

2023年招商加盟的文案发布朋友圈 品牌 加盟招商文案(优质5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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

招商加盟的文案发布朋友圈篇一

授权方：_____（以下简称“甲方”）

法定授权人：_____

法定地址：_____

邮编：_____

被授权方：_____（以下简称“乙方”）

法定代表人：_____

法定地址：_____

甲乙双方经协商，就乙方为其在特定区域内独家经营甲方的“_____”专卖店一事，达成如下协议：

二、合同期限

本合同加盟期限为_____年__月__日至_____年__月__日止。

三、加盟经营

1. 甲方特此授权乙方为_____区域内成为“_____”的特许经销商。经此授权后，甲方在该区域内将不再授予任何其它企业、个人以同类经销权。
2. 在授权期内，甲方在向乙方提供“_____”品牌产品时，甲方应保证所提供的产品质量符合国家有关标准、品级与实物相符，并保证货源供应。
3. 乙方保证在签订本合同7日内需向甲方支付加盟费人民币贰万元/店。每个加盟店首次从甲方购进“_____”品牌的产品，按供货价不少于_____万元。
4. 甲方保证向中国大陆内各加盟方交付的产品保持统一的零售标价。
5. 甲方将“_____”品牌产品按零售标价的4—4.5折售予乙方（详细见配货单），不论首次购货还是后续购货乙方应在提货时一次性支付货款。
6. 如果出现乙方采用以假汇票、假支票的方式骗取货物的情况，甲方除追究乙方的违约责任外，将依法请求司法机关追究相关人员、单位的刑事责任。
7. 乙方从甲方购进产品后，如因质量问题或货物品种组合问题，可在自进货之日起五天内，向甲方调换产品，但不得退货。调换时乙方须保持原产品完好、包装齐备、标签没有损坏。
8. 合同到期后，若乙方决定不再销售“_____”品牌产品，在乙方保证产品完好、包装齐备、标签无损坏、未超过保质期的前提下，可将现存的“_____”产品退还给甲方。甲方按供货价的6折回收退还的产品。

四、营业场地、店面装饰与配置

1. 乙方应在双方共同商定的区域内开展经营和促销活动。乙方不得在未经甲方许可的情况下擅自将自己的经营活动和促销活动扩大到区域之外。
2. 加盟店店铺设在乙方处，或由乙方自行选定其它场所并报甲方批准。
3. 为维护公司品牌形象的统一性，加盟店由甲方免费进行装饰设计，装修工程由甲方工程部报价并施工，乙方应按工程预算支付装修工程款并协助办理在当地施工的相关手续。甲方收到工程款项后_____日内将店铺交付乙方使用。
4. 加盟店内的营业所需（包括：设备、装置、用具、招牌等）由总部统一进行设计制作。对于营运必需的包装材料、促销礼品、提货袋及其它附属材料、消耗品，加盟店需使用总部配备的产品。上述所涉及的费用由加盟商承当。

五、促销与广告

1. 甲方在授权期内，将协助乙方进行“_____”品牌的形象设计，并向乙方适时提供相应的产品宣传资料、标识、招贴物品等。甲方可根据乙方的经营状况和要求，帮助乙方进行特定时间和区域的产品促销和推广活动。（具体事宜可另议）
2. 甲方进行“_____”品牌的整体宣传活动乙方必须配合，相关的“_____”品牌的产品进行促销、推广计划和广告设计由甲方提供，乙方遵照执行。甲方对于促销活动所涉产品在供货价基础上按照促销折让的比例给与优惠。
3. 乙方单独进行“_____”品牌有关的宣传、广告活动时，应事先告知甲方，取得甲方同意后方可进行。相关广告形象设计须经过甲方审核或由甲方提供。

