

# 网络主播签约合同 借款合同下载(精选7篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 网络主播签约合同篇一

合同编号：

贷款方： \_\_\_\_\_

借款方： \_\_\_\_\_

保证方： \_\_\_\_\_

为明确责任，恪守信用，特签订本合同，共同信守。

一、贷款种类：

二、借款金额(大写)：

三、借款用途：

四、借款利率：借款利率为月息千分之\_\_\_\_按季收息，利随本清。如遇国家调整利率，按调整后的规定计算。

五、借款期限：

借款时间自一九\_\_年\_\_月\_\_日，至一九\_\_年\_\_月\_\_日止。借款实际发放和期限以借据分凭分\_\_\_\_次或一次发放和收回。

借据应作为合同附件， 同本合同具有同等法律效力。

## 六、还款资金来源及还款方式：

1. 还款资金来源： \_\_\_\_\_

2. 还款方式： \_\_\_\_\_

## 七、保证条款：

借款方请\_\_\_\_\_作为自己的借款保证方，经贷款方审查，证实保证方具有担保资格和足够代偿借款的能力。保证方有权检查和督促借款方履行合同。当借款方不履行合同时，由保证方连带承担偿还借款本息的责任。必要时，贷款方可以从保证方的存款帐户内扣收贷款本息。

## 八、违约责任：

1. 签订本合同后，贷款方应在借款方提出借据\_\_\_\_日内(假日顺延)将贷款放出，转入借款方帐户。如贷款方未按期发放贷款，应按违约数额和延期天数的贷款利息的20%计算向借款方偿付违约金。

2. 借款方如不按合同规定的用途使用借款，贷款方有权收回部分或全部贷款。对违约使用部分，按银行规定加收罚息。借款方如在使用借款中造成物资积压或损失浪费，或进行非法经营，贷款方不负任何责任，并有权按银行规定加收罚息或从存款户中扣收贷款本息。如借款方有意转移并违约使用资金，贷款方有权商请其他开户行代为扣款清偿。

3. 借款方应按合同规定的时间还款。如借款方需要将借款展期，应在借款到期前五日向贷款方提出申请，有保证方的，还应由保证方签署同意延长担保期限，经贷款方审查同意后办理展期手续。如借款方不按期偿还借款，贷款方有权限期

追回贷款，并按银行规定加收逾期利息和罚息。如企业经营不善发生亏损或虚盈实亏，危及贷款安全时，贷款方有权提前收回贷款。

九、其它：

除因《借款合同条例》规定允许变更或解除合同的情况外，任何一方当事人不得擅自变更或解除合同。当事人一方依据《借款合同条例》要求变更或解除合同时，应及时采用书面形式通知其他当事人，并达成书面协议。本合同变更或解除后，借款方占用的借款和应付的利息，仍应按本合同的规定偿付。

双方协议的附加条款。

(争议解决方式等)

合同的附件：

本合同经各方签字后生效，贷款本息全部清偿后自动失效。

本合同正本一式三份。贷款方、借款方、保证方各执一份；合同副本\_\_\_\_份，报送\_\_\_\_\_有关单位各留存一份。

贷款方：

借款方：

保证方：

签约日期：

## 网络主播签约合同篇二

如何发掘品牌的内容基因，本文认为可以借助蓝海战略模型：

剔除、减少、增加、创作；帮助品牌初步找到几个内容基因，然后前期快速更新视频，大量试错，通过3-4条爆款视频，倒推账号长期内容方向，成功实现账号定位。

而后可以依据企业自身优势增加或创作与本内容表现领域并不相关联的元素，形成独特的内容定位。

后续中国电信、中国移动以及各大银行分别加入此内容表现领域，但消费者心智中只记得“感谢中国联通”。

故此，，例如知识科普加上面试元素，画画加上面试元素。

## 网络主播签约合同篇三

甲方(用人单位)名称:

地址:

性质:

法定代表人(委托代理人):

乙方(劳动者)姓名:

性别:

出生年月:

家庭住址:

居民身份证号码:

湖南省劳动和社会保障厅印制

甲乙双方在平等自愿、协商一致的基础上，同意订立本劳动

合同，共同遵守本合同所列条款。

## 一、劳动合同期限和工作内容

第一条 本合同自 年 月 日起至 年 月 日止。期限为 年(月)。

第二条 根据甲方工作需要，乙方同意担任 岗位(工种)工作。经甲、乙双方协商同意，可以变更工作岗位(工种)。

第三条 乙方应按照甲方的要求，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量标准。

## 二、工作时间

第四条 乙方累计每周工作时间不超过30个小时，具体日工作时间由甲乙双方约定。

## 三、劳动保护和劳动条件

第五条 甲方要严格执行国家和省有关劳动保护的法律、法规和规章制度，为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具及劳动保护用品，制定操作规程、工作规范和劳动安全卫生制度及其标准。

第六条 甲方有义务负责对乙方进行政治思想、职业道德、业务技术、劳动安全卫生及有关规章制度的教育和培训。

第七条 甲方安排乙方从事技术工作岗位的，乙方应持证上岗。

第八条 乙方有权拒绝甲方的违章指挥，对甲方漠视乙方安全健康和不道德的行为，有权提出批评并向有关部门检举控告。

## 四、劳动报酬

第九条 乙方的小时工资标准为 元，（不得低于当地政府颁布的小时最低工资标准）。

第十条 甲方每周星期 以法定货币形式足额支付乙方工资。

第十一条 甲方安排乙方在法定休假日安排乙方工作的，支付不低于乙方小时工资标准300%的工资报酬。

## 五、社会保险待遇

第十二条 甲方支付的小时工资中已包含其应缴纳的基本养老保险、基本医疗保险费用。乙方可依照国家和地方有关规定自主参加基本养老、基本医疗保险。

第十三条 甲方依照国家和地方规定，为乙方办理工伤保险和缴纳工伤保险费，乙方在合同期内因工负伤享受工伤保险待遇。

第十四条 乙方患职业病或因工负伤的相关待遇按国家和地方有关规定执行。

## 六、劳动纪律

第十五条 甲方依法制定的各项规章制度应向乙方公示。

第十六条 乙方应遵守甲方制定的规章制度;严格遵守劳动安全卫生、生产工艺、操作规程和工作规范;爱护甲方的财产,遵守职业道德;积极参加甲方组织的培训,提高思想觉悟和职业技能。

第十七条 乙方违反劳动纪律,甲方可以解除本合同。

## 七、劳动合同的变更、解除、终止、续订

第十八条 甲乙双方在任何情况下可以解除劳动合同,但必须

提前 天以书面形式通知对方。

第十九条 本合同期满，劳动合同即终止。甲乙双方经协商同意，可以续订劳动合同。

第二十条 本合同期满后，未办理终止劳动合同手续仍存在劳动关系，双方应及时办理劳动合同终止或延续手续。

## 八、经济补偿与赔偿

第二十一条 甲方克扣或者无故拖欠乙方工资的，以及拒不支付乙方延长工作时间工资报酬的，除在规定的时间内全额支付乙方工资报酬外，还需加发相当于工资报酬百分之二十五的经济补偿金。

第二十二条 甲方支付乙方的工资报酬低于当地最低小时工资标准的，要在补足低于标准部分的同时，另外支付相当于低于部分百分之二十五的经济补偿金。

第二十三条 乙方违反规定或本合同的约定解除本合同，给甲方造成直接经济损失的，乙方应按国家和省有关规定给予赔偿。

第二十四条 因甲乙任何一方的过错造成合同不能完全履行，由过错方承担违约责任，向对方支付违约金或损失赔偿金 元。

## 九、违反劳动合同的责任

第二十五条 其他违约责任

## 十、双方约定的其他事项

第二十六条

## 十一、劳动争议处理

第二十七条 因履行本合同发生的劳动争议，当事人一方要求仲裁的，应当自劳动争议发生之日起六十日内向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁，对仲裁裁决不服的，可以向人民法院提起诉讼。

第二十八条 本合同未尽事宜，双方可另协商解决；与今后国家法律、行政法规有关规定相悖的，按有关规定执行。

第二十九条 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

(特别提示：以上条款内容甲乙双方在签署本合同前，均应事先仔细阅读，并详细了解本合同以及附件内容，双方签字后即行生效。)

法定代表人或

(委托代理人)：(签名： )

乙方：(签名)

续订劳动合同情况：

经甲乙双方协商一致，本合同续订至 甲方：(盖章 法定代表人或(委托代理人)：(签名)

