

最新水果代销协议书(大全10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

水果代销协议书篇一

猕猴桃、水果篮、苹果、龙眼等新鲜水果、纸制水果篮若干、纸制水果。

让幼儿掌握10以内的数数，培养幼儿对数活动的兴趣。

一、猜水果

出示水果篮(水果篮用布盖好)

老师：这个是什么啊？生：篮子。

老师：你们觉得这个篮子装了什么？生：苹果、月饼(梨、饼干……)

老师：想不想知道篮子里到底装了些什么东西呢？生：想

老师：会是什么呢？我请你们来摸摸看，摸好以后告诉其他小朋友，你摸到了什么？

请幼儿来摸

老师：你摸到什么？(别告诉大家是什么，你让大家猜猜)

生：它是圆圆的，柄是凹进去的。(是苹果)

教老师拿出来给大家看是不是苹果

再请一个幼儿来摸

老师：你摸到什么？生：它是椭圆形的，毛毛的（是橘子……）

老师：想不想知道是什么啊？（教老师拿出水果给大家看）生：猕猴桃……

二、制作水果篮

老师：刚才水果店里的阿姨运来了很多水果和篮子。（出示水果篮）你们有没有发现水果篮上有样特别的东西？生：有圆点（有数字）

老师：我们小朋友的眼睛真尖，那你们知道这些圆点和数字用来做什么的？生：圆点有5个就装5个水果进去（数字是5就装5个水果进去）。

老师：小朋友们真聪明，现在就要请你们给水果篮装水果了。
生：好的

幼儿开始制作水果篮（水果篮可以自由选择、装得快可以再装个），教老师在旁指导。

老师：你们的小手本领真大，那么快就把那么多水果篮装好了。但是这些水果篮运到水果店前，我们先来检查一下有没有错误，免得水果篮买不出去。看看谁的小眼睛最尖，能发现错误？生：……（幼儿上来指出错误水果篮）

老师：它怎么错了？生：点数和水果不一样多。

老师：我们来帮助他吧水果篮装对。

三、活动延伸

老师：我们的水果篮都装对了，你们真厉害，那吴老老师要来问问，水果篮是做什么用的？生：送病人、送爷爷奶奶的。

水果代销协议书篇二

- 1、让幼儿掌握10以内的数数。
- 2、培养幼儿对数活动的兴趣。
- 3、培养幼儿比较和判断的能力。
- 4、引导幼儿积极与材料互动，体验数学活动的乐趣。
- 5、发展幼儿逻辑思维能力。

水果篮、苹果、猕猴桃、龙眼等新鲜水果、纸制水果篮若干、纸制水果。

一、猜水果

1、出示水果篮（水果篮用布盖好）

师：这个是什么啊？

生：篮子。

师：你们觉得这个篮子装了什么？

生：苹果、月饼（梨、饼干……）

师：想不想知道篮子里到底装了些什么东西呢？

生：想

师：会是什么呢？我请你们来摸摸看，摸好以后告诉其他小

朋友，你摸到了什么？

2、请幼儿来摸：

师：你摸到什么？（别告诉大家是什么，你让大家猜猜）

生：它是圆圆的，柄是凹进去的。（是苹果）

教师拿出来给大家看是不是苹果，再请一个幼儿来摸。

师：你摸到什么？

生：它是椭圆形的，毛毛的（是橘子……）

师：想不想知道是什么啊？（教师拿出水果给大家看）

生：猕猴桃

二、制作水果篮

生：愿意。

生：有圆点。（有数字）

师：我们小朋友的眼睛真尖，那你们知道这些圆点和数字用来做什么的？

生：圆点有5个就装5个水果进去（数字是5就装5个水果进去）。

师：小朋友们真聪明，现在就要请你们给水果篮装水果了。

生：好的。。

幼儿开始制作水果篮（水果篮可以自由选择、装得快可以再

装个)，教师在旁指导。

生：（幼儿上来指出错误水果篮）

师：它怎么错了？

生：点数和水果不一样多。

师：我们来帮助他吧水果篮装对。

三、延伸部分

师：我们的水果篮都装对了，你们真厉害，那吴老师要来问问，水果篮是做什么用的？

生：送病人、送爷爷奶奶的

本次活动孩子的兴趣很高，许多幼儿也很会动脑筋，在游戏中，让幼儿交流和分享数数的不同方法，并从中获得经验和体验，使幼儿在轻松愉快的活动中进一步感知理解数数。发展了幼儿的观察、比较、思维等综合的能力，这种学习能力和方式有利于幼儿的发展。

