# 精选超市双11促销活动方案简短(七篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2025-02-03

*精选超市双11促销活动方案简短一本次实习就是学校为了锻炼我们的实践能力，希望我们在实习的过程中积累一定的工作的经验，为以后步入工作可以有借鉴的东西。这不仅是遵循学校的要求，更多是对我们学生的一个锻炼，在实践中学会知识。20xx年xx月xx日...*

**精选超市双11促销活动方案简短一**

本次实习就是学校为了锻炼我们的实践能力，希望我们在实习的过程中积累一定的工作的经验，为以后步入工作可以有借鉴的东西。这不仅是遵循学校的要求，更多是对我们学生的一个锻炼，在实践中学会知识。

20xx年xx月xx日——xx月xx日

xxx超市

1、实习内容

我做的是超市的营业员，负责为顾客提供销售服务，同时引导顾客购买商品，为他们介绍商品的价格和特点以及商品的优势。还要保障超市的库存商品供应，及时清理空货架，保证有足够的商品在货架上进行售卖，以及查看商品的保质期，保证商品有足够的保质期，若是发现即将要过期的商品，及时的把他们低价卖出，同时提醒顾客购买的这些距离过期的时间，及早解决，还有就是为顾客办理退货和换货的手续，微笑礼貌服务于人。

2、实习流程

我第一天去到超市实习，我就开始来了一天的工作，我跟着超市的管理人员，熟悉了整个超市的运作，把一些重点记下来，其他的就一点点的记。

然后就每天对来超市的顾客介绍我们超市的商品，努力的把商品卖出去，可以拿到一定的提成，我要做的就是把超市里进购的商品及时的把口号喊出去，让更多的人来买它，帮助超市拿到更多的效益。顾客不需要我服务的时候，就在超市里面巡逻，查看商品的保质期还有多少，以及各类商品的摆放情况，把缺了商品的货架上满，给顾客可以挑选的余地，吸引顾客来超市。

在我实习的过程中，有时候有些商品可能没有及时检测到问题，所以提前被顾客买了回去，因此当他们要求退化时，我要给他们办理退货的手续，以免破坏超市的名誉，也是为了及时的止住更多的损失。我在这次实习的半年里，我为顾客办理退货的手续就有xx次，庆幸的是，我都给办好了，保住了超市的声誉，我做好了自己这一职业。

这次的实习，我明白了做一个营业员都是要努力的，不能只是简单的站在那不动，就会有生意来，主动在这个社会上生存是必须要的，不能总是被动的承受别人给的，还是要自己去争取。做好一个工作，就一定要尽心，不能偷懒。实习让我懂得生活的不易，工作更是不易，所以一定要学好知识，才能让自己工作好一些。

**精选超市双11促销活动方案简短二**

一、采购的水果品种及其功效

采购的水果品种有：杨桃、猕猴桃、杏、梨、苹果、香蕉、火龙果、柚子、葡萄、菠萝、龙眼、甘蔗、番茄、李子、西瓜、哈密瓜、芒果、橘子等。下面主要介绍其中10种水果的功效。

1、杨桃

又称作五棱子、五敛子、羊桃等。

功效：杨桃能减少机体对脂肪的吸收，有降低血脂、胆固醇的作用，对高血压、动脉硬化等心血管疾病有预防作用。同时还可保护肝脏，降低血糖。杨桃中糖类、维生素c及有机酸含量丰富，且果汁充沛，能迅速补充人体的水分，生津止渴，并使体内的热或酒毒随小便排出体外，消除疲劳感。杨桃果汁中含有大量草酸、柠檬酸、苹果酸等，能提高胃液的酸度，促进食物的消化。杨桃含有大量的挥发性成分、胡萝卜素类化合物、糖类、有机酸及维生素b、c等，可消除咽喉炎症及口腔溃疡，防治风火牙痛。

