

# 2023年连锁模式的创新 远程监控连锁方案 (汇总9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。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 连锁模式的创新篇一

### 一. 安防远程监控系统概述

远程监控系统应用于各商场和连锁店，数据信息以内部互联网[intranet]和国际互联网[internet]为传送平台，对连锁分店内部和各个连锁分店之间进行监控。此类数据信息可以是商场和连锁店内部的传输，也可以是各个商场和连锁店之间的传输，同时，也还可以由商场和连锁店管理人员在远程通过系统客户端登录到商场和连锁店内的监控系统服务端实现远程实时查看。

在各个监控点（即系统服务端），通过摄像机和麦克风将实时场景和声音传输给监控系统，系统利用mpge-4高清晰度数字视频压缩技术，将接收到的数据信息压缩处理，减少对网络带宽的占用，提高了监控的质量。同时，监控终端（即系统客户端）将监控点传送过来的数据信息处理后，转化为清晰视频和流畅音质，监控终端可利用显示器、音响等辅助设备将监控点的实时场景反映出来。除此之外，监控用户在系统客户端可通过系统设置的通话功能，与监控点进行相互沟通。

远程监控系统安全可靠，技术先进，免维护性强，性价比高，

兼容性强，节省系统成本，简化视频前端，以经济实用的方式实现各个连锁分店的监控。

## 二、安防系统应用方案

应用环境：商场和连锁店应用远程监控系统主要应用在商场和连锁店内部（例如：收银台、货架、主要通道）之间。从合理经济方面考虑，商场和连锁店不会采用专线上网，不具备固定的ip并且网络带宽也是有限。也就是说，商场和连锁店所采用的远程监控系统必须具备支持动态ip并且对网络带宽的占用不大。远程监控系统以其独特的功能特点，适用于连锁店所使用的网络环境。故，在安装使用该监控系统时，不会受到其他的设备条件限制。系统配置远程监控系统分别可以接1路、4路（画面切换监看）和4路（画面同时监看）。由于各商场和连锁店的监控系统选择一个独立的监控单位，即相互之间互不干扰。所以，对于系统配置即从单个连锁分店考虑。连锁分店内部的监控系统主要是为了更好地掌握店堂的经营情况，且保证货品和人员的安全，也就是说监控点一般设在货品架、收银台以及主要通道等处。监控系统可采用四路远程监控系统，连接4路摄像机，系统应用商品监控：远程监控系统所进行的商品监控主要包括工作时段的商品监控和无人工作时段的商品监看。

### 1. 工作时段安全监控：

件。采用数字远程监控系统可以对货品架实时监控，店堂管理人员可以及时发现、处理类似事件，同时，该监控系统还具有录像存储功能，能对店内的情况进行录像存储，作为有利证据和今后查看的重要资料。此外，对于采用顾客自选经营模式的连锁店，在经营过程中会有商品被购买一空，需要补给，但是有限的工作人员并不能及时发现所需补给货品。此时，数字远程监控系统可以帮忙解决这个问题。利用该监控系统，工作人员只需要在办公室监看整个店堂中的货品情况，便可调配工作人员进行货品补给。同时，管理人员在其

他任何有网络的地方都可以看到店堂的实时情况，并进行工作布置。

## 2. 无人工作时段的商品监控

在工作时段以外的时间属于无人工作时段，此时。工作人员都已下班，商场和连锁店的安全都依靠店内的保安。对于一定的保安巡视面积，倘若要保证巡视密度，则需配备大量的保安人员，这将带来管理费用的增加。采用数字远程监控系统，在无人工作时段对店堂进行监控，并启动系统的移动侦测功能，可对监控点实行移动侦测，对异样情况进行录像并报警。利用远程监控系统，可以填补商场和连锁店的安全漏洞，节约人力资源，避免不必要的管理费用浪费和货品损失，有效地减少了工作人员的工作强度，提高了工作质量和工作效率。收银监控：收银台是一个比较容易引起摩擦与争执的地方，顾客等待付款的时间过长、在找付金额上有出入、或是顾客带未付款的商品准备离开以及现金的出入等等。利用数字远程监控系统，工作人员可以对收银台进行实时监控，监控收银台员工与顾客的交流情况，并将场景进行录像，以便更好地处理与顾客之间的纠纷，提高服务水平。