总之，通过此次活动，我对如何上好一节课有了深刻的认识，积累了一些经验，对以后工作非常有帮助。

水果代销协议书篇三

水果是人们日常生活中必不可少的一部分，它们丰富多样的口味和营养价值使其备受欢迎。为了提高消费者对水果的需求，许多商家都会进行水果促销活动。在参与过多次水果促销的经历中，我有了一些心得体会。下面我将分享我对水果促销的看法和心得。

首先，水果促销需要吸引消费者的眼球。在众多商品中，水果作为日常生活中的必需品，其销售并不会存在太大的困扰。然而，对于促销来说，吸引消费者的眼球是至关重要的。商家可以通过制作漂亮精致的宣传牌、张贴悬挂的宣传海报，或者将水果摆放在明显的地方展示，吸引消费者进店购买。另外，一些与水果相关的促销活动，比如水果品尝会、水果摊位等，也可以吸引更多的消费者参与。

其次，水果促销需要优惠的价格和品质保证。优惠的价格是吸引消费者购买的最重要因素之一。如果价格太高，消费者会转向其他更划算的选择。因此，商家应该在促销活动中提供比平常更低的价格，吸引消费者的购买欲望。同时，合理的定价也需要与水果的品质相匹配。水果的品质是消费者最为关注的因素之一。无论价格有多低，如果水果的质量不能得到保证，消费者也不会购买。因此，商家在水果促销中需要确保供应的水果都是新鲜、甜美、没有过期和草率处理的。

第三，水果促销需要注重推广传播。促销的重点不仅在于降价和优惠，更需要通过推广和传播让更多人知道。商家可以通过社交媒体、电视广告、宣传单页等多种媒体传播方式来宣传促销活动，吸引更多的消费者前来购买水果。此外，还可以利用一些线下推广活动，例如在公共场所派发宣传册、开展水果知识问答等，增加宣传效果和促销价值。通过推广传播，可以让更多的消费者了解到水果促销，并最终促使他们前来购买。

第四，水果促销需要建立良好的售后服务体系。好的售后服务是提高顾客满意度和忠诚度的关键。水果促销中，商家可以提供更多的售后服务来增强顾客继续购买的意愿。例如，处理顾客对水果质量的投诉，提供尽量多的退换货政策，或是提供水果保鲜、切割等增值服务。良好的售后服务可以让消费者对商家产生信任感和满意度，让其成为长期的顾客。

最后，水果促销需要不断创新和改进。市场需求是不断变化

的，所以促销策略也需要不断调整。商家需要时刻跟进市场变化，了解消费者的需求和喜好。他们可以通过改变促销方式、提供新品种的水果、生产加工水果制品等来吸引消费者的兴趣。同时，更主动地收集和反馈顾客对促销活动的意见和建议，以此不断改进和创新促销策略。

综上所述，水果促销需要吸引消费者的眼球，提供优惠的价格和高质量的水果，注重推广传播，建立良好的售后服务体系，并不断创新和改进。通过这些措施，商家可以吸引更多的消费者，提高水果的销售量和市场份额，实现互惠互利的双赢局面。

水果代销协议书篇四

作为一名水果行业的管理人员，我深刻认识到水果行业竞争激烈，市场变幻莫测。我们不仅要有丰富的水果产品种类，更要有出色的销售服务和市场策略，才能在激烈的市场竞争中立足。在水果销售管理的过程中，我积累了一些经验，下面就来分享一下我的“水果管理心得体会”。

一、定位市场，明确目标

市场是销售的基础，目标是销售的保证，而成就是销售的宗旨。所以，在销售之前，首先要通过市场研究和分析，确定目标人群和销售渠道，借助市场定位创造出独具特色的商品，再通过良好的服务和有效的宣传营销，增加顾客的满意度，增加销售额。

