及选择理由等方面情况；负责提供我市项目建设成本情况；负责提供外来人口在我市的居住成本情况。

（四）市交通局负责提供包括高速公路在内的重大交通基础设施项目资料及我市公路、水路等交通现状、三年内交通状况及五年交通规划，以及重大交通基础设施项目资料，包括宣宁、宁绩、宣狸等项目。

（五）市招商局负责提供投资指南、招商政策等宣传资料及市开发区西扩（城市综合体）等谋划项目资料，负责制作中国平安项目专题宣传推介ppt。

（六）市旅游局负责提供南漪湖旅游综合开发项目资料。

（七）市教育局负责提供我市高等教育、中等教育、职业教育的培训和专业人才等情况。

（八）市劳动与社会保障局负责提供我市劳动力资源情况、人力成本（如计算机熟练操作工数量、最低工资）等方面情况。

（九）市物价局负责提供外来人口在我市的生活成本情况。

（十）市国土资源局负责提供选址地区供地价格测算等资料。

（十一）市供电公司负责提供供电保障方面情况。

**招商加盟合作方案范文 第七篇**

一、建立信息联动机制

市人社局将与市、镇招商部门建立同步的信息互动共享机制，相互沟通，及时了解掌握招商引资过程中人力资源数量、类型及素质要求。

三、举办专场招聘会

四、建立公共实训基地

为更好地为招商引资企业提供职工职业技能培训，充分利用现有的职业教育资源，在职业技术学校建立2-3个实训基地，既可以培养技能型人才为企业服务，又可以为企业提供提高职工职业技能的培训。

五、建立外省市技能型人才的输出基地

为了给招商引资提供强有力的人力资源支撑，计划在外省市职业技术类学校及劳务输出地建立一批技能型人才和劳务输出基地，力争每年有8000至10000名适应市产业结构需要和企业需求的技能型人才和劳务人才，提供企业选用。

六、建立外省市专业技术类学校学生实习基地

计划选择10家具备一定生产规模和经济实力，生活设施相对比较齐全的企业，作为外省市技能型人才输出基地和专业技术类学校学生的实习基地。通过实习，提高学生的实际操作水平，为招商引资企业提供人才储备，供选择录用。

**招商加盟合作方案范文 第八篇**

一、餐饮市场调查与分析

随着国民经济的稳定增长和城乡居民收入水平不断提高，在扩大消费需求的政策支持下，餐饮消费将成为服务消费市场中越来越重要的促进力量。

未来几年里，餐饮市场在运行质量和规模扩张上，将进一步得到快速的提高和发展。 与此同时，餐饮业出现了多业态蓬勃发展的局面，商务餐饮、大卖场餐饮等形式不断创新与发展。目前餐饮市场的变化看，随着市场消费从价格、品种选择为主向氛围、服务和品牌文化等综合型方向转变，选择性和理性化消费特点日趋增强，消费更加注重卫生、环境、服务、特色的需求。为满足个性化需求，人们追求品牌店、特色店和名牌餐饮企业的势头更加明显，品牌、特色餐饮深受青睐。

20xx年餐饮业竞争更加十分激烈，面对市场的变化，只有及时调整策略，实行大众化和个性化经营，才能扩大客源市场，提高企业的竞争能力，从而获得更好的利润。 面对如此广阔的市场，众商家纷纷举起餐饮连锁加盟招商的大旗。餐饮连锁的竞争也日趋白热化，众商家也根据自身优势推出各种各样的特色餐饮招商方案。

如何在众多餐饮连锁中脱颖而出。是×××现在所面临的最大问题。×××自身的发展经历只是餐饮行业的成功的一角，各地饮食习惯以及消费水平存在差异，以×××目前经营理念是否存在发展的漏洞和瓶颈？如何能够真正的完成加盟招商计划，实现与加盟商的共赢？以上问题应该是摆在×××面前最主要也最需要解决的，公司没有整套完善的CI策划案，只是靠前期积累的一些营销经验和累积，并没有统一形象标识和商标注册（仅是我个人所知）。

在将来发展中这些问题将会形成企业发展的阻碍，将得不到法律保护和市场认可。公司目前形象色主要表现在，大红、大黄、间白，在此基础上形成公司统一的形象标识。×××公司吉祥物的形象选择也是目前有待斟酌的形象标识之一。就象麦当劳、肯德基这两家国际餐饮巨头，在这些方面的餐饮文化根基方面做足了工夫。这也是餐饮企业走向成熟的标志。企业口号和宣传标语不知公司有没做的统一的创意设计，因不是很了解，我暂时没有发言权。

