

2023年六龄牙全部烂了最好的方案 最好的婚礼策划方案(模板10篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

六龄牙全部烂了最好的方案篇一

地点：广场

背景及主要道具：

具体流程：

一。宣布开始动感音乐响起，舞台灯光变幻，追光扫射人群，(30秒)烟雾机释放烟雾后音乐渐小，舒缓钢琴曲响起，主持人缓缓登上舞台，边走边讲述故事(新人是大学同学，毕业晚会后两人一起月光下漫步…后来两人一同进入一所中学当了老师，当初朦胧的好感迅速升温，成了星与月的依恋。)

地点：广场

背景及主要道具：

具体流程：

一。宣布开始动感音乐响起，舞台灯光变幻，追光扫射人群，(30秒)烟雾机释放烟雾后音乐渐小，舒缓钢琴曲响起，主持人缓缓登上舞台，边走边讲述故事(新人是大学同学，毕业晚会后两人一起月光下漫步…后来两人一同进入一所中学当了

老师，当初朦胧的好感迅速升温，成了星与月的依恋。)

二。入场追光打向拱门，六位天使身着天使服，手持荧光棒分列两旁，新人入场，走至每对天使面前时，天使点燃手持焰火。

三。新郎向新娘送礼物礼仪用托盘送上(用粉纱盖着的魔球)当新郎掀开纱的同时，礼仪开启电源，魔球发光，最后显示“我爱你”三个字，新郎深情地望着新娘：虽然我不能为你摘下天上的星星，但是我可以把我的心送给你，。。我爱你！然后，新人走向对方，四手相握，深情相望。主持人：你们是否愿意…如果愿意，就请深情地拥抱对方吧！（两人相拥，冷焰火起）

四。流星许愿新人相对而立，微闭双眼许下心愿，在许完愿的一刹那，流星从舞台上划过

五。交杯酒伴着舞曲，新人一边旋转一边喝下甜美的’爱情之酒

七。共锁连心锁，放飞钥匙，新人锁上连心锁之后高高举起，礼仪送上氢气球(最下边一层用装了发光泡的普通气球)，新人将钥匙系上，放飞。发光的气球带着钥匙升上夜空，让群星和圆月一起见证新人爱情的忠贞！

八。礼成宣布礼成，冷焰火起来宾和着动感音乐挥舞荧光棒。

六龄牙全部烂了最好的方案篇二

“重赏之下必有勇夫”。新车上市会，第一个订车奖励现金1000元，第一个交车奖励现金1000元，两项可以累加。如果第一个订车同时也是第一个交车再额外奖励现金1000元，各位想想看，真金白银3000元啊。所以，当销售经理把这个激励方案公布了以后，整个销售部门都沸腾了，所有的销售

顾问都自觉的拿起电话给每一个准客户一遍一遍打电话，销售经理再也不担心有关心新车型的客户被冷落了。还有如果销售顾问既不是第一个订车，也不是第一个交车，但是只要是在新车上市会上定了新车型，并在一周内交车，每台车可以得到1000元的销售提成。不仅有奖励还有处罚哦，在新车上市会订车量排在末位的两位销售顾问，即便一周内交车，每台车的提车也只有500元。事实证明这个绩效方案还是非常有效的，在新车上市会的前一周，整个销售部门再也没有人偷懒了，大家都积极主动的寻找一切机会接待客户，自觉加班给客户打邀约电话。重点是上市会当天，销售顾问们个个“斗志昂扬”，绝不放过一个有可能成交的客户。

六龄牙全部烂了最好的方案篇三

在玫瑰园里翩翩起舞

梦想、追梦、梦圆

XXXX年XX月XX日

XXXX

200人

红色、白色、金色、香槟色

浪漫的西式婚礼略带中式环节

浪漫、动感、时尚、新潮

背景用白色纱幔上面用红色纱和金色纱做造型，后面垂多串led串灯，背景前面五联门花艺。舞台两侧2个摇头灯。会场内一前一后2台追光灯。舞台一侧放投影仪，另外一侧放水晶杯子排列的烛台，旁边放2个小熊，小熊上面系上新人的结

婚钻戒，舞台前面放上三排冷焰火。t型舞台两侧摆放两排栅栏路引（路引用红玫瑰、香槟玫瑰、常青藤、散尾叶插出玫瑰花园的效果），上面缠绕led串灯，上面插6-8组冷焰火。两侧安排6-8人手持礼花和香烟（在新娘入场的时候用香烟点燃路引上面的冷焰火）。椅背用金色的纱系好并别几朵玫瑰花。会场每人手中在签到的时候发放一枝红玫瑰花和一个荧光棒，并安排10-12位新人的好友和闺蜜，在仪式中新人互戴完结婚戒指后每个人手持一束送到新人手中，玫瑰从周围每桌亲友收集。t型台的尽头放一个半花门，下边用红色的纱包围，里面放上led串灯。在花门后边做一个幸福厅。

备注：（全场的花艺以红玫瑰为主，灯光调成蓝色和白色，其他灯光跟随仪式流程安排调放）

1、开场：全场灯光关闭，追光灯摇曳。led串灯频闪、摇头灯打开旋转全场（欢快、跳动的’音乐，最好是女声歌唱的舞曲），投影播放两个人的生活照片、工作照片、婚纱照照片的电子相册。