## 网络主播签约合同篇四

一、经甲方(用户)乙方(家庭服务员)协商同意，签定服务合同，在合同有效期间，甲、乙双方必须遵守国家法律、法规，遵守公司颁发的《用户须知》和《服务员守则》，以保护甲、乙双方的合法权益，不受侵犯。

二、甲方(用户)的权利和义务



1. 有权要求乙方提供\_\_\_\_为内容的家庭服务工作。未商得乙方同意，不得增加上述规定以外的劳务负担。
2. 向乙方提供与甲方家庭成员基本相同的食宿(儿童、老人、病人加餐除外)不得让乙方与异性成年人同居一室。
3. 平等待人，尊重乙方的人格和劳动，在工作上给予热情指导。不准虐待。
4. 负责保护乙方安全。
5. 按月付给乙方工资元每月递增壹元，增到元，不得拖欠克扣。
6. 服务期半年内负担乙方医药费30%，半年之后负担乙方医药费40%。
7. 保证乙方每月休息不少于3天，如因特殊情况不让乙方休息，征得乙方同意，并应按天付给报酬。
8. 乙方为甲方服务时，造成本人或他人的意外事故，甲方应立即通知有关部门和公司，积极处理好善后事宜，并承担一定经济责任。
9. 乙方在服务过程中，因工作失误给甲方造成损失，甲方有权追究乙方责任和经济赔偿的要求，依照国家法律和有关法规处理。甲方不得采取搜身、扣压钱和物以及殴打、威逼等侵权行为。
10. 不得擅自将乙方转换为第三方服务，不许将乙方带往外地服务。

### 三、乙方(家庭服务员)的权利和义务

1. 自愿为甲方提供\_\_\_\_为内容的家庭服务工作。

2. 热心工作，文明服务，遵守公共道德和国家法律、法规。
3. 不得擅自外出，不带外人去甲方住处，不准私自翻动甲方物品，不参予甲方家庭纠纷。未经甲方允许私自外出或违反上述规定，发生问题责任自负。
4. 服务期间，因工作失误，造成的损失，均由自己负责。
5. 每月可休息两天，如因甲方需要而停休，有权向甲方按天收取报酬。
6. 服务期半年内自己负担医药费70%，半年以上，自己负担60%。
7. 有权拒绝，转换为第三方服务，或带往外地服务。
8. 有权拒绝甲方增加合同规定之外的劳动负担，如双方协商同意，乙方有权要求增加劳动报酬。
9. 乙方合法权益受到侵害，有权向有关部门和公司提出申诉，直至向司法部门控告。

#### 四、合同签订与解除：

1. 签订合同时，双方向公司(合同签发部门)交纳介绍费壹拾陆元，(甲方拾元、乙方陆元)介绍费一律不退。
2. 合同到期后或合同内容有所变更时，七天之内应由双方持合同到公司办理续签和变更手续。
3. 经公司同意，双方持合同办理解除合同手续，服务合同才视为终止。
4. 乙方擅自离开用户家，甲方必须在24小时内通知公司备案，否则乙方所出问题均由甲方承担责任。

5. 合同未到期双方均要解除合同，各收违约金伍元伍角整，任何一方要求解除合同，则由提出方交纳10元违约金。

6. 本合同经双方商洽期限自2019 年 月 日起至2019 年 月 日。

甲方(签字)登记号

乙方(签字)登记号公司(盖章)

附：续订合同期限

1. 自2019 年 月 日至2019 年 月 日甲方

乙方

2. 自2019 年 月 日至2019 年 月 日甲方

乙方

3. 自2019 年 月 日至2019 年 月 日甲方

乙方

4. 自2019 年 月 日至2019 年 月 日甲方

乙方

## 网络主播签约合同篇五

除了上述三个功能之外，巨量创意还提供如创意定制、创意联盟第三方收费合作机构，给予品牌方更多选择。

品牌方除了投放信息流广告，还可以在巨量星图发布推广任务等达人接单或主动寻找抖音达人进行推广合作。

在传统文字社交媒体时代，品牌主通常会找行业内的kol进行合作推广，即关键意见领袖。

他们的主要区别在于kol在幕后发表观点，而达人会站在镜头前进行表达，人物性格形象更加鲜明。

为了帮助品牌方更好的挑选内容调性、粉丝画像符合自身品牌形象、产品卖点的达人，巨量星图上线了星图优选功能。

星图优选通过行业分析，给到行业投放趋势、行业投放达人分布、达人画像分析、行业投放top品牌榜单、行业投放效果标准值等维度给到品牌方，让品牌方找到更适合自己的达人，从而实现高效、高精度投放。