## 3. 工作状态监控

在市场竞争日益激烈的今天，服务态度好坏会直接影响到营业额。由于商场和连锁店拥有多个下属分店，上层管理人员不可能亲自到每个分店去检查工作，而且，短时间的检查也不能反映出真正的工作状态。利用数字远程监控系统，管理人员只需在办公室或其他有网络的地方随时监看到分店工作人员的工作状态。同时，公司相关部门也可以将实时情况进行录像，并存储作为考核和评定员工的依据。

## 4. 人流监控

周末、节假日是消费高潮时段，每到这个时候，商场和连锁

店中的人流量比较大，此时，店内必须密切注意店堂的人流情况，并在适当的时候进行人流疏导，避免意外发生。同时，利用系统的录像功能，可以将场景详细记录下来，录像资料中包含了录像时间，可以为相关部门提供资料进行市场分析，了解在在哪个时段是销售高峰期，哪些物品最受顾客欢迎，哪个卖点最吸引顾客等等。

## 5. 相互交流

商场和连锁店中常常发生出现某分店缺货，需要其他分店进行补充，此时，缺货的分店可以通过监控系统看到哪个分店有存货，并通过系统所设置的通话功能与该分店进行协调沟通，既节省了传统的电话费用，而且还能高效地做到商品分配销售。

### 客户需求分析

- 1、所有的连锁店收银台、员工的工作情形全部实时监控。
- 2、使老总在自己的电脑前就可以看到监看的所有图像。
- 3、整个监控系统可以在分店总店同时看到，也可以同时录像回放。
- 4、监控设备能够将直接采集到的信号通过 adsl 传到互联网，老总可以随时随地通过互联网进行监控。

### 方案实施内容

#### 网络视频监控方案拓扑图

#### 解决方案

考虑到客户所监控的地点及需要，特选用深圳华宇网络摄像

机通过网络传输就可以达到监看所有设备的要求。网络摄像机只需在监控中心配备 24 小时的值守人员，而各个远端连锁店都实现了无人值守。连锁店的图像及各类相关参数都能够实时的传输到监控中心，监控中心也能够对连锁店的相关设备进行反向控制，并可实现远程录像。实现了一个安全、高效可靠的连锁店监控系统。

## 存储解决方案

- 1: 存储电脑的硬盘里面
- 2: 分店和总店都可以存储。

## 用视频服务器的优势:

- 一: 前端镜头可选，可配对各种模拟摄像机。
- 二: 使用多样，成本可应客户要求相对调低。
- 三: 可达到双方共赢，应用的范围更广。

## 华宇网络视频服务器介绍:

### 候选机型

d1高清晰度画质，流畅语音，具有多种不同显示格?720\*576□  
352\*288□192\*144□;mpeg-4高压压缩比算法;支持ie浏览,中英文客户端,4/9/16/32/64路多画面监控,功能强大,界面友好,便于操作和管理;适用adsl□lan等网络环境;图像实时传输速度25帧/秒,自带花生壳软件,更方便的解决了动态ip□自带自动拨号软件□pppoe□连接internet上;具有移动帧检测录像功能,检测的灵敏度可调;具有远程录像、远程控制云台等功能;支持单张影像jpg截取存档,支持字符叠加与水印功能,自动查找ip与自动连接;支持网上参数设定,轻松升级.

## 连锁模式的创新篇二

### 医药连锁渠道销售考核管理方案

#### 一、辖区门店规划考核管理方案

##### 1、划分销售代表管理辖区

##### 2、划分辖区重点门店分类

##### 3、调查各级门店铺货情况、4、制定重点门店开发计划；

#### 二、辖区门店客情考核管理方案

#### 三、辖区门店销售考核管理方案

##### 1、制订a□b类门店销售考核标准；其中□a类销售达标20盒□b类销售达标10盒；

#### 四、辖区门店销售返利管理方案

#### 五、辖区销售代表绩效考核方案

##### 1、制订销售代表销售奖励标准及考核办法；其中：门店销售达标，每盒奖励2元，未达标门店销售无奖励。

#### 七、制订提交销售运营管理制度

##### 1、辖区门店规划管理制度、2、辖区门店客情考核管理制度、3、辖区门店销售考核管理制度、4、辖区门店销售返利管理制度、5、辖区销售代表绩效考核制度、6、辖区销售代表奖励考核制度、7、辖区门店销售督查考核管理制度等。

2009年8月25日

## 连锁模式的创新篇三

xx是一家方便米线生产企业，产品的品牌与公司名称相同，全称为xx米线，产品投放市场后，销量平平，如何能让自己的产品从众多米线中脱颖而出呢？企业找到了营销专家，下面就是营销专家的品牌策划过程。