2、司仪开场白：（音乐钢琴曲）新郎站到舞台的一侧（来宾不易看见的位置），手持一朵玫瑰花仪式厅内就位，仪式厅前面的幔帘放下。伴郎、伴娘站到新娘的两侧准备拉开幔帘。

3、进入主题一梦想：当主持人开场白后（换成柔美的歌曲。最好是女声的歌曲），追光灯追向仪式厅，当主持人说道“请看！幸福厅那里”的时候，伴郎、伴娘缓缓的打开幔帘，新娘穿着洁白的婚纱出场（新娘的婚纱不要太长或者是拖尾的，因为一会需要跳舞，最好是短款的）。手持礼花的人员在新娘走到自己控制的区域后开始放礼花，并用烟点燃路引上面的冷焰火。新娘走上t型台，走到接近舞台的时候，将臂膀张开随着身体旋转。自然呼吸，尽情享受音乐带来的感觉，享受着自己儿时的梦想将要实现，沉浸、陶醉在幸福之中。慢慢舞动，当听到主持人说“她听到了天堂里呼出的

声音”的时候，双手抱拳，闭上眼睛许愿，期盼王子的出现。当听到说“亲爱的！请闭上眼睛”时双手捂住眼睛。此时来宾挥动手中的玫瑰和荧光棒。当新娘再次听见“睁开眼睛吧”的时候，放下双手，转动看在场所有来宾手中的玫瑰，气氛达到第一次高潮。

4、进入主题二追梦：“（换为强劲的音乐）新郎走出来，走向新娘，单膝跪地，献上玫瑰花，新娘亲吻新郎的额头。

（换舞曲的音乐）新娘用双手拉起新郎。新郎一只手背在身后，一只手前身半鞠躬状用最为绅士的方式邀请新娘共跳一支舞，在动感的舞曲下，两个人翩翩起舞。当听见主持人说“就这样”的时候，两个手挽手走向舞台。新人走向舞台后，转过身向所有来宾鞠躬表示感谢（换优美甜蜜的歌曲）。等到新人转过身鞠完恭后燃放舞台的第一组冷焰火。

5、进入主题三梦圆：当主持人说“当王子和公主怀揣着”时请双方新人携手走到烛台前，点燃层层蜡烛，点完蜡烛后拿起放在烛台旁边小熊上的钻戒，走到典礼台的中央。（注意：这个时候干冰机开始放）听到主持人说“请你们双手合十”的时候，对立而站，双手合十于胸前，闭上眼睛许愿。许愿完毕以后互戴戒指，并向所有来宾展示一下，然后拥抱，并360度旋转接吻。（更换音乐歌曲）现场的好友、闺蜜将所有来宾的玫瑰花收集成一束束的送到新人的手上（现场达到最大的高潮）。燃放第二组冷焰火。

6、退场、喜宴开始：（换音乐）当新人听到“像永远进发”的时候，（换退场音乐）一起走下舞台退场，所有来宾挥动荧光棒欢送。最后喜宴开始（退场音乐），放第三组冷焰火。等新人换完衣服出来后，先给父母献茶改口。并逐一给在场的来宾点烟、斟酒、包糖。

六龄牙全部烂了最好的方案篇四

家长是孩子的导航舰，对于刚刚脱离父母怀抱的他们来说，

幼儿园又是一个全新而又陌生环境。下面给大家分享一些关于给幼儿最好的教育方案5篇，希望能够对大家有所帮助。

“六一”儿童节是孩子们最重要的节日，为了让幼儿度过一个快乐、充实而有意义的节日，我园以“贯彻《幼儿园教育指导纲要》精神”为指针，以“礼仪教育”为活动宗旨，弘扬中华民族传统美德，促进社会主义精神文明建设，培养幼儿良好的文明礼仪品质。

一、活动目标

通过开展庆祝“六一”活动，使幼儿在积极的参与中体验合作与交往的快乐，从而度过一个幸福、难忘的“六一”儿童节。使家长在参观与参与幼儿的节日庆祝活动中，进一步感悟幼儿教育观念，从中使自己对如何教育孩子有所启发。通过向家长，社会展示幼儿的“六一”活动，进一步塑造本园的良好形象及口碑。

二、活动主题及口号

主题：庆缤纷“六一”展幼儿风采享成长快乐。

口号：“我能行、我努力、我真棒！”

三、活动安排

1、活动时间[x月x日]验收幼儿园节目单；初次检查各班节目排练情况；二次检查各班节目成效；三次检查各班节目成效；进行初次节目彩排；进行二次节目彩排（注：正式演出时间暂定x月x日）。

2、活动地点：幼儿园操场。

3、参与人员：全园幼儿、家长、教师、各单位领导。

4、总策划[x]

5、安全工作：各班主任。

6、主持人：教师主持、幼儿主持

四、活动流程

1、园长及领导代表讲话。

2、幼儿文艺汇演。

五、活动准备

1、布置富有欢庆气氛的班级环境及全园周围环境。

2、以班为单位作好参加活动的准备。三次节目验查期间检查服装，道具是否准备齐全。各班调动幼儿家长的积极性，诚邀家长参与文艺演出。

3、幼儿园准备活动奖品和礼品。

4、利用板报向每个幼儿家长发出倡议书，引起家长的重视，争取家长对此次庆祝活动的配合与支持。

六、活动方案及具体时间安排

(一)、庆祝大会

1、入场(各领导、家长、指定位置坐好，主持人开场白)。

2、园长讲话和领导讲话。

(二)、幼儿文艺汇演

本次“六一”儿童节活动以“幼儿文体节目表演”、“特色才艺展示”、“珠心算展示”等多种形式组成。

(1)目的：让幼儿在表演中感受节日的快乐，同时带给大家愉快的节日体验，培养幼儿大胆表达及表现的能力。

(2)要求：选材符合幼儿水平的体裁，表演活泼大方，服装符合节日内容，时长控制在3分钟左右。

为做好家园共育工作，充分发挥家庭教育作用，促进幼儿的和谐发展；增强幼儿和父母的感情以及幼儿的体质，特在20__年六一儿童节期间开展以家园同乐为主线的“亲子运动会”。