二、注重货源管理，确保产品质量

由于水果本身是易腐性的商品，因此良好的货源管理非常重要。在货源管理上，要注意下列几点：首先，货源的稳定性及新鲜度是第一位的，因此在设立产品源头时就要为产品保证供应稳定；其次，及时处理货物滞留上的问题，保障快速

而质量上乘的运输流程；最后，注重售后服务，关注顾客的反馈意见，以及时解决售后服务中出现的问题。

三、实现标准化管理，提高效益

在水果销售管理中，企业必须做好标准化管理，如在采购、存储、运输、销售、售后服务等环节均应建立科学、严密的标准和检查流程。标准化管理可以让企业在经营过程中最大程度地把握机会，提高效益。通过标准化管理，我们可以提高运营效率，减少管理成本，提高市场竞争力。

四、强化人才管理，不断完善团队

人才是企业发展的重要支撑，同样也是水果销售管理的重要组成部分。要想培养出一支高素质的销售队伍，就需要对于职员进行个性化分析和素质教育。通过提高职员的专业素质和人际交往能力，不断提升销售能力和工作效率，才能提高企业的内在竞争能力。

五、创新营销策略，拓宽销售渠道

创新的营销策略可以让企业在未来市场竞争中占据先机。我们应该灵活运用多种营销方式，通过整合不同学科领域的知识以及综合运用广告策划、推广顾问等多种手段，切实做好营销工作。同时，为了寻找持续发展的新机会，我们也应该拓宽销售渠道，加强互联网销售，与一些大型企业进行战略合作等，以此提升销售额。

总之，水果销售管理是一项复杂的工作，除了要抓好产品质量、客户服务等传统管理手段以外，还要深入理解市场情况，运用各种科技手段和方法切实提升管理，提高销售能力，实现销售增长，最终实现团队协作，助力企业的发展。

水果代销协议书篇五

水果是我们日常生活中不可或缺的一部分，无论是健康饮食还是保持身体健康，都离不开新鲜的水果。随着生活质量的提高，人们对食品的要求也越来越高。因此，水果促销成为了各大超市和商铺经常采取的营销方式，以吸引顾客的眼球和购买欲望。通过参与水果促销活动，我深刻体会到了水果促销的重要性和相应的心得体会。

第二段：促销方式和方法

促销方式多种多样，但常见的水果促销方式主要包括打折、满减和买赠等。这些促销方式的目的是为了吸引更多的顾客，并鼓励他们购买更多的水果。打折是最常见的一种促销方式，通过在原价的基础上打折出售，吸引顾客以更实惠的价格购买水果。满减则是在消费满一定金额后，给予一定的优惠或减免。买赠则是当顾客购买一定数量的水果时，赠送一定的小礼品或其他水果。这些促销方式都是通过激发顾客购买欲望和增加购买水果的量来提高销量和利润。

第三段：水果促销的心得体会

参与水果促销活动后，我认为有几个重要的心得体会。首先，水果促销活动必须有吸引力。顾客对于促销活动最关心的就是优惠程度和实惠程度，因此，促销活动的力度不能过小，必须能够吸引顾客的眼球。其次，水果的质量和新鲜度是至关重要的。无论促销活动有多么吸引人，如果水果的质量不好或者已经变质，顾客也是不会购买的。因此，保持水果的新鲜度和质量是促销活动成功的关键。最后，促销活动的期限也非常重要。如果水果促销的期限过长，顾客可能会没有紧迫感和购买欲望；如果期限过短，顾客可能来不及参与。因此，在设定促销活动期限时要考虑好时机和顾客购买水果的时间习惯。

第四段：水果促销的优势

水果促销活动不仅有助于提高销量和利润，还存在一些其他的优势。首先，水果促销可以提高顾客对店铺的关注度和认可度。如果促销活动吸引到了顾客的眼球，并且购买的水果质量好，顾客会对店铺形成良好的印象，并愿意继续购买。其次，水果促销还可以吸引更多的新客户来光顾店铺。一旦顾客被促销活动所吸引，他们很可能会介绍给亲朋好友，进而带来更多的新客户。最后，水果促销还可以增加店铺的知名度和影响力。如果促销活动做得好，顾客口口相传，店铺的名声就会传播开来。