2、猕猴桃

又名奇异果、毛桃、藤梨。

功效：常吃烧烤食物能使癌症的发病率升高，因为烧烤食物下肚后会在体内进行硝化反应，产生出致癌物。猕猴桃中富含的维生素c作为一种抗氧化剂，能够有效抑制这种硝化反应，防止癌症发生。所以如果你禁不住美食所惑，或者因为应酬不得不“烤”一顿，那么建议你饭后吃上一颗猕猴桃。最新的医学研究表明，成人忧郁症有生理学基础，它跟一种大脑神经递质缺乏有关。猕猴桃中含有的血清促进素具有稳定情绪、镇静心情的作用，另外它所含的天然肌醇，有助于脑部活动，因此能帮助忧郁之人走出情绪低谷。猕猴桃中有良好的膳食纤维，它不仅能降低胆固醇，促进心脏健康，而且可以帮助消化，防止便秘，快速清除并预防体内堆积的有害代谢物。祖国医学认为，猕猴桃甘酸性寒，能够解热除烦，止渴利尿。

3、杏

又名甜梅、叭达杏。

功效：杏是维生素b1，含量最为丰富的果品，而维生素b1，又是极有效的抗癌物质，并且只对癌细胞有杀灭作用，对正常健康的细胞无任何毒害。苦杏仁能止咳平喘，润肠通便，可治疗肺病、咳嗽等疾病。甜杏仁和日常吃的干果大杏仁偏于滋润，有一定的补肺作用。杏仁还含有丰富的黄酮类和多酚类成分，这种成分不但能够降低人体内胆固醇的含量，还能显著降低心脏病和很多慢性病的发病危险。杏仁还有美容功效，能促进皮肤微循环，使皮肤红润光泽。

4、苹果

古称柰，又叫滔婆，酸甜可口，营养丰富，是老幼皆宜的水果之一。功效：苹果是心血管的保护神、心脏病患者的健康水果，因为它不含饱和脂肪、胆固醇和钠。苹果中的胶质能保持血糖的稳定，所以苹果不但是糖尿病患者的健康小吃，而且是一切想要控制血糖水平的人必不可少的水果。并且它还能有效地降低胆固醇。苹果汁有强大的杀灭传染性病毒的作用。吃较多苹果的人远比不吃或少吃苹果的人得感冒机会要低。所以，有的科学家和医师把苹果称为“全方位的健康水果”，或称为“全科医生”。现在空气污染比较严重，多吃苹果可改善呼吸系统和肺功能，保护肺部免受污染和烟尘的影响。苹果还能防癌，预防铅中毒。祖国医学认为，苹果甘凉，具有生津止渴、润肺除烦、健脾益胃、养心益气、润肠、止泻、解暑、醒酒等功效。苹果有着天然的怡人香气，具有明显的消除压抑感作用。

5、柚子

又名文旦、香抛、是产于福建、广东等南方地区的水果，以广东沙田柚为上品。

功效：高血压患者常利用药物来排除体内多余的钠，柚子正好含有这些患者必需的天然矿物质——钾，却几乎不含钠，因此是患有心脑血管病及肾脏病患者最佳的食疗水果。柚子含有一种天然果胶，能降低血液中的胆固醇，是现代人追求健康的理想食物。美国研究发现，每天饮用柚汁的人较少出现呼吸器官系统毛病，尤其是感冒、咽喉疼痛时，吃一瓣新鲜袖子能令您舒适自然。柚所含的天然维生素p能强化皮肤毛细孔功能，加速复原受伤的皮肤组织功能。女性常吃柚子最能符合“自然美”的原则。柚子还有增强体质的功效。它能使身体更容易吸收钙及铁质;同时，所含的天然叶酸，对于服用避孕药或怀孕中的妇女们，有预防贫血症状发生和促进胎儿发育的新鲜的柚子肉中还含有类似胰岛素的成分，能降低血糖。

6、葡萄

原产西亚，据说是汉朝张骞出使西域时由中亚经丝绸之路带入我国的，历史已有两千年之久。

功效：葡萄中的糖易被人体吸收。葡萄中的糖主要是葡萄糖，能很快被人体吸收。法国科学家研究发现，葡萄能比阿斯匹林更好地阻止血栓形成，并且能降低人体血清胆固醇水平，降低血小板的凝聚力，对预防心脑血管病有一定作用。葡萄中含的类黄酮是一种强力抗氧化剂，可抗衰老，并可清除体内自由基。