2、越来越多的企业受较大利益的驱动，进入这一市场，推动了需求的发展；

3、方便米线的经营，基本上沿用方便面的模式。

“定位对于产品来说是最重要的一环，许多企业都有一个经营上的误区：试图为所有的人服务，想赚所有人的钱。但这肯定是不可能的，在市场细分化已经做到如此地步的今天，不可能有一种产品适用于所有人群。所以，对于品牌定位来说，越纯粹越有震撼力越简单越有穿透力。”

专家在自己的调研结果中发现一个现象：在方便米线的消费中，女性消费者占到70%以上，其中80%以上为16至25岁的年轻群体，她们购买的'主要原因是吃了不上火、有助于减肥。

“既然70%以上是年轻的女性消费者，那么就应该将这一部分人当作目标消费者。对于这种成熟的市场，一个产品要想寻求突破点，抓住抓牢现有的消费者是最重要的。”

之所以要先确定消费群是因为这是最基础的工作，此后的营销策划活动都要围绕这一群体展开。

xx作为一个后来者要切入已经成熟的市场，难度还是很大的。那么，要如何切入市场呢？这里面有两个关键要素：一是竞争环境，二是自身实力。

先说竞争环境。先期进入市场的几个品牌已对消费者形成较大影响力(尤其在广东市场)。他们在对消费者基本需求的满足上已具备较强的技术和规模优势。

再说自身实力□xx是以与主要竞争对手不相上下的技术、资金实力，以传统的方式进入市场，只能凭借价格冲击作为主要手段而分得一块蛋糕，因此难以形成核心优势。

从目前的情况下来看□xx没有什么优势可言。“机会永远是存在的，在这种情况下就需要寻找竞争对手的强中之弱，也就是常说的差异化。”对付这种情况，专家自有高招。

专家发现：

※竞争对手强势作用于消费者的是像方便面一样方便的米线。

※基本上都是把原来做方便面的品牌延伸于方便米线

※ 品牌之间仅仅是符号的差异，缺乏思想、人文个性

于是，专家找到了xx的机会点：

※ 提高竞争临界点

※ 做独立品牌

※ 个性化营销

※ 提高品牌人文含量

综合上述原因，专家认为：米线领域目前尚未出现以女性为主要诉求点的品牌，女性米线市场的潜在需求远远没有挖掘出来，消费基本停留在低层面上，个性化、情调化、时尚化的市场空间是巨大的，而xx长期积累的品牌优势、渠道优势、



技术和加工优势很容易转化为米线的市场资源，有机会成为米线女性消费领域第一品牌。

因此营销专家最终为产品的定位：做米线女性消费市场第一品牌。

定位确定了还只是第一步，消费者是否能接受才是关键：那么如何让女性消费者接受呢？专家从食品的作用中寻找机会。

食品的作用基本可以分为四个层面：温饱？美味？营养？情调。

在温饱和美味的层面上，竞争处于高度同质化状态，这两个元素已成为进入市场的基本起步点。但在营养和情调的层面上，是一个竞争比较弱的领域，虽然有很多产品也在这两个领域内努力，但多半是停留在空洞的口号阶段，所以这一领域大有文章可做。