活动安排如下：

一、时间：

5月25日上午9：00

二、地点：

运动场

三、活动内容：

活动一

名称：车轮滚滚

玩法：

- 1、每班10名幼儿、10名家长，分别站在场地的两侧，成一列。
- 2、听到老师口令，幼儿把轮胎滚到对面的家长手中。

3、家长把轮胎滚到对面幼儿。依次往返。

4、最先滚完为胜者。

活动二

名称：套圈

玩法：

1、每班10名幼儿、10名家长，分别站在场地的两侧，成一列。

2、到老师口令，幼儿跑到圈处、套圈2次后继续跑到对面和家长击掌。

3、家长跑到圈处、套圈2次后继续跑到对面和幼儿击掌。依次往返。

4、最先跑完为胜者。

活动三

名称：运球

玩法：

1、每班10名幼儿、10名家长，分别站在场地的两侧，成一列。

2、到老师口令，家长运球到对面的幼儿手中。

3、幼儿抱球跑到对面，把球传给家长。依次往返。

4、最先跑完为胜者。

活动四

名称：大脚板

玩法：

- 1、每班5人，分成5组。
- 2、家长和幼儿穿好大脚板准备。
- 3、听到口令后，幼儿和家长步法一致往前走，每组最先到达终点者为胜。

活动五

名称：螃蟹走

玩法：

- 1、每班4名幼儿，4名家长，分成4组。每班每次派一组参加预赛，取第一名参加决赛。
- 2、家长和幼儿套好松紧带面对面站好。
- 3、听到口令后，家长和幼儿一起横着往前走，每组最先到达终点者为胜。

四、比赛方法：

- 1、以班级为单位组织参赛。
- 2、每个项目选出一、二、三等奖。

五、比赛要求：

- 1、幼儿与家长要遵守比赛规则，听从裁判的指挥，裁判由中班年级组教师担任。

- 2、参赛的幼儿和家长要按时到位，迟到者视为自动放弃比赛。
- 3、参赛幼儿和家长要本着志在参与的意识，服从裁判的裁定。

六、注意事项：

- 1、全体保教人员要高度负责，把关注每个孩子的安全放在第一位，严防孩子走失和乱跑。
- 2、教师要组织好幼儿大小便，不能由幼儿自己上厕所。
- 3、后勤做好整体调配与组织工作。
- 4、各班要做好家长的接待和配合工作，指导好家长遵守运动会的规则和纪律。
- 5、要防止幼儿的意外伤害，保健教师落实保健药品准备工作。

(1)活动目的：

通过设计一些新奇有趣的小游戏，培养幼儿与人合作的快乐，从而度过一个快乐、难忘的六一儿童节。实现我运动、我张扬、我快乐、我健康的宣传口号。

(2)活动要求：

要求幼儿和父母能主动、大胆地参与此项活动，进一步感受到“六一”儿童节的快乐，并使他们体验亲子活动的乐趣。

(3)游戏内容：

各班根据本班幼儿的运动发展水平和现有能力进行专项体育项目表演赛，此项活动邀请父母一起参与，父母和幼儿同台竞赛。要求安排好场地及器械，注意安全。

(4) 活动形式:

面向全体幼儿，在幼儿园大操场进行。

(5) 活动时间:

5月31日上午9:10—10:20、各班教师准备好本班各项活动所需服装、道具及体育器材。

游戏名称:

青蛙过河、二人三足、打保龄球、摸兔尾巴等。利用课堂形式开展活动，游戏规则另行制定。

1、托班、小班亲子活动:

(1) 游戏名称:《青蛙过河》这项比赛有妈妈或爸爸和宝宝共同完成□a□b两块地垫从起点到终点必须父母和孩子同时站在a地垫上，然后换到b地垫上，以此类推从起点移到终点，先到者为胜。

(2) 游戏名称:我给爸爸(妈妈)穿鞋子游戏玩法:每个家庭由一名父母和一名幼儿参加，首先让幼儿认识父母的鞋子，然后让父母将鞋子脱下后放入圆圈内，老师将鞋子打乱，游戏开始，幼儿从圆圈内找出自己爸爸(妈妈)的鞋子，并帮父母穿好，先穿好的为胜利者。

2、中班亲子活动:

(1)《二人三足》材料准备:4至8根带子。游戏玩法:孩子拿着带子从起跑线开始，跨过跨栏，跑向父母亲(父母亲站在离起跑线30米处)，把带子交给父母亲，母亲用带子将两人靠近的两条腿扎紧(必须在膝盖以下扎紧)，此时两人三足走向终点，谁最先到达终点谁胜。

(2)《运球走》材料准备：乒乓球、乒乓球板和瓶盖。游戏玩法：宝宝和父母分别站在场地的两端。游戏开始，父母手持乒乓球拍，托球跑到宝宝处将乒乓球放在宝宝的瓶盖上，宝宝手托瓶盖将球运送到终点。先到达终点者为胜。游戏规则：父母和宝宝不得用手扶乒乓球。

3、大班亲子活动：

(1)全家总动员：

准备：

气球若干

比赛规则：

孩子手拿气球，站在起点做准备，听到口令后，立即向前跑，把气球送到父母身边(父母背对背侧身站在终点等孩子)，把气球放到父母的背上，父母使劲把气球夹破，在10分钟的时间内夹破气球最多者获胜。