葡萄中含大量酒石酸，有帮助消化的作用，适当多吃些葡萄能健脾胃，对人体裨益甚大。葡萄是消化能力较弱者的理想果品。葡萄中含有一种有益的抗癌物质，可以防止健康细胞癌变，并能防止癌细胞扩散。而且葡萄汁可以帮助器官移植手术患者减少排异反应，促进早日康复。中医认为。葡萄性平味甘，能滋肝肾、生津液、强筋骨，有补益气血、通利小便的作用，可用于脾虚气弱、气短乏力、水肿、小便不利等病症的辅助治疗。

7、香蕉

是人们喜爱的水果之一，盛产于热带、亚热带地区，欧洲人因它能解除忧郁而称它为“快乐水果”，而且香蕉还是女孩子们钟爱的减肥佳果。功效：荷兰科学家研究认为：最合营养标准又能为人睑上增添笑容的水果是香蕉。它含有一种特殊的氨基酸，这种氨基酸能帮助人体制造“开心激素”，减轻心理压力，解除忧郁，令人快乐开心。睡前吃香蕉，还有镇静的作用。香蕉“一身都是宝”，它可以预防中风和高血压，起到降血压、保护血管的作用。美国科学家研究证实：连续一周每天吃两根香蕉，可使血压降低10%。如果每天吃5根香蕉，其降压效果相当于降压药日服用量产生效果的50%香蕉皮也含有某些杀菌成分，如果你的皮肤因为真菌或细菌感染而发炎，不妨把香蕉皮敷在上面，肯定会有意想不到的好效果。香蕉对手足皮肤皲裂十分有效，而且还能令皮肤光润细滑。在繁忙的生活中，利用健康食品或补充剂来补充饮食不均衡的人越来越多了。香蕉几乎含有所有的维生素和矿物质，食物纤维含量丰富，而热量却很低。因此，香蕉就成了减肥的最佳食品，是女士们的最爱水果。香蕉还有润肠通便、润肺止咳、清热解毒、助消化和滋补的作用。常吃香蕉还能楗脑。8、火龙果

火龙果为仙人掌科三角柱属植物，原产于中美洲热带沙漠地区，属典型的热带植物。

功效：火龙果中的白蛋白是具黏性、胶质性的物质，对重金属中毒有解毒的功效。它对胃壁还有保护作用。火龙果含有维生素e和一种更为特殊的成分——花青素。花青素在葡萄皮、红甜菜等果蔬中都含有，但以火龙果果实中的花青素含量最高。它们都具有抗氧化、抗自由基、抗衰老的作用，还能提高对脑细胞变性的预防，抑制痴呆症的作用。同时，火龙果还含有美白皮肤的维生素c及丰富的具有减肥、降低血糖、润肠、预防大肠癌的水溶性膳食纤维。

9、梨

又称快果、玉乳等。

功效：梨性味甘寒，具有清心润肺的作用，对肺结核、气管炎和上呼吸道感染的患者所出现的咽干、痒痛、音哑、痰稠等症皆有益。具有降低血压、养阴清热的功效。患高血压、心脏病、肝炎、肝硬化的病人，经常吃些梨大有益处。能促进食欲，帮助消化，并有利尿通便和解热作用，可用于高热时补充水分和营养。煮熟的梨有助于肾脏排泄尿酸和预防痛风、风湿病和关节炎。梨具有润燥消风、醒酒解毒等功效。在秋季气候干燥时，人们常感到皮肤搔痒、口鼻干燥，有时干咳少痰，每天吃一两个梨可缓解秋燥，有益健康。梨可清喉降火，播音、演唱人员经常食用煮好的熟梨，能增加口中的津液，起到保养嗓子的作用。

10、菠萝

又叫凤梨，是热带和亚热带地区的著名水果。

功效：菠萝含有一种叫“菠萝朊酶”的物质，它能分解蛋白质。在食肉类或油腻食物后，吃些菠萝对身体大有好处。因此，菠萝咕老肉、菠萝牛肉还是可以放心吃的菜肴。“菠萝朊酶”还有溶解阻塞于组织中的纤维蛋白质和血凝块的作用，能改善局部的血液循环，消除炎症和水肿。如果你炎症、水肿或血栓，不妨在积极治疗的同时，适当多吃一些菠萝，相信会起到一定的辅助作用。菠萝中所含糖、盐类和酶有利尿作用，适当食用对肾炎、高血压病患者有益。中医认为，菠萝性味甘平，具有健胃消食、补脾止泻、清胃解渴等功用。