第五段：总结和展望

通过参与水果促销活动，我深刻认识到了水果促销的重要性和心得体会。一方面，水果促销可以提高销量和利润，增加店铺的知名度和影响力；另一方面，水果促销必须注意吸引力、质量和期限等因素，以吸引顾客和增加购买欲望。未来，我希望能够继续学习水果促销的策划和实施，提高自己的营销能力，并为更多的顾客提供新鲜优质的水果。

水果代销协议书篇六

- 1、让幼儿掌握10以内的数数。
- 2、培养幼儿对数活动的兴趣。

水果篮、苹果、猕猴桃、龙眼等新鲜水果、纸制水果篮若干、纸制水果。

出示水果篮（水果篮用布盖好）

师：这个是什么啊？生：篮子。

师：你们觉得这个篮子装了什么？生：苹果、月饼（梨、饼干……）

师：想不想知道篮子里到底装了些什么东西呢？生：想

师：会是什么呢？我请你们来摸摸看，摸好以后告诉其他小朋友，你摸到了什么？

请幼儿来摸

师：你摸到什么？（别告诉大家是什么，你让大家猜猜）

生：它是圆圆的，柄是凹进去的。（是苹果）

教师拿出来给大家看是不是苹果

再请一个幼儿来摸

师：你摸到什么？生：它是椭圆形的，毛毛的（是橘子……）

师：想不想知道是什么啊？（教师拿出水果给大家看）生：猕猴桃……

师：刚才水果店里的阿姨运来了很多水果和篮子。（出示水果篮）你们有没有发现水果篮上有样特别的东西？生：有圆点（有数字）

师：我们小朋友的眼睛真尖，那你们知道这些圆点和数字用来做什么的？生：圆点有5个就装5个水果进去（数字是5就装5个水果进去）。

师：小朋友们真聪明，现在就要请你们给水果篮装水果了。
生：好的

幼儿开始制作水果篮（水果篮可以自由选择、装得快可以再

装个)，教师在旁指导。

师：你们的小手本领真大，那么快就把那么多水果篮装好了。但是这些水果篮运到水果店前，我们先来检查一下有没有错误，免得水果篮买不出去。看看谁的小眼睛最尖，能发现错误？生：……（幼儿上来指出错误水果篮）

师：它怎么错了？生：点数和水果不一样多。

师：我们来帮助他吧水果篮装对。

……

水果代销协议书篇七

教学目标：

1. 通过买水果篮、装水果篮，学习各种数数的方法，理解数的实际意义。
2. 在装水果篮的过程中，体验秋天水果大丰收的喜悦。

教学重点：在买水果篮和装水果篮的过程中，巩固各种数数的方法。

教学难点：在装水果篮的过程中，理解数的实际意义。

教学准备：

1. 经验准备：有6以内数数的经验；了解序数、默数。
2. 物质准备：水果篮20个、水果若干个，数字卡片，人物图片

教学课时：约30分钟

教学设计：

中班第一学期幼儿数领域的目标中包含1. 默数6以内的数量；2. 学习6以内的序数；3. 目测4以内的数量等等，本班幼儿对于这些数领域知识有些许经验，但是要与数的实际意义相结合时，就比较困难，对于中班的幼儿来说，看到这个数要取和这个数一样的量就能真正检验幼儿是否理解数的实际意义。所以想通过此次活动让幼儿在复习这几种数数的方法的基础上，真正理解数的实际意义。