(2)揪尾巴

准备：

纸尾巴若干条。

方法：

一家三口组成一条牛。爸爸为牛头，妈妈的手搭在爸爸的肩上为牛身，孩子紧贴妈妈身后做牛尾，牛尾巴别在裤腰上。在一定范围场地内，几个家庭展开揪尾巴比赛。最后看哪个牛头揪到的尾巴多，哪个家庭就获胜。

规则：

游戏中尾巴不能用手死死地抓住，只能别在孩子的裤腰上。

活动四：

“展风采庆六一大型画展。

目的：

通过绘画展示活动，让孩子体验成功的乐趣，提高审美观；让父母感受到孩子的进步体验到孩子快乐的幼儿园生活。

参加人员：

全体幼儿、父母及教师。

时间：

5月31日10：20——10：40、

地点：

在幼儿园的操场、走廊、门厅。

活动内容：

《畅想未来》 《保护我们的家园》 《快乐的幼儿园》。

活动办法：

以大班(东操场)、中班(西操场)、小班(门厅)分为三组，分别由各班老师带队，进行游园参观画展，老师现场讲解作品内容。

活动要求：

作品的内容要体现时代特征、校园特色、幼儿特点、力求新颖、颜色鲜艳、富有个性、画面丰富充实。

活动五：

幼儿美食分享活动。

活动时间：

5月31日上午10：40——11：10

(1)目的：

通过此项活动，培养幼儿之间的感情，分享节日的快乐。

(2)活动形式：每位幼儿自带一定数量的食物(托、小、中班组带一定数量的糖果、饼干、薯片、果冻、水果等)(大班组带一定数量的话梅干、花生、瓜子、牛肉干、荔枝干、桂圆干等干果)(幼儿园准备各种甜点、豆浆等)在幼儿园与其他幼儿分享。

(3)要求：

各班幼儿结伴一起参与食物分享活动。活动时幼儿之间要互相照顾，注意卫生和安全。

六一”是孩子们的快乐节日，也是幼儿园面向社会和父母进行自我宣传、自我展示，扩大影响，提高知名度和美誉度的重要时机。我们将充分利用这个节日，认真准备，组织好各项活动，争取和幼儿一起度过一个安全、快乐而有意义的节日。

一、活动目标：

1、让幼儿知道六一是他们自己的节日，通过游园活动，体验

节日的欢乐气氛。

2、让幼儿在游戏中有表现自己的机会，展示自己的本领，给孩子提供一段快乐时光并留下童年的美好记忆。

3、让幼儿在参与节日的庆祝活动中，进一步感悟节日氛围，从中使自己对自己的节日产生认识。

二、活动安排：

时间：6月1日全天

地点：大班组各教室和室外

形式：年级组进行

内容：

1、上午游园活动，幼儿自己拿表格窜班游玩。

(1)各班游戏简介

大一班游戏：名称：吹球大王。规则：纸杯一排，乒乓球一个，把球从第一个纸杯吹到最后一个纸杯，获胜。

大二班游戏：名称：夹珠。规则：在一个脸盆内装满水，再往脸盆中放入较多的玻璃珠。游戏者手拿一双筷子向脸盆中夹珠。在指定时间内(半分钟)，夹起指定个数(8个)得奖。

大三班六一游戏：名称：掌上明珠游戏玩法：准备一个乒乓球和一个乒乓球拍。幼儿将乒乓球平放在乒乓球拍上，沿着桌子走。走至终点，球未丢就得奖。(桌子竖排三张，参赛者沿桌子在规定时间内绕一圈。)

大四班：游戏名称：弹球游戏。游戏玩法：准备三个网球和

三个小纸箱。三个小纸箱平放在一张桌子上，成品字形。幼儿站在桌子前面，每人三个网球，逐一将球往地上扔，若弹起的球弹进小纸箱内，即得奖，弹进多者为胜。

大五班六一游戏：吹蜡烛、游戏准备：六根蜡烛、一个打火机。游戏规则：准备六只蜡烛并点燃，蜡烛按一定距离，横排在桌子上面点燃，参赛者站在规定的起点线外，需在规定时间(一分钟)里吹灭所有蜡烛，即得红花奖励。