二、水果采购的原则

(1)以需定进： 以需定进是指根据目标市场的商品需求状况来决定商品的购进。对零售企业来说，买与卖的关系绝不是买进什么商品就可以卖出什么商品;而是市场需求什么商品，什么商品容易卖出去，才买进何种商品。所以以需定进的原则又称之为“以销定进”，也即卖什么就进什么，卖多少就进多少， 完全由销售情况来决定。以需定进原则可以解决进货与销售两个环节之间的关系，又能促进生产厂家按需生产，避免了 盲目性。坚持以需定进原则时，还要对不同商品采取不同采购策略，如：①对销售量一直比较稳定，受 外界环境因素干扰较小的日用品，可以以销定进，销多少买多少，销什么买什么。②对季节性商品要先进行预测，再决定采购数额，以防止过期造成积压滞销。 ③对新上市商品需要进行市场需求调查，然后决定进货量。

(2)勤进快销 勤进快销是指零售企业进货时坚持小批量、多品种、短周期的原则，这是由零售企业的性质和经济效益决定的。因为零售企业规模有一定限制，周转资金也有限，且商品储存条件较差，为了扩大经营品种，就要压缩每种商品的进货量，尽量增加品种数，以勤进促快销，以快销促勤进。勤进快销的原则还可以使零售企业的周转资金加快流转，加强了资金的利用率，因此这一原则 又是提高企业经济效益的有效手段之一。

(3)以进促销 以进促销是指零售企业采购商品时，广开进货门路，扩大进货渠道，购进新商品、新品种，以 商品来促进、拉动顾客消费。以进促销原则要求零售企业必须事先做好市场需求调查工作， 在此基础上决定进货品种和数量。一般来说，对那些处于新开发的，还只是处于试销阶段的商品，要少进试销，只有证明被顾客 认可和接受以后，才批量进货。

(4)储存保销 储存保销是指零售企业要保持一定的商品库存量，以保证商品的及时供给，防止脱销而影响正 常经营。储存保销要求零售企业随时调查商品经营和库存比例，通过销售量来决定相应合理的库存量， 充分发挥库存保销的作用。

(5)文明经商 零售企业面对的是顾客，以向顾客销售商品来获取利润，因此必须坚持文明经商、诚信待客的原则。这一原则与商品采购相联系，便是进货时要。

三、采购的方式

我们的水果超市采用现代的jit采购技术，做到在需要的时候订购所需要的产品。品种配置上，保证品种的有效性，例如夏季的西瓜等，在适当的季节提供适当的水果品种;数量配置上，保证数量的有效性，拒绝多余的数量，降低成本，避免水果库存造成的损失;时间配置上，保证所需的时间，拒绝不按时供应;质量配置上，保证产品的质量，拒绝接受烂水果或催熟的水果。

水果是不易库存的产品，对保鲜技术要求高，消费者在消费时也十分注重水果的新鲜程度，几乎是每天都有订货，且是小批量订货，采用jit的采购方式，保证水果的新鲜度，以适时、适量、适质、适地的条件来满足消费者的需求。且jit的采购方式与传统的采购方式相比，能与供应商之间建立长期良好的合作伙伴关系，价格合理，质量有保障，零库存最大程度上节约成本。