第一个环节：通过买水果篮，尝试用序数的方法来表达清楚自己的想法。

第二个环节：在买水果篮的过程中，复习目测、点数、默数的数数方法，并愿意尝试接着数的方法进行数数，了解接着数能数的又快又准确。

第三个环节：运用目测、默数、接着数的方法来装水果篮。

第四个环节：把活动延伸到日常游戏中，引发幼儿游戏新主题，并激发幼儿对游戏的兴趣。

教学过程：

一、水果篮

t:秋天是个丰收的季节，有许多水果品种，你喜欢吃什么水果？

t:水果店里有那个多漂亮的水果篮，没有声音的来数一数，一共有几个水果篮？眼睛看着他们一起没有声音的数一数，几个？可以用数字几来表示？（默数，出示数字6）

小结：当你说清楚了第几个水果篮时，大家就都明白了。

（设计意图：通过用序数的方式来表达清楚自己喜欢的水果篮。）

二、买水果篮

（一）爷爷买水果篮——目测与默数

2. 你为什么选这个水果篮？（1根香蕉和一串香蕉比较——目测与点数）

一起用心里数的方法数一数一共有几根香蕉。

小结：点数能让我们数的更准确，心里数的时候很安静。

那我们就给爷爷选第二个水果篮，因为这个水果篮香蕉最多。

（设计意图：通过用目测与默数的方法，来区别1和许多。）

（二）妈妈买水果篮——接着数

2. 快，用心里数的好办法来找找是哪个水果篮？一起心里数来看看是不是这个水果篮。

3. 你们知道我是怎么数的又快有对的么？我是用了新办法，左边有三个苹果，记在脑子里，接着数右边的苹果，4.5.6.7，我是用接着数的好办法，让我数的又快有准确。一起尝试。

（用接着数的办法，能数的又快有准确。）

（设计意图：通过读懂图符进行买水果篮，了解接着数的方法能让我们数的又快又准确。）

（三）双胞胎卖水果——品种、数量一样（点数、目测、接着数）

1. 出示人物图片，这次是谁要来买水果篮？你是怎么看出来的？
2. 双胞胎要买一模一样的水果篮，什么是一模一样的水果篮？（品种、数量相同）

小结：当我们知道什么是一模一样后，很快就能找到。

（设计意图：了解一模一样是包含着品种和数量的相同，并巩固复习接着数。）

三、装水果篮

（一）幼儿操作

提示：已经装好的不用拆，可以用接着数的办法继续装，这样可以装的快一点。

（二）幼儿互相检查

找个好朋友，让他看看你的水果篮里装得水果对吗？漂亮吗？

（设计意图：通过幼儿的实际操作，进一步巩固点数、默数、接着数的数数方法。）

四、延伸活动

拎着水果篮，我们等会儿带着他们去小社会里开水果店好不好。（引出角色游戏小社会的水果店。）

水果代销协议书篇八

水果管理是现代人生活中的一个重要方面，不仅关乎着人们的健康，还涉及到经济和商业领域。通过认真学习、实践和

总结，我深刻体会到了水果管理的重要性，积累了丰富的管理经验和技巧。在本文中，我将与读者分享我在水果管理方面的体验和思考。

第二段：加强质量管理

水果的质量是决定水果价值的重要因素之一。在水果质量管理中，我们需要从果园的栽培、果实的采摘、分类、包装、储存、运输等各个环节入手，加强质量管理，确保水果达到高品质的标准。应该保证采摘合适时机，保证采摘后的果实有完整果皮、色泽鲜艳等质量优势，以便提高产品的市场竞争力。

第三段：规范销售管理

在水果销售管理方面，我们需要在销售的各个环节上注重规范，以确保销售有序进行。首先，需要考虑销售渠道，选择市场适应度高的销售渠道，如单个水果摊、批发市场、超市等，确保水果销售面广。其次，应关注销售时间，选择适宜销售的时间，避免因销售时间不当导致产品滞销或浪费。同时还要注意售后服务，建立售后服务机制，提高客户满意度。

第四段：增强品牌意识

水果产品的品牌意识是提高产品附加值、拓展市场份额的重要手段之一。通过在产品质量、售后服务、广告宣传、品牌推广等方面加强管理，全方位保障产品品质，增加消费者的认可度，使品牌知名度逐步提高。同时，加强品牌意识能够加强自身在市场中的竞争力，从中获得更大的市场份额和更高的收益。