二、加盟招商方案

在招商方面，公司可制作一些苛刻的加盟条件，但非经济方面的。合理应用人的心理特性，以提高加盟质量和效率。再就是提出例如：“风险共担”，以及“资源共享”等加盟口号！

三、推广计划

四、经营模式

**招商加盟合作方案范文 第九篇**

为了在养生保健行业积极推广\_\_\_\_品牌，使之在本地乃至全国范围内形成强势，成为行业内一面旗帜，那么，如何更好地设计出一套适合\_\_\_\_的连锁加盟招商方案，应该说是至关重要的环节，是\_\_\_\_市场化的蓝图描绘，也是\_\_\_\_真正走向市场化运作的关键一步。

对行业内的现状和态势，在众多的保健业同行中，在日趋激烈的市场化竞争中，如何扬长避短、突出重围，极力彰显\_\_\_\_的独特品牌个性，是我们目前急迫需要解决的问题，因此，我们在本提案中认为，我们应该从以下几个方面着手开展工作。

一、 对整个养生保健行业作出全面的、客观的基础调查、分析，全面公正地评价\_\_\_\_在本土养生保健行业的地位和作用。同时，积极提炼\_\_\_\_的独特销售主张，以此作为\_\_\_\_全面拓展市场的突破口(时间周期为一个月)。

二、 对\_\_\_\_养生保健品牌作出具体的营销诊断，细致分析\_\_\_\_的SWOT，以期全面掌控、及时调节\_\_\_\_品牌的连锁加盟体系，使整个品牌的特许经营事业得到真正的体现和发展，以最快的速度、最优的系统、最佳的策略，积极推行连锁加盟事宜(时间周期为一周)。

三、 \_\_\_\_的全国连锁加盟方案包括以下几个方面的内容(时间周期为一个月至一个半月)：

A、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国特许连锁加盟项目招商手册

1、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业说明

2、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟体系组织结构系统

3、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟体系各部门基本职能

4、 \_\_\_\_品牌养生保健的文化背景

①、 中国道教的历史渊源

②、 传统道家养生文化所给予\_\_\_\_的文化内涵介绍

③、 传统道家养生文化对人体的理疗功效的介绍

④、 传统道家养生文化对人体食疗功效的介绍

⑤、 传统道家养生文化的养生防疗作用

⑥、 现代养生保健理念与传统道家养生文化的完美结合

⑦、 其他附加功效介绍

5、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业的市场发展潜力

①、 全国养生保健行业现状分析

②、 全国养生保健行业发展前景分析

③、 终端消费群体分析与定位

④、 终端消费群体消费心理及消费行为特征剖析

⑤、 区域消费市场消费结构分析

⑥、 区域消费市场消费能力综合指数(列表)