(2) 设奖情况

幼儿评游戏表格领取相应的节日礼物，结束活动。

2、下午联欢会暨班级新歌声选拔：各班自行开展。

(1) 幼儿把自己参赛的曲目唱给大家听

(2) 给予孩子们充分的肯定和掌声

(3) 品尝水果和零食，进行联欢活动

三、各班进一步进行节日教育。

一、活动目的

1、通过开展庆祝“六一”文艺活动，在积极的参与中体验成功、合作与交往的快乐，从而度过一个幸福、难忘的“六一”儿童节。

2、使家长在参观幼儿的节日庆祝活动中，进一步感悟幼儿教育的新观念，从而对如何教育孩子有所启发。

二、活动准备

1、布置富有欢庆气氛的班级环境及全园周围环境(5月29前各

班创设庆“六一”环境，布置户外演出环境，张贴庆“六一”宣传标语、彩旗、舞台)。

2、以班级为单位做好参加活动的准备

1) 各班排练2——3个节目

2) 各班做好活动前的环境布置

3) 各班需提前为幼儿购买好服装。

3、5月上旬每班确定好节目内容，列好节目单，并根据节目内容定好主持稿，由小主持人配好主持词。

4、由幼儿园准备节日礼物。

三、活动内容

1、庆“六一”文艺表演。

2、幼儿园发送节日礼物。

四、活动方案

(一)活动内容

1、活动时间安排：20__年5月30日前分别进行两次节目彩排；5月31日下午举行庆“六一”活动(初定)。

2、活动对象：本园每位教职工、幼儿及家长。

3、活动地点：本园大操场。

4、活动内容形式：舞蹈、独唱、歌表演、时装表演等。

(二)活动主要流程

- 1、小主持人开场致词
- 2、园长主持讲话
- 3、文艺表演活动开始
- 4、给各位幼儿分发小礼物

(三)注意事项

- 1、活动当天，各班教师需提前做好幼儿更换服装及化妆准备。活动结束后需做好提前两个节目之前的准备工作。
- 2、活动中安排现场负责人负责现场秩序，照看好家长的车辆以及幼儿的安全。

提醒家长：

- (1)请家长自觉坐在事先安排好的座位观看演出。
- (2)请家长如需摄影或拍照，不要超越本园所规定的安全线，以免影响后面的观众。
- (3)请家长维护好现场秩序，不要大声喧哗，并照看好自己的孩子。
- (4)在接走幼儿后，需与带班老师打招呼。
- (5)请家长、幼儿注意路上安全。

六龄牙全部烂了最好的方案篇五

销 售 方(甲方)：

居间方(乙方):

依据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定,甲乙双方在平等、自愿的基础上,就甲方销售居间事宜达成协议如下:

甲方委托乙方按照甲方确定的售卖条件寻找与甲方订立买卖合同的买家,由乙方促成甲方与买家订立买卖合同,实现甲方产品的销售,并获得按照甲方产品销售价格和销售重量为依据计算的收益。

甲方产品质量状况描述:

自本协议签订之日起至20xx年7月 日至20xx年7月 日。协议期满,若甲方与原乙方介绍的达成协议的买家继续供货,本协议期限顺延。

- 1、为乙方提供产品相关的资料,并保证资料的真实、准确、完整;
- 2、为乙方的居间服务提供必要的支持和协助。
- 3、不得与乙方介绍的买家私下达成协议及进行交易。
- 4、在与乙方提供的第三方买家进行接洽前向乙方确认乙方提供的第三方买家客户名单。
- 5、甲方必须保障乙方的权益,当甲方与乙方介绍的买家进入紧密的洽谈,合作阶段期间,甲方应优先给予乙方介绍的买家机会,或在同等条件下与乙方介绍的买家先行达成买卖合同。
- 6、按照甲方与乙方介绍的买家所签订的协议,按时如约供货。

- 1、为甲方产品销售提供居间服务，并促成甲方与买家的买卖协议成立。
- 2、甲方向乙方提供的任何资料属于甲方的财产，乙方不得为非履行本合约目的而使用。
- 3、乙方应当在甲方授权范围内向第三人介绍和传递甲方的缔约条件，任何改变、越权、或新的`承诺都必须经甲方事先书面同意或事后追认才发生效力。
- 4、若在协议期内，乙方未能促成甲方与任何买家签订买卖合同，则乙方不得向甲方要求支付任何费用和报酬。
- 5、在甲方与买家签订协议后，协助甲方协议的履行及货款的回收。
- 6、乙方不得以其在居间过程中获取的甲方商业秘密而作出不利甲方的任何行为，否则甲方有权拒绝支付乙方的居间报酬。
- 7、乙方不得将本合同委托事项进行转委托。
- 8、乙方领取报酬时，须向甲方开具有效的税务发票，相关的税金由乙方承担。

委托事项是指甲方与乙方介绍的第三方就产品销售签订买卖合同，并协助甲方收回销售款项。

1、报酬约定：

当甲方与买家达成的成交价为每吨的销售价格为 元至 元时，乙方的报酬以 元/吨×合同约定的销售吨数计算。

当甲方与买家达成的成交价为每吨的销售价格为 元至 元时，乙方的报酬以 元/吨×合同约定的销售吨数计算。

2、支付约定：

- (1) 在甲方与买家签订合同后支付报酬总额的10%；
- (2) 甲方收到买家支付的总货款的50%时，支付报酬总额的40%；
- (3) 甲方收到买家的全部货款后，再支付余下的50%。

1、甲方与乙方介绍的买家私下成交的，仍需应按照本协议第约定向乙方支付报酬。

2、甲方未如约支付报酬，每延期一日，按照应付金额的千分之一支付违约金；

3、乙方对甲方有隐瞒或欺诈造成已签订的买卖无法履行的或给甲方造成损失的，甲方有权要求乙方返还已付报酬，并支付违约金 万元。

4、乙方违反保密义务的，应向甲支支付 元违约金；如果违约金不足以补偿甲因此而遭受的损失，乙方应负责赔偿。

5、若乙方擅自转委托，甲方有权解除本协议，并不支付任何费用。

本协议项下发生的争议，由双方当事人协商或申请调解；协商或调解解决不成的，双方可提交甲方住所地法院诉讼解决。

第九条：本协议一式两份，甲方、乙方各执一份。经双方签字盖章后生效。

甲方(盖章)： 乙方(签名)：

法定代表人(签名)：

年 月 日 年 月 日

六龄牙全部烂了最好的方案篇六

在xx家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

- 5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。
- 6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。
- 8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。
- 9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。
- 11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。
- 12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。
- 13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。
- 14、学会“进退战略”。

工作总结：

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步

一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx[]展望20xx!祝浙江xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