对于女性消费群体来说，想打动她们，首先要挖掘女性消费群体营养和情调平台背后的真正需求：

\* 营养的背后是健康，情调的背后是感觉；

\* 健康的目标是膳食平衡，感觉的目标是得到社会的积极评价；

\* 积极评价的核心是女性消费群体都希望成为有品位、有情调的美丽女性。

所以，要打动这个群体，满足这些要求是必须的。完成以上内容，专家也就完成了此次品牌策划的第一步，定位。

# 连锁模式的创新篇四

## 干砌块石挡墙施工方案

### 一、干砌块石施工

(1)、砌体要分层进行，层间竖缝要错开，每层以大石块为骨干，大面朝下

(2)、不平稳部位应用小石块垫稳，不得有松动石块。

(3)、层面应经常用厚薄不同的'石块调整高度，以便始终保持各层呈基本水平上升。

(4)、砌体应表里一致，不得以大块石砌外缘而内填碎石或河卵石；外砌石块要互压1 / 2以上，并用大块石封顶。

(5)、干砌石砌筑施工护底砌筑时人工将中粗砂和碎石摊平并均匀平整密实。砌筑时块石大面向下，一层与一层错缝锁结方式铺砌，垫层铺设与干砌石砌筑配合进行，随铺随砌，护底表面砌缝的宽度不大于25mm□砌石边缘顺直、整齐、牢固，砌体外露面的顶面和侧边，选用较为整齐的块石砌筑平整，所有明缝均用小片石料填塞紧密。护坡砌筑时人工拍实碎石垫层铺设之后，进行干砌石砌筑，施工时，块石层面垂直于坡面，一层与一层错缝锁结方式铺砌，垫层与干砌石铺砌层配合砌筑，随铺随砌。护坡表面和边缘应顺直、整齐、牢固，砌缝的宽度不大于25mm□所有明缝用小片石料填缝紧密。

(6)、干砌石施工应符合以下要求：石块要用手锤加工，打击口面。不得使用裂石和风化石。长度在30cm以下的石块，连续使用不得超过4块，且两端须加丁字石。一般长条形丁向砌筑，不得顺长使用。

(8)、腹石砌筑必须排紧填严，无淤泥杂质。

(9)、面石砌筑禁止使用小石块，不得出现通缝、浮石、空洞。

(10)、坡面平整度用2m靠尺测量，凹凸不超过5cm

**\*\*市湖溪镇清潭\*\*里村大塘|除险加固工程**

11月26日

## **连锁模式的创新篇五**

甲方姓名：

身份证号： \_\_\_\_\_

地址：

邮编：

电话：

传真：

手机：

乙方姓名：

身份证号：

地址： 邮编：

电话： 传真：

手机：

为发挥双方优势，经友好协商，现就合作建立\_\_\_\_\_“龙井业”连锁加盟店达成如下一致合作协议：

### 一、甲方的责、权、利：

1. 提供连锁加盟店的名称使用权。名称统一为“龙井业”连锁加盟店。
2. 为保证甲方商品的信誉，品牌之声誉，监督乙方在该地区的经营不得有损害甲方商誉行为，乙方与甲方合作开始，须付保证金\_\_\_\_\_万元人民币给甲方(合作期满，甲方把保证金退还给乙方)，中途如有违约行为，根据违约责任大小，甲方有权扣下保证金，甚至继续追加必要的相关法律责任。为保证公司不断致力开发新产品，提高经营管理水平，制定相应的市场销售策略及甲方在产品注册，包设计等无形资产，乙方在加入甲方连锁加盟店时，收取乙方连锁加盟费\_\_\_\_\_元人民币(作为首批进货货款)，以保证甲方利益。
3. 甲方向乙方提供“龙井”经营的产品(含、具等)和首次相关必要的公司资质。
4. 对连锁加盟店进行统一管理，管理范围包括经营环境、产品质量、定价及售后服务。
5. 甲方保证同等产品在该区域内的统一底价，对产品质量负责。根据需要提供相应的税票(乙方需付税点\_\_%)，有权可根据市场情况调整价格。

### 二、乙方的责、权、利：

1. 享有“龙井业”连锁加盟店的名称使用权。

2. 享受甲方“龙井业”商城网的形象广告支持。
3. 根据当地市场量订货，由于产品的保存等特殊因素，产品原则上不得退换(包括外包具等)。
4. 可参与甲方的有关活动项目可享受优惠，如：满500元送精美具或立减30元等。
5. 负责连锁加盟店的修以及招牌的制作和悬挂，甲方需要提供参考方案。
6. 服从甲方在质量、价格、售后服务等方面的管理服务。
7. 每年必须保证销售额不低于\_\_\_\_\_万元，否则，甲方有权终止协议。

### 三、说明事项：

2. 产品运输：甲方负责发送到乙方指定地点，费用由乙方负担；
3. 结算方法：现金支付，款到发货；
5. 乙方在经营项目(指甲方授权乙方经营的产品)上不得与其他企业合作；

### 四、龙井奖励办法：

1. 年度销售额在\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万元，年底返还年度实际现行额的\_\_\_\_\_ %作为奖励回报。
2. 年度销售额在\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_万元，年底返还年度实际现行额的\_\_\_\_\_ %作为奖励回报。
3. 年度销售额在\_\_\_\_\_万元以上，年底返还年度实际现行额