4. 乙方须承担自行组织促销活动产生促销让利和费用。

六、培训与指导

1. 为使加盟店能良好经营，在开业前及本合同执行期间，甲方应向加盟店传授必要的知识和经营技术。

2. 加盟店在开业前应派遣店主或两名可以代行承担的职工，参加甲方规定的教育研修，获得经营公司店铺必要的知识和技术。

3. 开业后，如甲方有研修指示，乙方也必须按指示要求派员再次参加前项规定的进修教育，获得必需的知识和技术。

4. 加盟店承担前来培训的旅差费用。

5. 加盟店开业前后三天，作为店铺营运入轨期，甲方应向加盟店派遣人员进行开业和经营指导。

6. 乙方必须参加甲方组织的年度销售会议及临时经营者会议。甲方应提前四周通知开会日期。

7. 除经营者会议外，甲方将不定期向乙方派遣市场负责人进行指导和培训。

七、商标、服务标志及相关权利

1. 本合同所涉及的所有商标、服务标志及其相关权利的所有权均归属于甲方。

2. 甲方承诺在本合同执行期间，乙方加盟店可以使用甲方商标、服务标志及表示这些标志、记号、样式、标签和招牌。

3. 乙方不得在加盟店以外使用甲方的所有商标和服务标志。

4. 乙方应在经营中向顾客提供良好的服务，维护甲方品牌的声誉、信誉和良好形象。

5. 双方在此明确，乙方取得的是在授权期内、在指定区域内甲方商标、服务标志的使用权和产品的经销权，这并不意味着甲方商标、品牌及商誉等相关知识产权的任何转让、许可。合同到期或提前终止后，乙方不得以任何借口继续使用“_____”品牌，或以“_____”品牌经销商的名义从事任何商业活动。

八、竞争限制

1. 在合同期内，乙方如有意获得其所在省市区域的“_____”特许经营代理权，可在同等条件下优先取得甲方的特许代理权。

2. 为表示对甲方合作的诚意，在合同期内，如甲方推出“_____”之外的其它新系列商品和服务，乙方有优先代理权。

3. 乙方在授权期内，不得再接受任何其它企业、个人的授权或委托，在加盟店内代理、经销其它品牌的产品。

4. 乙方未经甲方许可，不得将甲方授予的经销权以各种形式转让给任何第三方。

招商加盟的文案发布朋友圈篇二

1, 公司注重人力资本投资，根据公司发展战略需要和员工培训需求，适时地提供一系列的培训计划。

2, 员工培训的目的是持续打造公司的核心竞争力和员工的终身就业能力，确保公司成为一流的地产公司。建立学习型组织，使知识和经验逐步积累和有效传播。

3, 公司协助员工进行职业生涯规划设计, 以晋升职务, 竞争上岗, 岗位轮换等形式, 为员工实现职业生涯规划提供机会。公司建立内部讲师队伍, 员工自荐与公司推荐相结合, 进行相关培训和审批后可成为一名内部讲师。

4, 每周五下午2:00-4:00用于培训, 公司设培训经理, 各部门设培训协调员, 设有专门培训室, 并配备必要设备。

5, 员工培训实行在职培训和脱产培训相结合, 公司培训和部门培训相结合, 公司(部门)培训和员工自我培训相结合, 内部培训和外部培训相结合的原则。各级管理人员均有责任对部属进行培训, 辅导, 指导。所有员工均有参加培训的权利和义务。

6, 公司行政与人力资源部是公司培训工作的管理机构, 负责制定培训有关规章制度并组织实施, 负责培训需求调研和制定公司年度培训大纲并组织实施, 负责建立, 健全公司层面培训档案和培训资源库。

7, 各部门培训协调员, 负责组织实施本部门年度培训计划, 并保留培训记录, 定期更新本部门员工培训档案。

8, 公司制定年度培训计划的依据: 公司的发展战略, 目标和人力资源发展规划, 总经理办公会议决定的培训目标和重点, 员工的共性培训需求, 员工绩效评估存在的共性问题, 行业及相关产业的最新标准和新知识, 新技术等。

9, 公司和部门组织的培训有: 专题培训, 外出参观考察, 外派公开课, 新员工入司培训, 短期出国进修(专业进修培训)。

10, 每次参加外部培训(外出参观考察, 外派公开课)均需审批, 个人提出申请, 填写《参观考察/外部培训申请表》, 部门经理填写意见, 报人力资源部审核后实施。

11, 参加培训是员工的义务和权利, 员工应积极参与与现所从事岗位相关的学习和培训。员工每年必须完成必修课学时。公司规定的必修课程, 相关人员应全部参加。员工的必修课学时将作为员工和部门该年度考核内容之一, 未完成学时者按未完成比例扣绩效考核分数。员工所修学时作为受训人员, 内部竞岗, 晋升, 内部讲师选拔任用和调整薪酬的重要依据之一。

12, 员工每年定期(7月和1月)填写《员工培训档案》, 由部门培训协调员确认后交部门经理审核, 统一报至人力资源部, 人力资源部进行审核后, 由公司存入个人档案。

招商加盟的文案发布朋友圈篇三

- 1、认同**有限公司的经营理念。
- 2、有意向与“**” 高端酱香型白酒共同发展的经销商客户。
- 3、有配送能力。
- 4、有良好的商业信誉, 富有开拓和创新意识。
- 5、有一定的社会资源及良好的人脉关系。
- 6、有一定的市场监督及渠道管理能力。
- 7、对公司有信心, 有忠诚度。
- 8、遵守**有限公司的市场管理及规划。