六龄牙全部烂了最好的方案篇七

企业的领导层应该非常注重营销部门的地位，企业的生产经营战略都是建立在营销部门对大量市场信息进行综合分析评价并提出的基础上的，即企业的战略是绝对以市场为导向，以顾客需求为核心来制定的。

本方案是笔者结合自身在营销工作中的心得，企业的战略地位的调整方面的经历，并在充分吸收菲利普·科特勒先生的营销思想精华整理出来，希望能与大家分享并互相提高。

一、分析营销机会

1、管理营销信息与衡量市场需求

(1)、营销情报与调研

(2)、预测概述和需求衡量

2、评估营销环境

(1)、分析宏观环境的需要和趋势

(2)、对主要宏观环境因素的辨认和反应（包括人文统计环境、经济环境、自然环境、技术环境、政治法律环境、社会文化环境）

3、分析消费者市场和购买行为

(1)、消费者购买行为模式

(2)、影响消费者购买行为的主要因素（包括文化因素、社会因素、个人因素、心理因素等）

(3)、购买过程（包括参与购买的角色，购买行为，购买决策中的各阶段）

4、分析团购市场与团购购买行为（包括团购市场与消费市场的对比，团购购买过程的参与者，机构与政府市场）

5、分析行业与竞争者

(1)、识别公司竞争者（行业竞争观念，市场竞争观念）

(2)、辨别竞争对手的战略

(3)、判定竞争者的目标

(4)、评估竞争者的优势与劣势

(5)、评估竞争者的反应模式

(6)、选择竞争者以便进攻和回避

(7)、在顾客导向和竞争者导向中进行平衡

6、确定细分市场和选择目标市场

(2)、目标市场的选定，评估细分市场，选择细分市场

二、开发营销战略

1、营销差异化与定位

(1)、产品差异化、服务差异化、渠道差异化、形象差异化

(2)、开发定位战略——推出多少差异，推出那种差异

(3)、传播公司的定位

2、开发新产品

(1)、新产品开发的挑战，包括外部环境分析（机会与威胁分析）

(2)、有效的组织安排，架构设计

(3)、管理新产品开发过程，包括营销战略发展，商业分析，市场测试，商品化

3、管理生命周期战略

(1)、产品生命周期包括需求、技术生命周期，产品生命周期的各个阶段

4、自身定位——为市场领先者、挑战者、追随者和补缺者设计营销战略

(1)、市场领先者战略，包括扩大总市场，保护市场份额与扩大市场份额

(3)、市场追随者战略

(4)、市场补缺者战略

5、设计和管理全球营销战略

(1)、关于是否进入国际市场的决策

(2)、关于进入哪些市场的决策

(4)、关于营销方案的决策□4p□

三、营销方案

1、管理产品线、品牌和包装

(1)、产品线组合决策

(3)、品牌决策

(4)、包装和标签决策

2、设计定价策略与方案

(2)、修订价格，地理定价，价格折扣和折让，促销定价，差别定价，产品组合定价

3、选择和管理营销渠道

(1)、渠道设计决策

(2) 渠道管理决策

(3)、渠道动态

(4)、渠道的合作、冲突和竞争

4、设计和管理整合营销传播（开发有效传播，包括确定目标受众，确定传播目标，设计信息，选择传播渠道，编制总促销预算，管理和协调整合营销传播）

5、管理广告，销售促进和公共关系

(2)、销售促进

(3)、公共关系

6、管理销售队伍

(1)、销售队伍的设计，包括销售队伍目标，销售队伍战略，销售队伍结构，销售队伍规模，销售队伍报酬）

四、管理营销

2、营销执行监控以保证营销的有效性

3、控制营销活动，年度计划控制，盈利能力控制，效率控制

4、根据营销部门的信息来进行战略控制

一份完整的营销策划案应包括以上要素，但是现实中由于信息来源不充分以及受制于各个公司实力等一系列因素，我国目前很多企业对于营销策划所需要考虑的方面不是很周全。

营销策划行业本身是一个智力行业，是一系列思维、方法、操作方案、表现技巧的大综合，因此在具体执行之前都存在或多或少的决策风险。尽管如此，我们依然可以采取一定的客观评判方法和标准来研判一个方案的优劣，给予较为中肯

的客观评价，以降低可能存在的执行风险。

由于营销策划方案涵盖的层面比较多，涉及到战略规划、品牌定位、产品推广、公关促销策划、媒介策划等等。针对中小型公司，我们接触最多的就是有关产品方面的推广策划，因此，在具体分析评判时就以产品推广策划为例展开。

首先就是最基本的策划方案内容框架，框架包括推广的几大要素（目的、产品名称、时间期限、推广区域）外，还要注意以下几点：

1、产品的概念卖点及其细化：主要包括产品的突出利益点、技术或功效支撑点、终端话术、平面广告的表现形式、终端物料的表现内容等等都要详尽的涉及到。

2、各项准备工作的具体落实：包括既定的负责人、负责内容以及涉及到的精确时间，大凡是产品推广的可执行方案，必然在如何执行及落实方面详尽而清晰，事项进展要流程化表现出来，各种物料一定要配合相应责任人，期间穿插的各种招商会、发布会、线下活动都要有紧密周到的媒体配合来制造轰动效果，甚至包括相关的新闻发言稿、各种软文都要准备好。

4、效果跟踪系统：包括必备的销量报表、价格表、发布的媒体样本、以及花费的票据清单等，待活动结束后，针对投入产出、未来市场影响都要一一核对，这样老总们才能够做到心中有数。