的\_\_\_\_\_%作为奖励回报。

## 五、条款：

1. 大纲、范围、定义：

2. 连锁加盟权的授予：

甲、乙双方经过协商，签订连锁加盟合作协议书，甲方应给予乙方在“龙井业”商城网的合作伙伴的会员权利。

意向人□\_ue\_ila

日期：\_\_年\_\_月\_\_日

## 连锁模式的创新篇六

原告李素花为与被告刘学义加工承揽合同纠纷一案，于xx年3月27日起诉至本院。本院受理后，依法将起诉书副本及相关的诉讼材料直接送达至被告刘学义处。本院依法组成合议庭，于xx年7月28日公开开庭进行了审理。原告李素花、被告刘学义均到庭参加诉讼。本案现已审理终结。

原告李素花诉称□xx年8月8日，原告李素花与被告刘学义友好协商达成民房建筑合同，合同工期约定45天，但是被告刘学义至今仍未完工，且房屋存在有严重质量问题，请求判令被告刘学义赔偿原告李素花经济损失6万元整，现要求被告将四楼屋顶维修的不漏水，一到四楼的内屋顶空的地方进行维修，楼梯上的外墙砖只要是渗水的地方都需要维修的不渗水，一到四楼的架眼渗水的都要维修，四楼北墙上两个窗户东边的一个窗户上的檐瓦全部维修完，落水管6个安好，二楼东窗户台上掉的外墙砖要求粘上，二楼南墙上东间和西间下面的面砖要求修成一致，屋内内粉空裂处要维修，三、四楼水泥地坪维修，三楼东墙、西墙和后墙高低不一样，要求修平，能修的修，不

能修的赔钱。四楼上的外墙沿大砖换成小砖，两个阳台二楼、三楼阳台和主墙有裂缝，要求维修，二、三楼夹山要求装上。

被告刘学义辩称：原来做屋顶时天下雨了，我也同意给原告李素花修屋顶，我去维修了几次，双方都未达成一致意见。现双方经核帐，原告李素花还欠我1760元工钱没付，可以折算维修屋顶的费用，不足的部分我同意再给她钱。在建一、二楼的时候，原告李素花让用的都是好砖，建三、四楼的时候她让用的都是孬砖，墙空鼓是砖的问题造成的；原告李素花让将地坪做成毛地平面的，毛地平面都起土，且她买的水泥没有合格证，质量有问题，不是我施工的事；层高错的是二分，而不是八分；窗台的外墙砖是安窗户时打掉一块；四楼窗沿的瓦是掉了一块；屋顶大面积空的可以修，小面积的修不成，屋顶没有啥空的；外面砖不齐没法修，一到四楼就四楼北墙窗户下面有渗水，同意修；阳台裂缝有一点，不存在大问题；二、三楼的夹山是当时原告李素花同意不让装了，她儿子也同意了，要是她不同意的话，帐就不会给我结；落水管上面都安装好了，就差下面的小弯头了，当时她家没有。我方在法庭调解过程中去原告李素花家，对墙体空鼓的地方已进行了维修。