⑦、 售后服务及二次消费管理

6、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业的连锁加盟前景

①、 市场消费潜力综合数据

②、 个人消费能力综合评判

③、 投资与收益综合前景分析

7、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆服务项目全面介绍

①、 \_\_\_\_养生保健服务产品与特色资源说明

Ⅰ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆服务项目

Ⅱ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆特色资源

Ⅲ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆内部形象调性特征

Ⅳ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆品牌个性诠释

②、 \_\_\_\_养生推拿按摩学校技术优势介绍

Ⅰ、 办学优势介绍

Ⅱ、 师资优势介绍

Ⅲ、 教学条件介绍

Ⅳ、 培训内容介绍

Ⅶ、 职业按摩师俱乐部介绍

③、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业特许权优势介绍

Ⅰ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业区域经营保护策略

Ⅱ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业统一服务规范策略

Ⅲ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业统一配送产品策略

Ⅳ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业统一形象维护策略

8、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业项目投资模式

①、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟单店加盟投资模式

②、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟地区分特许商投资模式

9、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业投资盈利模式

①、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟单店加盟投资盈利模式

②、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟地区分特许商投资盈利模式

10、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业风险基金储备

11、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟事业信贷管理机制

12、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟CIS系统

①、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟VI系统

Ⅰ、 VI基础系统部分

Ⅱ、 VI应用系统部分

②、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟BI系统

Ⅰ、 店长行为识别规范

Ⅱ、 员工行为识别规范

Ⅲ、 服务期间行为统一规范

③、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟MI系统

Ⅰ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟经营理念识别

Ⅱ、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟企业文化建设

13、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟支持保障体系

①、 加盟地区选址与区域保护

②、 加盟地区品牌连锁体系营建

③、 加盟地区店面营运管理

④、 加盟商技术人员培训体制

⑤、 加盟店核心物料及专业设备物流配送

⑥、 加盟店开业活动策划与市场宣传推广支持

⑦、 向加盟商提供技术支持与升级服务

⑧、 \_\_\_\_服务项目结构优化与升级服务

⑨、 全国连锁加盟商风险互助保障储备管理

14、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟规范与流程

①、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟规范

②、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟条件

③、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟流程

④、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟案例

15、 附件：

①、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟店面CIS视觉识别系统

②、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁企业商标注册证书、税务登记证书

③、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟特许授权证书、荣誉证书

④、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟店实景照片案例

⑤、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟部分特色服务项目展示

⑥、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟培训系统展示

⑦、 \_\_\_\_品牌养生保健会馆全国连锁加盟技师保障系统展示

**招商加盟合作方案范文 第十篇**

甲方：

乙方：

为充分利用甲方物业的地段优势，利用商业与广告形式，达到从外观吸引消费者，从内在获取消费者的目的，根据《\_合同法》、《\_广告法》等法律、法规的相关条款，甲乙双方本着平等、自愿的原则，订立本协议：

一、 广告位的范围：

甲方现有楼体的全部户外广告位均由乙方独家全权代理。

另附位置图及照片。

二、合作期限：

乙方独家代理期限为： 年，合同期自 年 月 日至 年 月 日止。

三、合作方式及利益分配：

1、甲方将本协议第一条的现有广告位交由乙方，移交后乙方开始广告位的招商租赁。

2、双方就此合作建立以乙方名义的帐务，并设立独立帐户，广告费收入汇入该帐户，支出需双方汇签。

3、有关广告管理事务的处理均有乙方负责，管理过程中产生的费用由乙方负责在广告收入中支付，包括但不限于：政府审批费，电费，维修费，日常维护费、画面首次制作安装费、税费等。

4、甲方应协助乙方处理与当地广告管理部门的协调工作，以方便各类广告事务的顺利开展。

5、广告收入的利益分配为：甲方每年获取收入的60%，乙方每年获取收入的40%(收入是指扣除所产生的费用后的纯利润)。分配时间定于每半年支付一次，即每年的6月1日和12月1日进行结算和分配。

四、责任和义务：

1、乙方所承接发布的广告应遵守《广告法》的有关规定，办理有关政府审批手续。甲方应配合乙方办理政府审批和新增设广告位的有关申报手续。

2、乙方所发布的广告位，其结构设计、维护保养、安全使用等均由乙方负责。

3、乙方有权根据广告发布需要及市场变更情况对本协议第一条所指的现有广告位进行增减和改造，但改造方案应征得甲方书面同意，改造方案在不影响甲方原建筑美观的情况下，甲方应予以支持。

4、乙方在代理期间，无权将代理之位置全部或部分转让与第三方法人或自然人从事广告代理之用。

5、协议签订后，乙方对广告位进行全权的管理，对于空置的广告位应及时招商，不准张贴有损形象和不健康的广告。

6、甲方在经营政策或经营范围发生重大改变时，应及时通知乙方以便乙方做出调整。如甲方经营政策或经营范围发生的重大变更对乙方的经营造成重大影响的，乙方有权提出更改协议。

7、协议范围内的所有广告位的制作形式，由乙方根据情况及现实技术进行设置，但应保持良好的外观形象。

五、协议续约：

1、在本协议满后，甲乙双方应根据实际情况进行协议续约，进行合作条件的重新协商。

2、乙方须于协议期满前60日内同甲方商定有关续约事宜，并在协议到期前30日内签订续约协议。如乙方为履行原广告客户合同而必须延期续约时，甲方可考虑单独适当延续本协议中部分位置至乙方与其客户合同期满为止(租金以协议期满时该位置的租金标准为准)

六、违约责任：

1、甲乙双方如有违约，应承担20万元的违约赔偿金。

2、如因一方违约而造成另一方无法履行协议时，本协议可即时中止，由违约方承担全部责任，并做出赔偿。

七、终止协议：

在协议履行期间，如发生下述任何一种情况，双方有权终止协议，不需承担违约责任。

1、国家政策、法令而至协议无法履行的。

2、因城市规划等公众利益而至本协议无法履行的。

3、发生不可抗力事件，事后无法恢复的。

八、其他事项：

1、甲乙双方公司资料如有更改，须在更改前及时通知对方。

2、声称发生不可抗力的一方应及时通知对方，并提供发生该不可抗力事件和持续时间的适当证明。

3、一旦发生不可抗力事件，本协议约定的各方义务在不可抗力引起的延误期内暂时终止，协议期限应自动延长，延长时间与该终止期相同，双方无须为此付出任何罚款。

4、在发生不可抗力事件时，各方应立即互相协商以寻求一项公平的解决方法，并尽一切合理的努力来尽量减少这种不可抗力事件引起的后果。

九、在合约期间，如双方就本协议的解释或履行发生争议时，首先应争取通过协商方式来解决，如协商无法解决，则交由当地人民法院起诉。

本协议一式俩份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：乙方：

(盖章)(盖章)