5、其他方面：由于中小型公司自身的素质和人员架构，他们不可能做的非常周密详尽，甚至是很不系统，这就要求服务的策划公司们必须有充分的预估和安排，尽量把一切可能出现的重大纰漏计划在执行方案当中。

另外，在具体的' 策划方案撰写当中，切忌出现以下用

词或模糊语言（仅做部分举例）：

内容\项目 切忌语言 正确表达

区域 北京\上海\浙江\江苏\山东\安徽\河南 具体的城市或者重点销售县市

项目负责人 张三、李四、王五 张三即可，负责人不唯一责任无法真正落实

制作完成时间 12月18日 应该具体到某一点，如下午5点

产品卖点 健康、营养、美味 精确打人（如27层净化）

其他 尽量图表化、形象化、图形化、简单化

以上是具体的方案内容，是必不可少的工作内容，除此之外，还有一些更为客观准确的评判标准和方法。

方法三：竞争对手对产品的重视度。通过巡查竞争对手相同价位、相似规格、相同功能、相同终端的价格变化、促销动态、宣传物料摆放情况等就可以明显的检查出来。

方法四：一线销售人员对产品的销售态度。通过对比业务人员跑单积极性、陈列积极性、报表积极性以及内勤服务人员对该产品的反映就可以作出判断。

当然，这些评判标准和方法也只是事后诸葛似的核实，真正评判一个营销策划方案也没那么复杂，以上所列的只是就方案撰写所提写的一点建议，但真正要做起来，关键的还要各位老总们切实的和合作伙伴们心往一处使，通过深入的交往沟通，将各种弊端消灭于方案制定过程当中，否则就算是事后找出许多不妥之处，也将悔之晚矣。

六龄牙全部烂了最好的方案篇八

合同编号： 委托人(以下简称甲方， 企业)：

单位全称： 负责人姓名： 营业执照注册号： 坐落地址： 新疆
市县(区) 邮政编码： 联系电话：

受托人(以下简称乙方)：

单位全称(或个体工商户字号名称)： 法人代表(或个体工商户
经营者)姓名： 营业执照注册号： 坐落地址： 新疆市县(区) 邮
政编码： ， 联系电话：

根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，甲乙双方按照
平等互利和诚实守信的原则订立本合同。依据本合同，甲方
与乙方依法建立民事委托代理关系，乙方因承担甲方外包业
务使用的各类人员，与甲方不存在劳动关系，乙方承担用人
主体相应的管理职责和义务。

根据工作需要，甲方委托乙方完成以下业务：

1. 邮件运输服务；
2. 邮件制作服务；(房屋维修合同)
3. 邮件投递服务；
4. 设备维护服务；
5. 物业保洁服务；
6. 保安守卫服务；
7. 员工食堂服务；

8. 其他业务：

甲方根据企业规章制度和业务管理需要，制订具体业务规范和标准(具体见合同附件1)，乙方应按照规定的工作规范和时间要求，保质保量完成或交付受托业务。

1. 甲方根据业务需要，提供必要的工作场所、工作条件或生产工具(具体见合同附件2)。

2. 甲方根据本合同约定，按照外包业务的完成情况向乙方结算和支付外包费用。

3. 为确保服务质量和安全生产，甲方有权向乙方(而非乙方工作人员)安排并下达工作任务，并按本合同约定检查、督促和考核乙方相关工作。若乙方工作质量或安全生产不达标，则乙方须向甲方交纳违约金(标准另行约定)业务外包合同4篇合同范本。甲方有权从向乙方支付的外包费用中扣除该违约金。

4. 乙方工作人员如有损害甲方利益的行为，甲方有权建议乙方进行调整、更换。

1. 乙方负责招用符合外包业务素质和技能要求的从业人员，建立和落实考勤、考核和薪酬福利等制度，并按照甲方要求组织生产。乙方工作人员在工作期间发生工伤事故时由乙方承担全部责任。乙方应自行办理社会保险(养老保险、医疗保险和失业保险)，甲方不得以任何形式代为办理乙方人员的社会保险。2. 本合同订立之日起日内，乙方向甲方缴纳履约保证金万元。如果乙方发生违约行为，甲方有权直接从保证金中扣除赔偿金，并且不足部分有权向乙方继续追偿。

3. 乙方应按时、按质、按量、按要求完成甲方委托的各项业务，并依本合同的约定或相关法律法规接受甲方的监督检查和业务指导。

5. 未经甲方书面同意，不得擅自将甲方受托的业务再委托或

转让他人。

6. 乙方工作人员的职业道德和操作技能教育、培训与管理由乙方负责;乙方工作人员应统一着乙方工作服,佩戴工号牌,保持仪容仪表整洁。

7. 乙方应保持工作场所和作业台面整齐干净,维护和营造良好的工作环境。

1. 因乙方原因造成甲方设备、工具丢失、损毁,生产资料丢失、损毁,邮政用户利益受损等情形,乙方应承担赔偿责任。

2. 乙方擅自利用甲方提供的场所、工具或设备,从事与甲方要求无关的工作,甲方有权单方终止合同同时乙方应向甲方支付违约金万元,因此给甲方造成损失的,还应向甲方承担赔偿责任。