二、加盟模式

区域经销商首批打款市场保证金全年销售任务

省会总经销80万3万400万元

地级总经销50万1.5万200万元

县级总经销15万1万100万元

试销性合作1万起5000元

三、返利及奖励制度

一) 返利

1、深圳市明通投资有限公司根据实际回款采取进货返利、季度返利、年终返利及奖励的方式(其奖励的方式见a□b□c□d)□

2、返利分配政策，根据不同产品种类，给予5—10%的返利(其产品返利的标准见返利表)。

二) 奖励

a□市场保护奖：

不跨区域销售、不窜货、完成年终计划任务98%以上的奖励给经销商0.25%；

b□市场维护奖：

维护市场价格、执行公司政策、完成年终计划任务98%以上的奖励给经销商0.25%；

c□市场合作奖：

经销商与公司连续合作三年总销售额达300万元以上者，公司另奖励0.5%；

d□年终分红奖(年终分红奖经销商可单得但不得重复享受):

- 1)、全年销售额达50——100万元，年终分红0.25%;
- 2)、全年销售额达101——200万元，年终分红0.5%;
- 3)、全年销售额达201——500万元，年终分红0.9%;
- 4)、全年销售额达501——1000万元，年终分红1%
- 5)、全年销售额达1001万元(含)以上，年终分红1.2%。

四、区域保护

为了产品在市场上规范、有序、健康、稳定的发展，本公司成立了专门的市场督查部，并制定了严格的经销区域保护制度，按行政区域划分独家总经销(以产品的区域码来区分产品的流向)。为了维护大家的利益，提高大家的自觉性，经销商须向公司交纳一定数额的保证金，地区总代理3万；县级总经销1.5万；试销合作5000元，如有下列情形之一的，本公司有权扣除保证金，情节严重者取消经销权：(所罚扣的保证金，均补给受害的区域经销商)

- 1、跨区域销售经劝说无效的。
- 2、低于本公司指导价销售本公司产品的。
- 3、销售假冒本公司产品的。

五、换货、降级制度及取消经销资格

a□合同期满经销商的最后一批进货或者第一批货物还未销售完的，本公司视情况在内外包装未损坏及不影响二次销售的前提下可以行使一次性换货权利，同时本公司有权在经销商

所在地选择其它经销商。

b□经销商在合同期满后，因各种原因不能再与本公司合作的，在经销商配合深圳市明通投资有限公司确定区域内其它经销商的情况下及在内外包装未损坏及不影响二次销售的前提下，本公司可回收经销商的最后一次进货的库存数量(试销性合作不享受此政策，返利及奖励货物不计算在内)。

c□公司负责确保产品质量，若与所列产品质量不合格，通过质量检测部门与双方派人员鉴定确认后，公司无条件退换货，并赔偿经销商相关损失。

d□对滞销产品在六个月内根据市场情况，在产品包装没有损坏及不影响二次销售的前提下，可以一次性调换其它系列产品。

e□由于经销商的区域市场网络不健全，未能完成公司所规定的销售任务，未能按区域市场划分开发二级经销商，未执行公司价格政策和维护其通路网络建设，公司有权将该经销商做降级处理。同时有权在该区域市场开发其他经销商。

f□经销商在签订合同之日起90天内，未进行二次进货，自动取消其经销资格，甲方有权在当地发展其他经销商。

g□合作期满，双方决定不再延长合作期。

h□由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。

i□双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止本合同并要求赔偿。

j□由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

六、窜货打假

为了维护双方利益，发现市场出现假冒本公司产品，由公司出资，经销商配合，联合打假，严惩窜货源头。

七、运输、运费及损耗

a□公司承担运输途中(公司至经销商所在地)的实际损耗，千分之三以内属于正常损耗，超过千分之三必须凭物流公司及经销商的签字为准，在收货之日起三个工作日内，传真有效凭据到公司后勤部，经确认无误方可报销。

b□经销商在签订合同的同时将货款的30%打入公司指定帐户，货物到达经销商所在地验收后，需将全款打入公司指定帐户，与此同时公司通知物流公司放货。

c□经销商每批次提货金额低于五万元以内的运费由经销商自己承担，五万元以上的运输费用由公司承担(经销价格在10元以下的产品，其运输费用由经销商承担)。

招商加盟的文案发布朋友圈篇四

2 . 背靠油田，面向市场。

3 . 人人关心招商人人参与招商人人服务招商。

4 . 今天外卖点了奶茶，后来下雨了，外卖小哥打电话跟我说车子坏了，能不能提前确认送到，不然要被扣钱，很有礼貌，我同意了，下个雨小哥步行把奶茶送给我，下雨天又特别冷，临走时他跟我说美女，奶茶还热的，我尽力了。