原告李素花为支持其主张，向本院提交以下证据以及本院对该部分证据认证如下：

xx年8月8日建房协议一份、图纸2张、收到条及核算单共4大张，被告刘学义对上述证据的真实性无异议，本院对上述证据的真实性予以采信。

被告刘学义未提交证据。

本院出示xx年4月9日、4月10日、4月22日、5月4日、6月15日的询问笔录□xx年6月24日的现场勘验笔录，原告李素花与被告刘学义对此均无异议。

本院根据当事人的陈述、举证及诉辩意见，对本案事实确认

如下□xx年8月8日，原告李素花(甲方)和被告刘学义(乙方)签订建房协议，其中约定：甲方新建三层住宅一座，由乙方承包施工，包工不包料，工价每层按板上好甲方付款8000元，竣工余款1000元一月内付清，甲方保证材料供应，乙方保证工程质量，如果质量问题造成的经济损失由乙方负担。协议签订后，被告刘学义按协议的约定履行建房义务，原告李素花自xx年9月1日起至xx年11月10日分8次向被告刘学义支付建房款，共计69400元。经双方核算，均认可建房总面积为530.5平方米，总建房款为71565元，被告刘学义认可该建房款可减去维修时使用原告李素花水泥钱400元，结合已支付的建房款，原告李素花应再支付给被告刘学义建房款1765元。被告刘学义认可四楼房顶漏雨属质量问题，同意维修。原告李素花与被告刘学义均认可屋顶漏雨维修费用可每平方米为25元，左右可不超过2元的范围。原告李素花提交的图纸上显示，二楼西南屋有东墙夹山。经现场勘验，该处没有此夹山。另经现场勘验，双方无争议的是：四楼北墙上两个窗户东边的一个窗户上的檐瓦掉了一片；四楼三间屋的北墙上架眼渗水；四楼西间窗户下沿有空鼓；二楼东南屋屋顶有裂缝；二楼东窗户台下外墙砖掉有二块左右；四楼屋顶的面积为69.5平方米，加上四周女儿墙面积为92.33平方米。在庭审期间，被告刘学义对一到三楼室内墙体空鼓的地方进行了维修。原告李素花与被告刘学义均认可在建三到四楼时，原告李素花让使用存在质量问题的砖垒墙。

依据上述确认的事实，本院认为：原告李素花与被告刘学义签订的建房协议，是双方真实意思的表示，真实合法有效，双方应严格履行各自的义务，被告刘学义对房屋存在的质量问题应负维修的义务。被告刘学义认可四楼房顶漏雨属质量问题，同意维修。因被告刘学义几次去维修，双方对维修方式都有歧义，故对该部分维修可折算成维修费，由被告刘学义支付给原告李素花。结合双方对屋顶的维修价格能够基本达成一致意见，对维修价格按每平方米25元。现对平方数意见不同，对于平方数的计算，鉴于屋顶做防水，应在离地面50cm处做泛水，该房屋已建成，原做防水仍漏雨，故原告



李素花要求将防水做在女儿墙上端也不违反技术规定，故维修屋顶面积按92.33平方米计算，应为2308.25元，冲减去原告李素花应再支付给被告刘学义建房款1765元，被告刘学义应再赔偿给原告李素花屋顶维修费543.25元。对一些明显存在质量问题的地方：四楼北墙上两个窗户东边的一个窗户上的檐瓦掉了一片；四楼三间屋的北墙上架眼渗水；四楼西间窗户下沿有空鼓；二楼东南屋屋顶有裂缝；二楼东窗户台下外墙砖掉有二块左右，被告刘学义对这些问题无异议，应由其负责维修。对原告李素花诉求的一到四楼的内屋顶空，楼梯上的外墙砖渗水，屋内内粉空裂、两个阳台二楼、三楼阳台和主墙有裂缝的，二楼南墙上东间和西间下面的面砖要求修成一致，三、四楼水泥地坪维修，三楼东墙、西墙和后墙高低不一样，要求修平，能修的修，不能修的赔钱。被告刘学义对此有异议，认为屋内内粉空裂处已经进行了维修，水泥地坪是原告李素花让拉的毛地坪面，其余的都不属于质量问题，不同意维修。原告李素花未在法定期间内对上述问题提出司法鉴定，对上述问题是否属质量问题及需花费维修费用的具体数额，需要有专业机构做出有效的认定后，才能认定其主张是否能成立，故其该部分请求缺乏有效证据证明，对此不予支持，其有有效证据后可另行起诉。对原告李素花诉求的落水管6个安好，四楼上的外墙沿大砖换成小砖，二、三楼夹山要求装上，被告刘学义对此有异议，认为落水管仅剩下面的小弯头没安，原因是由于当时原告李素花家没有。根据合同的约定，原告李素花负责供应材料，故该责任不在被告刘学义方；对四楼外墙沿大砖换小砖的问题，双方无明确约定，原告李素花也未举出有效证据证明其在被告刘学义建筑时提出反对意见并阻止被告刘学义用大砖建外墙沿了，原告李素花的此项主张缺乏事实根据及法律依据；二、三楼夹山的问题，从双方认可的图纸上显示，二楼图纸上显示有夹山，被告刘学义陈述“不安夹山的原意是因为一楼北屋是个大厅，大厅上有个大梁，大梁上安夹山承受不了，原告的儿子也同意了，要不原告不会给我工钱”。原告李素花陈述“当时被告刘学义答应安个单胚墙，我同意了，但一直没有装”，现要求按图纸做，并提出对大梁的质量进行鉴定。从上述双方的陈述，