第五段：总结

水果管理是一个综合性比较强的工作，需要我们在产品质量、

销售管理、品牌意识等方面综合发力，全面提升自身的管理能力。同时，在实践中，我们也应该时刻思考如何创新，如何提高管理水平，不断进步。只有让消费者享受到高品质、优质服务的好果子，才能真正让水果管理成为能够惠及人民的一种美好事业。

水果代销协议书篇九

- 1、通过做水果串，知道水果有多种吃法。
- 2、通过做水果串，调动幼儿运用多种感官感知水果。
- 3、体验自己动手

活动的乐趣。

苹果、香蕉、橘子、梨子等水果若干，竹签、菜板、塑料小刀，小抹布，串好的苹果串，放水果的篮子。活动前把手洗干净。

- 1、听音乐《苹果》
- 2、看一看——老师准备了什么水果？请小朋友看看说说。
- 3、做苹果串。
- 4、幼儿第一次动手做水果串。教师提出操作要求，活动中提醒幼儿注意安全与卫生。
- 5、品尝苹果串。
- 6、第二次操作。教师：“苹果串真好吃，你还想吃到什么样的水果串？让幼儿讲讲，根据幼儿讲述出示水果。如果我们想一下子吃到不同种类的水果，这样的水果串怎么做呢？”

（启发幼儿讨论回答，把多种水果切成小块串在一起品尝。）

7、幼儿做水果串。

8、给水果串起名字。并且品尝水果串。

9、与他人分享水果串，提醒幼儿注意卫生。

回家把做水果串的本领教给爸爸妈妈。

水果代销协议书篇十

设计意图：在设计这个活动的时候，我是想通过分水果来达到我想要的目的，因为水果是我们幼儿比较熟悉，也是比较常见的，运用幼儿所熟悉的物体进行活动的话，更能吸引幼儿的兴趣，所以，我通过对水果进行分合，而让幼儿得到6的分法是有很多种，通过自己的操作，来得到想要的答案。

目标：

1、探究6分多种分法

2、体验与同伴合作游戏的乐趣

准备：小鸭子和小猴子布偶；水果图片

过程：

一、情景引入

师：小朋友们，今天我们班里来了两个新的小朋友，你们想知道是谁吗？

出示布偶

师：小朋友们好，我是小鸭子，很高兴认识你们

小朋友们好，我是小猴子，我也很高兴认识你们

师：小朋友们，你们喜欢这两个新客人吗？

二、分水果

师：这两个客人来我们这做客，还带来了好吃的水果，我们看看他们分别带了什么？

出示水果图片

师：（学小鸭子的说话）小朋友们，我带了六个橘子

（学小猴子的说话）小朋友们，我也给你们带了六个水果，你们猜猜看，我带了什么水果？。。。。。。对，是我最爱吃的桃子。

小鸭子：我有六只橘子，我想分小猴子一个，你们想想看我还有几个呀？

幼儿回答，师给以鼓励

在幼儿懂得较为简单的分法之后，加强难度

幼儿操作，师巡回指导

师：你是怎么分的？

师：你把几个橘子几个桃子放在一起，是六个水果呢？你是怎么记录的？（根据幼儿的回答展示分合式）

师：你们还有其他方法帮助小鸭子和小猴子吗？

幼儿说其他分法，师根据幼儿的回答展示结果

师：请你们想想并纷纷，有什么好的办法可以让这些水果分得有快有不会落下。

幼儿操作，师引导幼儿按递增与递减的方法操作并记录

请各别幼儿给出自己操作的结果，其他幼儿进行核对与纠正

三、 游戏抓球

师出示两个盒子，分别放入红球6个，黄球6个

师：小朋友们，我们来玩一个“抓球”的游戏。我这又两个盒子，老师呀，分别放了6个红球和6个黄球，老师随便在一个盒子里抓球，请小朋友告诉老师，在另一个盒子老师要抓几只球哦。

师幼共同游戏

请两个幼儿上来，一个抓球，另一个答出并抓出球，与前一个幼儿的球数加起来为6。

活动延伸：

在活动区中，摆放不同的水果图片，幼儿自己在活动区进行操作，感知6的分法，师适时给予指导。