四、采购渠道

水果需求量比较大，进货渠道应采用通过从批发商进货，而批发商大概有两大类四小种：

(1)本地批发商，都有自己固定的场地，他们又分两种：一批人到外地收货，自己再批发;另一批人从外地中间商处接货。

(2)外地批发商，他们一般没有固定场所，又分两种：一种批发商在本地收大量的果子，运到批发市场直接批发给零售商;大种植户直接把自己家中的果子运到市场批发给零售商。

这四种批发商，给出的价格和销售的品种都不一样，需要多观察了解才能区分，确定长期合作的批发商。

五、采购批量

六、采购时间

因为消费者对水果的要求比较高，所以水果的新鲜程度是消费者比较关注的

则水果的新鲜水果应当日进货当日消耗，大约每天早4:00送到，每次热销的水果产品进100斤，而一些价格比较高的水果则进50斤左右。

七、付款方式

校园水果店可采用预付付款方式，买家先支付相当于买卖合同总金额一定比例的订金等买家验货后再付剩余款项，这样可以缓解买卖双方资金的周转。

**精选超市双11促销活动方案简短三**

尊敬的领导：

您好！

由于目前从事之工作，无法实现人生目标，体现人生价值，出于对于理想的坚定信念，本着一颗报效国家奉献社会的热诚之心，本人现提出离职。

在超市的这段时期，超市领导时刻关怀着我、教育我、帮助我、鼓励我、帮我树立信心。值此离职之际，我的内心久久难以平复。党和人民从小教育我，饮水思源，知恩图报当我为工作忙得四处打转时，是谁帮助了我，给了我的工作的机会？当我对着好几箱子资料举目茫然，不知所措时，是谁教育了我，提供学习的机会？当我内心空虚无助之时，又是谁给予我关怀？又是谁提供我香喷喷的午餐，甘甜的纯水，四季如春的环境？是谁让我的身边充满欢声笑语，让我的目光更加坚定，让泯灭的理想再次高远？我现在所有的一切都是xx所给予的，每思至此，热泪盈眶。我忍住了，目光更加坚定。

领导教育我，年轻人应当有更远大的理想，更高的追求，不可好逸恶劳，不思进取，更美好的人生应当靠自己的努力去争取。不登泰山无以知高远，不临深渊无以知宽广，不涉江海无以知久远。在此之前我百思不得其解，xx待我恩重如山，此时正当我奋发图强，涌泉相报的时刻，却又为何非要我离开xx。每每躺在床上辗转反侧，夜不能寐。但当我走出xx，向着更高的目标迈进时，宛如醍醐灌顶，我顿悟了！井蛙不可喻之于海，拘于虚也，秋虫不可喻之于海，拘于时也。领导是要投身更广阔的社会，接受更多的锻炼，学习更高深的本领，成为一个不只对xx有用，更对社会有用的人。我真的明白了，谢谢领导。

再次感谢领导对我的知遇之恩，感谢xx的栽培，感谢xx对我的器重，感谢各位同事像照顾自己弟弟一样的对我。

愿xx能在不久的将来业绩节节攀升，利润大大增加，同事们腰包快速膨胀，最好进入最有竞争力的行业50强！我祈祷！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月xx日