可以印证在施工中对该大梁如何建筑产生了实际变更，但当时是如何约定的，双方对自己的陈述均无有效证据印证，对该大梁的承重性能如何也无有效证据印证，原告李素花可待有有效证据后可另行起诉，本院对原告李素花该部分请求不予支持。依照《中华人民共和国合同法》第六十条、第二百六十二条的规定，判决如下：

一、被告刘学义应自本判决生效之日起三日内赔偿给原告李素花屋顶维修费543.25元。

二、被告刘学义应自本判决生效之日起三日内维修好原告李素花房屋四楼北墙上两个窗户东边的一个窗户上掉的一片檐瓦；四楼三间屋的北墙上架眼渗水处；四楼西间窗户下沿有空鼓处；二楼东南屋屋顶有裂缝处；二楼东窗户台下掉的外墙砖。

三、驳回原告李素花对被告刘学义的其他诉讼请求。

案件受理费50元，由原告李素花负担20元，被告刘学义负担30元，应自本判决生效之日交付本院。

## 连锁模式的创新篇七

形式：

连锁店

一．加盟资格

1. 须有独立的法人资格，合法的经营场所。
2. 在当地有良好的客源，良好的信誉及完善的售后服务措施。
3. 加盟店必须有专职人员负责cmw管理品牌，以便配合各项工作。

4. 加盟店必须统一管理，统一品牌形象。

## 二. 加盟等级

面积100平米以上——加盟费2万(以后每年伍千元培训,管理费用)。

## 三. 对加盟店的支持:

1. 保证加盟店的地区垄断性，地级市两家，县级一家。
2. 对加盟店前期开办进行选址策划及装修设计方案的全程指导和营销策划。
3. 对加盟店进行终身技术指导和管理培训。
4. 对加盟店营销活动进行全程跟踪策划。
5. 对加盟店所要订购的货品给予指定和推荐。
6. 对加盟店派驻技师和店长进行实操和统一管理。

## 加盟连锁合同

甲方:

地址: 邮编:

电话:

乙方:

地址: 邮编:

电话:

互惠互利的原则，结合双方实际协商一致，特签定本合同以求共同恪守。

### 一。甲方的权利和义务

a.□甲方承诺保证乙方所在地的垄断性和独立性。

b□甲方保证为乙方提供行之有效的管理模式，并对乙方管理技术人员，进行长效有序的指导培训。

c□甲方保证为乙方提供技术支持及培训并随时于甲方技术保持同步。

期对乙方进行营销分析及指导，保证加盟店业绩的提升。

e.□甲方有权对乙方的经营用产品和物品进行建设性的指导及推荐并根据加盟店所在地的'消费水平进行合理的调整。

派遣督导进店协助乙方开展工作。（车，船费及食宿安排乙方负责）。

g□乙方可根据自身经营状况对甲方提出管理指导及技术支援，并对甲方的服务项目更新，技术更新，营销方案有第一知情权，并有权要求甲方进行全面指导。

盟资格。（不得擅自以cmw品牌开分店。）

### 三。双方关系：

甲，乙双方是相互独立的缔约人，本合同并不能解释为任何一方是另一方的合伙人，合资企业或委托人。

### 四。加盟费用

## 加盟费

乙方须向甲方交纳（）元加盟费，该费用在本协议签定时一次性付清。

## 技术培训费

挂牌前至少有（）名以上经甲方培训合格的服务员上岗（培训期-----月）。

经由甲方给乙方指定或推荐的经营产品或物品，乙方付款提货，甲方收取乙方5%的手续费。

## 四. 免费条款

由于不可抗力或意外事件而影响双方管理经营和技术支持时，不视为双方违约，双方对此表示认同。

本合同一式两份，甲，乙双方各执一份，自签字盖章之日起生效并执行。

甲方： 乙方：

盖章： 盖章：

授权代表签字： 授权代表签字：

身份证号： 身份证号：

---年---月-----日

## 连锁模式的创新篇八

乙方： +++部官乡人民政府

++乡有苹果面积1万亩，桃2万亩，由于花期经常遇到低温、阴雨、大风和干热风的危害，传媒昆虫活动减少，对果园的坐果影响很大，使果农的收入不能稳定。++++专业合作社利用多年来积累的花果管理技术，对全镇的果园花果管理实施技术承包，特订立如下合同：