3. 乙方延迟完成或交付甲方受托业务,应向甲方支付违约金万元,因此给甲方造成损失的,还应向甲方承担赔偿责任。

4. 甲方延迟支付外包费用的,每延迟1日,向乙方支付应付金额%的违约金,但不超过应付金额的%。延迟30日以上未支付外包费用的,乙方有权单方终止合同。

5. 由于不可抗力造成本合同一方不能履行合同,受不可抗力影响的一方不承担违约责任。

因履行本合同发生的争议,由双方协商解决,协商不成的,任何一方有权依法向甲方所在地的人民法院起诉。

本合同有效期年,有效期限自 年 月 日至 年 月 日

业务外包合同4篇合同范本。本合同双方盖章后生效。本合同生效后,甲方出台的与外包业务相关的各种规章制度与业务

规定，在通知乙方后即成为本合同的附件，成为本合同不可分割的组成部分。

在本合同有效期内，除对方严重违约情形外，任何一方要求终止合同的，应提前1个月通知对方，做好交接工作。

本合同正本一式份，甲方执份，乙方执份；合同副本份，送。本合同未尽事宜，经当事人共同协商，可订立补充协议，补充条款与本合同具有同等效力。

(注：本合同中的相关附件略，由自治区邮政公司业务、法律等部门按照有关规定进行明确)

甲方(盖章)： 乙方(盖章)： 甲方代表(签字)： 乙方代表(签字)：

年 月 日 年 月 日

六龄牙全部烂了最好的方案篇九

富康综合农贸市场处在海岛. 国际名城、海秀花园、文博府等入住率高刚需盘，与新村的商业核心地段小十字商圈。10分钟生活圈内（1公里直径范围）粗略统计有近4700户常住居民。由于金集路修缮原因，进出十分困难。严重妨碍了市场的发展，迫使本项目在20xx年5月16日试营业三个月后暂停营业。

市场当前的现状是：因为经营时间过短，还未让周边的居民对本市场产生消费习惯以及消费依赖。金集路至丘海大道路段目前尚未完工，金集路周边大部分临街建筑也未建成，周边商业基础薄弱。实实在在的一块“生地”。富康处在金集路边角上，距离金福路有大约200米距离，连接不紧密。对商业氛围的建立具有一定挑战性。

为了把“生地”做成“熟地”，我们建议先造市，培养市场

氛围，并具备一定的商业基础，制造商业热点，提升门店的商业价值，提高当地居民的购买欲望。

农贸市场在疫情后经历了长时间的起伏，消费群体也不再单一，针对不同年龄的消费者，自然也要采取不同的推广手段。农贸市场线下的受众群体年龄主要为45岁以上的大爷大妈们，对于他们来说优惠力度实惠的宣传手段最有效，而年轻家庭线上购买已经是一种趋势。

为了有效的实现引流、转化、复购与裂变计划做以下部署。

1. 市场门面包装：包括门楼、市场宣传广告信息栏、广告位、喜庆的彩旗条幅等；

2. 户外广告，在项目外墙醒目位置设立横幅广告；

4. 宣传单附上消费满30减5的促销优惠券。提高当地居民进店率；（活动期限暂定两个月。共印刷2000张。）

6. 在社区允许的情况下，可以采用宣传车广播等方式，将新市场开业以及优惠的事情覆盖到家家户；（备选-招聘兼职学生每周周末2天最少每天10人进行市区举牌游街结合派单宣传）

线上的消费群体多为40岁以下的年龄段，他们更容易接受新鲜的事务，农贸市场可以开拓属于自己的自媒体平台，并开展线上专属活动，类似转发集赞送礼品等，增加线上客户的购买欲。

同时，也可借助互联网平台，开拓线上买菜配送的项目。许多年轻的消费者更愿意选择大型商超而不是农贸市场的原因并不在于菜品的质量，而是他们在快节奏的生活里没有精力去农贸市场线下选购。农贸市场目前正在联合美团外卖等网络平台开拓线上买菜配送这一服务就能够很好地解决这一问题，吸引更多的消费者群体。

富康综合农贸市场自20xx年5月16日开业以来，一直盼望着金集路的开通。然而金集路从20xx年5月至今已过去27个月，农贸市场也因此停业25个月。停业期间，150位小业主中相当一部分，对本市场一直抱有信心并且支持，坚持到市场再次开业。为了到感谢业主对我们的支持。也为了市场菜品的种类多样性。消费气氛形成前期业主坚持下去的信心。建议对市场小业主做以下优惠政策。

1. 开业后免除5个月的摊位费（其他费用不免）；
2. 菜摊上消费满30减5的促销（优惠券各摊份统计后折抵物业费）；
3. 推出有奖促销活动，以吸引顾客。比如当天下午前来买菜的客户，可以参与市场开展的现场抽奖活动（奖品以花生油、卫生纸等实用性的生活用品为主，部分奖品争取由商家赞助）。

六龄牙全部烂了最好的方案篇十

活动目的：

体现公司人本主义，增加员工归属感；丰富员工思想及生活，增加交流、沟通及合作能力。

活动方式：

- 1、人力资源部在员工生日当天早上10：00以前，以公司名义发送贺卡或e—mail祝贺员工生日。
- 2、根据员工人数2—3个月定期举行员工集体生日活动（具体活动详见方案，员工可以根据自己的选择来确定生日活动的内容，特别说明的是如参加生日公益活动的员工将能够获得公司1天的带薪假期）。

3、每月5日前人力资源部将在公司食堂公布当月寿星榜（生日员工名单）。

活动方案：

员工生日活动方案之户外系列□xx

主题：员工集体生日会

目的：增强员工归属感，丰富员工生活，增进各部门员工沟通了解

地点□xxx等

参加人数□xx人左右（可1—3个月过生日员工合并一起做）

费用□xx—xx元/人

总费用□xx—xx元

具体内容：

进行爬山或打牌等休闲游戏比赛，给获奖队伍颁奖