5 . 大力推进和谐社会建设，切实增强人民群众的幸福感和满意度

6 . 有了饭匣子，吃饭倍方便！

7 . 喝五谷原浆，让青春风狂。

8 . 青春无限，原浆鲜啤作伴。

9 . 有“原”现在，期待“浆”来。

10 . 刚刚点了外卖小哥对我们说了句“祝你们周末快乐”然后鞠了一躬

招商加盟的文案发布朋友圈篇五

签订地点：黔西县文峰办事处

甲方：黔西县文峰办事处(以下简称甲方)法定代表人：

乙方：黔西县路宝公路工程有限公司(以下简称乙方)法定代表人：

甲、乙双方经过认真考察和磋商，本着互惠互利、共同发展的原则，现就乙方在黔西县兴办企业的有关事宜达成一致，特签订如下合同：

一、项目名称、投资规模和生产经营规模

1、企业名称：黔西县路宝沥青拌和站

2、企业规模：总投资1000万元，注册资本金：1000万元。(注：投资可分期，但所供土地原则上应在两年内使用完毕，特殊情况经批准后可展期一年)。

3、生产经营规模：日产沥青砼量4000吨。

4、经营期限：。

5、经营范围：承接二级以下公路维修养护；沥青油沙加工生

产销售、沥青砼道路摊铺；乳化沥青加工及洒布。

二、企业地址及土地使用

1、乙方兴办企业地址位于黔西县文峰办事处田坎社区大堰组，四周界址以实际用地图划定红线范围为准，并结合当地规划部门规划红线界限。

2、乙方通过租赁国有土地约亩(具体面积以项目占地红线图(含带征地)为准)，土地使用期限拾年，土地性质为临时用地。

三、甲方的权利和义务

1、甲方负责协助乙方申请办理本项目的批准文件和工商、税务等相关证照登记手续，相关费用由乙方承担。

2、甲方协助乙方在国土部门完成临时用地手续。

3、甲方承诺在乙方取得临时用地批准书之前，为乙方协调好供水、供电、道路、通讯等部门将相关设施铺设到乙方厂区门口，所涉费用由甲方协助解决。

4、甲方应协调处理好本项目建设过程中及企业生产期间所涉民事纠纷及其它相关问题。

5、甲方应依法保障乙方员工人身、财产安全，保障乙方的合法权益，提供良好的投资环境和服务，落实好国家、省市以及黔西县规定的各项优惠政策(政策有变化的，以各级政府制定并对外公布的相关文件为准)。

四、乙方的权利和义务

1、乙方在本合同签订之日起30日内进场组织建设前准备。

- 2、乙方享受国家、省市相关优惠政策和黔西县外来投资相关优惠办法。
- 3、乙方须在取得建设用地批准书之日起30日内开工建设，并在18个月内完成工程建设并投产。否则，乙方不享受黔西县的优惠政策。
- 4、乙方须依法建设，依法经营，企业建设和生产须符合国家产业政策。
- 5、乙方可自行设计企业厂房规划，但应符合县城建设规划要求，并报规划建设部门备案，在建设中乙方如需变更，应经规划建设部门批准。
- 6、乙方须办理好环评手续，搞好企业排污处理设施，确保企业“三废”达标排放。
- 7、乙方生产的产品须以当地注册公司的名义出口或销售。
- 8、乙方必须保证每亩固定资产投资强度达60万元人民币以上。
- 9、乙方所取得的土地需经过黔西县文峰办事处批准后方可转租。

五、违约责任

- 1、若乙方违约，甲方有权收回土地使用权及合同其它条款的承诺，并按土地及地面附着物所需的费用进行补偿给甲方。
- 2、若甲方违约，未能为乙方提供相应服务，应对乙方因此造成的实际损失给予合理的补偿。

六、合同的修改，变更与解除

- 1、对本合同及其附件的修改，必须经双方签署书面合同，才

能生效。

2、由于不可抗力，致使合同无法履行，可以解除合同。

3、由于政策的调整导致合同无法在原来的基础上履行该合同，双方可协商变更或解除合同。

4、一方违约，另一方可以解除该合同。

七、合同争议解决方式

本合同在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决，协商不成的，依法向人民法院提起诉讼。

八、合同生效及其他

1、本合同未尽事宜，可由双方当事人协商后签订补充合同，补充合同与合同正本具有同等法律效力。

2、本合同经甲、乙双方或授权代表在黔西县签订，经双方签字、盖章后生效。

3、本合同一式贰份，甲、乙双方、引资单位和黔西县文峰办事处各执一份，复印件分别报送有关部门。

甲方(公章)：

法定代表人(签字)：：

签约时间：

乙方(公章)：法定代表人(签字)年月日