授权代表：授权代表：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

**招商加盟合作方案范文 第十一篇**

员工手册(简洁版)

第一章 总则

第一条 本手册为增强员工自律意识、规范工作行为而制订。

第二条 每们员工均应认真学习、贯彻执行，维护公司声誉和形象。

第三条 公司员工应发扬\_务实、守信、创效、发展\_的精神，形成\_团结、紧张、严肃、活泼\_的八字方针，为公司的可持续发展而努力。

第四条 本手册解释权属公司。

第二章 细则

第五条 工作时间：

1、公司实行每周四十小时工作制。

2、员工上下班严格实行打卡制度,严禁迟到或早退。

3、员工因公外出必须得到部门经理的许可，并在留言板上写明去向。

第六条 请病、事假规定：

1、员工因病不能坚持工作的，及时向部门经理请假，并持医院的病假证明到管理部办理病假手假。

2、员工如需请事假，须事先提出书面申请，说明理由及预计缺勤天数，并由部门经理审核签字，到管理部办理请假手续。

3、员工事假连续3天以上(含3天)，由部门经理审核签字报总经理批准。

4、员工因特殊情况，确实不能事先办理请假手续的，应在事后说明理由，并立即补办手续。

5、请病、事假以半天为基本单位。

6、无故不上班作旷工处理，并给予行政及相应的经济处罚。

第七条 加班及调休：

1、加班时间以半天为基本单位。

2、根据工作需要，由公司安排加班。

3、加班处理按国家规定处理。

第八条 带薪假期国家有关规定办理

第九条 员工应遵守事项：

1、遵守国家法律、法规，遵守中心颁布的各项规章制度。

2、热爱公司，热爱本职工作，积极进取，努力钻研业务，与公司一同成长发展。

2、心胸坦荡，光明磊落，严以律己，宽厚待人，友爱互助，相互尊重。

2、工作时间严守工作岗位，专心工作，不串岗，不闲聊，需暂时离开时应与同事交代。

3、忠诚公司，服从领导，勤奋工作，言行要体现公司的良好形象。

4、员工有责任和权力向公司高层领导提出合理化建议的情况汇报。

5、员工工作时间应按公司制度要求衣着整洁，举止大方，言语文明。

6、待客礼貌、热情周到，接听业务电话应注意礼仪，语言简明，重要电话要及时记录。

7、各种往来公文、信件等签收后，及时登记、保管、传阅，上级来文、来函及其他方面的重要信函及时整理、装订、归档。

8、办公文明，保持办公环境整洁有序，不要在办公区域进食或非吸烟区吸烟。

8、上班时间不得拨打私人电话及长时间接听私人电话。

9、员工有以下情况，必须立即向部门经理及管理部报告：

(1)结婚或离异、(2)姓名、住处或电话变更(3)身份证换领|(4)本人或配偶分娩

第十条 禁止事项

1、欺骗公司和同事的行为。

2、泄露公司机密，歪曲事实，散布流言蜚语，以公司的名义在外招摇撞骗。

3、工作懈怠，违反工作规定，无正当理由不服从上级指示，越权行事，独断专行，搞小团体，无事生非，扰乱工作秩序。

4、未经许可，在工作时间接见私人来客，或带私客在公司活动。

5、在工作时间做与业务无关的事情。

6、未经许可，从事其他职业。

7、利用公司设施进行与公司无关的活动，侵占、挪用公司财产。

8、假借职权营私舞弊。

9、携带危险品、违禁品或与业务无关的物品进入工作场所。

第十一条 安全保卫制度。

1、员工应视公司的安全保卫工作为已任。

2、办公室严禁吸烟。

3、遇火灾隐患应及时清除。

4、严禁违反操作规定使用各种仪器、电器。

5、员工下班前应清除废物桶。

6、下班后文件、纸张等易燃物不应放在桌面上，应放入箱、柜内、并将柜门关闭。

7、各办公室下班后应切断电源，关闭水源，并将窗户紧闭。

8、最后离开办公室的员工应对本办公室作最后的安全检查;最后离开公司的员工应对公司用最后的安全检查。

9、公司员工应养成良好的卫生习惯，随时保持办公环境的整洁卫生。

第十二条 员工因

过失或故意违纪给公司造成经济损失和不良影响的，要追究违纪者的责任，给予教育、处罚、赔偿、直到辞退，公司保留追究其法律责任的权利。

有限公司

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！