**精选超市双11促销活动方案简短四**

为切实加强超市内消防安全管理，及时发现火情，在最短的时间内扑灭火灾，特制定本应急预案：

在最短的时间内集中所有力量，及时赶赴火灾现场，控制火情处置妥当，有条不紊协调一致地组织扑火，使经济和其他损失降到最低点。

1、方式为“消防紧急按钮”。

2、信号为消防紧急铃声短促不断。

3、地点为监控中心门前。

（一） 人员配制

总指挥：

成员：

（二）人员职责

灭火总指挥的主要职责

1、向监控中心值班员、保安主管及有关人员了解起火的原因、方位及现场情况，会同安全领导小组成员制定救火方案。

2、 命令监控中心值班员启动相应的消防系统，监视报警运行信号，打开应急广播，根据失火方位、火势等情况，通知超市有关人员紧急疏散。

3、命令各小组负责人根据各自的分工，各就各位，若有指挥员缺岗，紧急任命临时负责人代行其职。

4、掌握消防系统运行情况，根据火场灭火需要，命令有关人员确保应急供电、供水、通讯联络和消防设备的正常运行。

5、总指挥不在场时，代行总指挥的职责。

6、配合、协同总指挥分析火场情况，制定救火方案，根据总指挥的意见下达命令。

7、掌握救火方案实施的具体情况，并根据变化情况向总指挥提出建议。采取一切措施，保证救火方案的实施。

接到消防报警信号后，启动下列程序：

（一）消防报警信号处理程序

1、 消防监控中心当值人员收到报警信号或电话报警时：

（1） 用对讲机通知巡楼保安即时到场核实。

（2） 即时向当值主管报告，讲清报警地点。

2、 巡楼保安员接到消防监控中心当值人员呼叫后以最快速度赶到报警地点核实，并且遵循以下规则：

（1） 报警地点在公共地方直接进入报警地点检查。

（2） 报警地点在停车场内的与停车场管理人员一起进入报警地点检查。

（3） 报警地点在业户店内且上锁，应即时报告当值主管并留守注意观察，等待当值主管到场后决定是否破锁进入检查。

3、 当值主管接到消防监控中心人员报告后，即时带领机动人员以最快速度赶到报警地点现场查看。

（1） 须到报警地点检查确认误报，即时通知消防监控中心当值人员复位。

（2） 报警地点在业户店内且已上锁时若观察到有明火或烟必须破锁进入现场检查，排除险情后加锁并通知用户。

（3） 经现场检查确认为火警后按初期火警处理程序处理。消防监控中心当值人收到当值主管指令后将信号复位并做好记录。

（二）初期火警处理程序

1、 发现初期火警在场人员应该：

(1) 即时报告超市消防监控中心，报告内容包括火警具体地点、燃烧物性质、火势蔓延方向等。

(2) 立即利用附近的灭火器械扑救，尽量控制火势发展。

(3) 可能情况下关闭门窗以减缓火势蔓延速度。

2、 消防监控中心当值人员收到现场报告后：

（1） 即时报告当值主管。

（2） 联络保安部主管报告情况。

（3） 密切监视报警地点情况。

3、 当值主管收到火警报告后：

（1） 带领消防人员携带灭火器以最快速度到达火警现场。

（2） 立即指挥在场人员进行灭火扑救。

（3） 指挥火警现场在可能受影响范围内的人员使用消防通道疏散。

4、 灭火须当值主管安排人员留守火警现场等待公司调查。

5、 若扑救无效当值主管即时决定：

（1） 将灭火人员撤离至安全距离内。

（2） 立即向上级报告。

（3） 进入火灾紧急处理程序。

**精选超市双11促销活动方案简短五**

一、活动目的：

1.\_\_x超市感恩节的起源：自\_\_年开始，\_\_x超市每年10月份都会凭借雄厚的实力和品牌号召力推出“感恩节”大型促销活动。这是与“百团大战”、“八月重头戏”相呼应的\_\_x超市独创的三大促销活动，是\_\_x超市强大的促销活动品牌。感恩节活动期间，\_\_x超市将携手众多合作伙伴，精选出具有超级震撼的低价商品及系列优惠活动，为全市人民奉献丰盛的购物盛宴。

二、活动主题：\_\_x超市第六届感恩节隆重开幕!

三、活动时间： \_\_年10月9日至10月29日

四、活动内容：

活动一：金秋感恩价---感恩篇

秋冬商品、全新上市，第6届感恩节隆重开幕，感恩节期间，穿着类商品、百货类商品，家电类商品全场感恩价(部分商品低于成本价)，价格一降到底，好机会一年一次，不容错过。

活动二：真情感恩礼---礼包篇

感恩节期间，每天进店前100名顾客，购物满20元即可凭票到一楼总服务台领取感恩大礼包一份。

活动三：实惠感恩心---送券篇

感恩节期间，超市购物满39元、服装、百货、家电类满88元赠华诚美食广场肥牛10元代金券一张，以此类推，单张小票限5张。

活动四：新郎感恩日---买赠篇h

感恩节期间，新郎西服送豪礼，满298元赠袜子，满498元赠领带，满598元赠腰带，满998元赠衬衣，满1598元赠衬衣.腰带，满3000元赠498元休闲服一件。

新郎休闲服全场6折起，并推出衣旧换新活动：一套旧西服折价：150元，单件折价：100元。

活动五：感恩宣言---祝福篇!