## 一、甲方的责任和义务：

1--3月份，对全镇果树技术人员和村干部，进行花果管理的集中培训，在花期到个行政村进行田间疏花和授粉的技术指导。以合理的市场价格收购乙方农民疏除的苹果花、梨花、桃花。有组织的为乙方农民提供发芽率在70%以上的纯花粉，以低于市场价格向农民提供果树授粉用花粉，也可以是以花换粉，保证及时供应。保证技术实施的农民产量增加在8%以上，亩效益增加在12%以上。经验收达标以后，乙方向甲方支付每亩3元的技术承包费，作为甲方技术人员的活动经费。

## 二、乙方的责任和义务

组织全乡的技术人员和村组干部参加培训，各村干部要组织好甲方的现场技术培训。收集农民疏除的鲜花，当天要送到甲方指定的收购点，不能使鲜花发热。同时将甲方支付的花款逐户发放给农民。及时统计农民需要的花粉数量，提前报给甲方，并及时向农民发放，依据物候期及时组织农民按照甲方的技术要求，对果园进行人工授粉。由村干部、技术人员和农民代表配合甲方进行合同内容的验收，达标后向甲方提供证明和每亩3元的技术承包费，以村为单位交到镇农科站，统一向甲方支付。

三、如果技术实施效益达标，乙方在验收后及时支付甲方的技术承包费用，如果不能达到预期的经济效益，甲方要向乙方农民每亩支付6元的经济损失。

四、本合同一式三份，甲乙双方和+++科技局各存一份。

五、发生纠纷以后，由+++科技局组织调解，调解无果由+++人民法院裁决。

甲方：(盖章)代表人： 乙方：(盖章)代表人：

见证方：(盖章)代表人：

年月日

看过承包果树合同协义书的人还看了：

2. 果场出租合同范本

## 连锁模式的创新篇九

甲方：(特许方)

法人代表：

住址：

乙方：(加盟者)

法人代表：

住址：

“加盟者”或“加盟店”赞成\_\_\_\_\_系列连锁店主导的连锁理想，协约遵守其运营规章中的各条款，并申请加盟，\_\_\_\_\_系列连锁店亦承认其加盟。两者就有关加盟事项缔结如下合同：

第一条组织

1、\_\_\_\_\_系列连锁店(以下称“总部”)主导本事业，并所有

“\_\_\_\_\_系列连锁店” 登记商标。

2、总部适应需要，可在每个加盟者的地区集团设“地区总部”或直辖的“分部”（与前款一样，统称“总部”）。

3、总部在没有设地区总部或直辖分部的地区，可将总部事业的一部分委托给第三者，并称作委托业务的“支部”（以下称“支部”）。

## 第二条加盟

1、加盟金。每个店铺为\_\_\_\_\_元每年，在缔结加盟合同时向总部支付。并自双方在相互确认书上签字时起，此加盟金即充作委托保管的加盟申请保证金。此加盟金不返还。

2、加盟者是位于(餐饮店住所)的\_\_\_\_\_系列连锁店公司连锁的加盟店，具备以下条件，并决心遵守本合同，诚实地从事经营。

(1) 依照总部的标准化计划，保持餐饮店的结构；

(2) 维持不接受第三者制约的经营体制；

(4) 在积极地协助连锁活动的同时，努力提高改善经营；(5) 要认识作为\_\_\_\_\_系列连锁店连锁餐饮店的社会使命，忠实地为顾客服务。

## 第三条加盟特权

加盟者要具备以下基本的特权：

餐饮加盟合同简单范本

进货价。（各产品规格和价格见附表）



(7)有关加盟店的全面经营，可利用总部(支部)的各专门职能，接受正确的指导援助；

(8)加盟者及从业人员可以接受教育培训；

(9)可以适时地得到餐饮店经营所必需的信息。

(10)加盟店财务上完全独立，自负盈亏，自行承担法律责任和义务，总部(支部)只负责技术上的指导。

#### 第四条 登记商标的使用

2、有关“\_\_\_\_\_系列连锁店”徽记及商标的使用有如下规定：(1)在加盟店的店头及其他地方使用徽记，仅限于由总部提供或指定的徽记。其使用方法，要按照总部(支部)的指定进行。

(2)带有\_\_\_\_\_食品有限责任公司商标商品及徽记的物品类，均从总部进货。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)