在媒介碎片化的传播时代，传播更着重品牌与用户的持续沟通，建立品牌关系，毕竟对消费者的产品销售只能代表现在，不能决定未来，只有品牌关系才能影响长远。

在抖音短视频平台中，平台提供企业号蓝v认证，有效区别品牌方用户与普通用户。

品牌方在完成企业号认证之后，便可获得唯一昵称、同昵称搜索置顶、商家页面展示等功能。

抖音本地生活服务，对标的是美团。

抖音自成立本地生活服务以来，一直在给予其更多的流量曝光，帮助本地线下的小企业、小品牌进行线上的营销，如门店曝光、团购商品售卖等。

于是，在抖音上，大大小小的探店博主、探店视频如雨后春笋般涌现。

最初，线下门店与探店达人合作，达人收获粉丝与佣金，线

下门店收获客户，并留存部分客户，双方互利互赢。

其中较为经典的案例有北京珍海肴海鲜自助餐厅线下门店，其自己着手入驻本地生活、上线产品、拍摄视频并通过dou+门店优秀推广进行投放，投放400元却带来7万2的交易额，投入产出比高达186，并在在此次投放之后，品牌攀升为背景抖音美食榜的第三名。

抖音电商改变用户的购买行为：

在传统电商中，用户是有目的、只能按部就班的接收信息并进行决策，用户的购买行为是

而在抖音上，用户的购买行为变为，抖音将这种电商模式称为兴趣电商。

兴趣电商是抖音商业功能的重要闭环，也是最重要的一环，无论是图文电商、视频电商、还是搜索电商、直播电商，它能让品牌方轻松实现品牌曝光与销售转化的品效合一，品牌方既能得到品牌的声量，又能得到品牌的销量，这是其他社交媒体的信息流广告或kol接单无法达成的。

故此，本文认为基于抖音平台背景下的品牌营销策略应抓住抖音平台发展的重大节点，归纳总结为三点：。

用户在哪，广告则在哪。在抖音上投广告，伴随媒介的变化，广告投放策略也会随之变化。本文认为在抖音投放广告有以下两个策略：

## 网络主播签约合同篇六

品牌方找主播带货，分为两种情况，一种是头部主播，一种为非头部主播。

除此之外还会要求品牌方给出一个相对较低的价格，在此情境下品牌方很难获得盈利。

而找非头部主播，则更多的是为了销量，小主播因其影响力不足，故此只能充当一个补充的销售渠道。

品牌方自播，则涉及到企业管理的问题，对品牌方而言，找

而品牌方自播，可能付出了人力、物力、财力还收获不到很好的效果，

因为自播涉及到各方面的问题，比如品牌方是自己做，还是外包？

如果是外包，选择怎样的合作模式呢？

如果是自己做，人员如何招聘、考核？

直播间如何获取流量、留存流量、收入是否大于投入等等一堆实际的企业管埋问题摆在品牌方面前。

当然，本文也会试着为品牌方自播的如何获取流量、如何留住流量以及如何成交用户三个关键问题，做出回答。

## 网络主播签约合同篇七

用户成交，也称逼单成交。想让用户在直播间逼单成交靠什么？

稀缺感，如价格稀缺、数量稀缺、款式稀缺、赠品稀缺。

只有稀缺才会让用户感觉占到了便宜、错过了就没有了，从而导致下单。

□

如何营造稀缺感呢？

同样靠主播话术，第一主播的话术要强调稀缺的缘由是什么？

比如原材料的减少、新人主播等，一定要有理有据让用户信服。

第二要进一步强调稀缺感，时刻提醒用户剩余数量不多，持续刺激用户，打消用户疑虑，刺激购买。

逼单除去稀缺感氛围营造之外，还有一个要素：产品组合。

品牌方一定要有多种不同的产品组合，既能满足不同人群的细分需求，又能不限于一个sku重复上演稀缺的戏码。