感恩节，感恩礼、感恩价、感恩心，在这感恩的时刻，让我们在感恩长卷上留下自己对亲人、友人、爱人的祝福，表达我们感恩的心。

五、广告宣传：

序号项目位置备注

1、电视台广告、飞字广告，电视台媒体播放时间：10月1日至10月6日

2、气象局广告电视台媒体播放时间：10月1日至10月5日

3、dm(2万份)活动内容大度8开2张4页码

5、感恩价格牌1万 500份全楼通用.7\_\_4=1万 17\_\_5=500

6、喷绘中厅活动内容

7、播音服务台全楼播音内容为：促销信息

8、卖场看板全楼主要通道看板吊挂等

9、地贴全楼卖场主要通道

10、门贴一楼所有通道门

11、门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板

**精选超市双11促销活动方案简短六**

甲方：

乙方：

为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、合作双赢、共担风险的厚利，经双方协商一致，特制定此合同。

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，销售推广由甲方生产的商品。

2、合同约定的推广区域为 省 商超合同期自 年 月 日开始至 年 月 日止。

3、双方可根据各自意愿另行商计事宜并签订新的代理合同书，如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、甲方的权利与义务

1、协助乙方制定并安排乙方销售区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜。

2、负责乙方提供必要的产品知识培训，公司资质资料。

3、负责向乙方提供用于产品销售、促销、推广、广告所需的文件资料及所需相关证明手续。

4、根据乙方要求，为乙方开具增值税发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担，按6%的点数增收。

5、乙方在合同约定的区域内商超享有独家销售权，甲方不再以任何方式向乙方经销区域内直接销售或授权他人销售乙方经销同品牌商品。

6、甲方有权利监管乙方在超市的陈列形象及人员(特别是导购人员)的配备问题，时间由乙方在商超摆放完陈列及导购上齐以后通知甲方。

四、乙方的权利与义务

1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方的相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担。

2、乙方负责所经销商品在经销区域内的招商，销售及相关的一切事宜。

3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的功效范围。

4、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大经销推广区域，可根据实际销售请款提前以书面形式向甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作，乙方在合作期间，不得再经销同类产品的第二个精油皂品牌，如发现则视为违约。

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方说明业务汇总进展及产品销售的实际情况。以备工厂做更详尽的活动支持与产品更新。

6、乙方必须遵守甲方规定 地区统一价格，若出现低价格抛售或恶意串货至别的地区，甲方有权取消乙方的经销商资格，严重者要请相关部门追究责任问题。

7、乙方须大力加强导购及市场销售，第一年完成最基本----万的订货额，第二年-----万元，第三年保持并呈递增长的趋势。

8、乙方不能出现冲货，如一经发现，甲方有权取消乙方的经销商资格并就追乙方及第三方的相关法律责任。

五、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点的最近的物流点(不含送货上门费用及卸货费用)，所发生的运输费，运输保险费用等均由甲方承担，乙方由第一次订货起先垫付费用，垫付费用从第二次订货中以产品进行兑换，以次类推.垫付费用必须提供甲方抬头的发票给到乙方，方能抵消核货，每月的20号前提交邮寄到甲方地址。

2、由于运输不当造成的质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内通知甲方并提供运输部门出具的货物损失证明或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

六、结算方式及费用、返利

1、为了互利双赢的稳定发展，我司采用现款发货的方式运作，如需开票，货款须打入我司对公帐户;如不开票，则打入我司指定的个人帐户，任何第三方或个人帐户未经我司许可，都不得转款，以免引起不必要的损失，我司概不负责.具体帐号信息详见附件.

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定的收票人，高出结算底价的差价税款由乙方承担.

3、乙方如发生提货后三个月不开发票，甲方将不予以开票。

4、商超条码费用，经销商转传该 公司与 商超的扫描合同至我司指定邮箱，并开具出我司抬头的增值税发票寄到我司，核实无误后用货补的形式分三批内核掉50%。

5、返点支持：一年时间内满足以下条件：

6、单批次订货低于1万元订货额的运输费全部由乙方承担。

七、市场维护

1、甲方确保乙方的代理区域内不受恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出经销范围以外的任何跨区域销售商品行为。

八、退换货标准(详见丹葶公司经销商退换货管理规定)

1、甲方为了降低乙方的经营风险，甲方实行滞销品退换货制度：半年制返货，时间由乙方向甲方提出书面申请后，经甲方同意后执行，乙方不得私自将货物退回

2、商超以内发生的丢失及损耗商品由乙方自行负责。

3、甲方在收到退换货商品后并核实无误，即日将退货商品的货款在经销商二次订货中以货补填充过去。

4、如退货商品受到破损，开封，潮湿，则甲方有权拒绝部分产品的退货请求。

九、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约按国家有关法律法规规定解决。

2、双方争议协商解决如协商未果，任何一方均可向甲方人民法院提起诉讼。

3、合同签订期限为三年，如在合同期内，乙方超过连续六个月内没有订货，视为违约，必须返回甲方投入的商超的条码费用，自动终止合同。

十、合同签订期限从 年 月 日至 年 月 日止。

十一、合同未尽事宜，双方协商解决

十二、签订合同时，甲乙双方各提供一份公司资质资料复印件(营业执照，组织机构代码，税务登记证，一般纳税人资格证).

甲方： 乙方：

法人代表： 地址：法人代表：地址：

日期： 日期：

**精选超市双11促销活动方案简短七**

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

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

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、供货产品：甲方向乙方提供其总经销的商品供乙方超市销售，详细供货商品名称由乙方参见甲方所提供的商品目录，由乙方自行选定。

二、供货价格：具体价格参见乙方提供的价格表。

三、产品质量：甲方向乙方提供的产品必须附合国家行业规定的相关标准，且是在保质期内的商品，若甲方提供的商品本身出现质量问题，甲方应无条件包退包换货，并对因质量问题引起的合理索赔及相关损失承担责任。

四、送货及验收

1.双方合作期间，甲方对乙方\_\_\_\_\_\_\_\_市区的超市直接送货到其指定收货处，由乙方收货人员验收签字确认，若经乙方收货人员验收签字后出现数量短少、品种不附或损坏等情况，甲方概不承担任何责任。

2.若乙方在或异地开店，则在原价格不变的基础上，甲方代办托运，其费用由乙方自行承担。

五、付款方式：

六、市场维护：为了维护整体市场及双方共同利益，经甲、乙双方共同协商一致，乙方在销售过程中产品的正常零售价应不低于甲方供价的\_\_\_\_%-\_\_\_\_%之间进行销售，以免因销价低而影响整体市场或因价格过高而导致商品滞销。

七、退换货规定

1.若因甲方所提供的产品在保持期内，出现的爆袋、漏气、漏油、变质等质量问题，甲方无条件包退换货。

2.若因商品滞销，乙方应在离商品保质期前一月以上要求甲方退换货，否则，甲方对一切过期商品一律不予退换。

3.因乙方保管不善而导致的虫蚀、鼠咬、霉烂、变质等原因，甲方不予退换货。

4.甲方事先申明或有明文规定，不能退换货的商品，甲方一律不予退换货。

5.乙方所产生的一切退货必须有甲方人员签字确认的退货单方可生效，否则甲方不予确认其退货，乙方无权凭单方面出具的退货单扣出甲方货款。

八、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，则无论调高调低，甲方均应提前\_\_\_\_\_天通知乙方，乙方也应在此期限内全力配合甲方调整供价及零售价格，否则甲方不对因价格不附停止送货而给乙方带来的损失承担任何责任。

九、关于订货：乙方每次补货时，应提前两天通知甲方业务人员或传真书面订单，以避免送货不及时而导致缺断货现象。

十、乙方配合：在双方合作期内，乙方应重视所供货商品，给甲方系列商品提供较好的陈列位置，且保证合理的陈列面，并在店内条件允许情况下，给甲方商品提供免费堆头或端架，以达到最佳销售效果。

十一、促销支持：在合作期内，甲方将根据乙方所销售的商品数量及厂家政策支持等情况，合理给予乙方促销政策支持，对甲方给予的促销政策，乙方应全力配合执行，否则，甲方将有权取消支持，并不予承担因此产生的一切费用。

十二、款项保证：乙方承诺，对甲方的货款，严格按照双方约定的付款方式支付货款，若乙方无故拖延甲方货款或未按合同付款，甲方有权停止供货，并对此产生的一切后果不承担责任。

十三、关于费用：双方在合作过程中涉及到的一切费用(包括入场费、促销费、检验费等)，必须经甲方相关负责人员签字确认方可生效，否则，乙方无权单方面从甲方货款中扣出。

十四、合同执行

1.双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2.若双方在合作期内有分歧，经双方协商无法解决导致清场的，则双方应在清场后一月之内货款两清，否则，违约方每天应按未付款\_\_\_\_%赔偿对方违约金。

3.本合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4.本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字后即生效执行。

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

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！