

最新天津欢迎词导游 天津旅游导游欢迎词 (实用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇一

了解企业年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的'数量；扩大单店面积的多少；提升单店增长率的计划；折扣促销、赠送礼品□vip客户管理计划；地域倾向计划；价格调整计划；广告及媒体宣传计划；上一年度本季资料等。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照企业统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗？没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因

为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为企业清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。陈列师提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰□chanel一直流传下来的经典配饰之一与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在阿里巴巴开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇二

乙方：_____

第一条、乙方所提供的产品及费用清单，甲方支付剩余款项。

第三条、交货期：

自收到甲方预付款之日起_____日内到达甲方指定地点。

第四条、交货地点、费用承担及所有权转移：

乙方通过物流发运到甲方指定地点，运费由乙方承担；货物所有权自甲方签收之日起转移，运输途中产品的损毁由乙方自行承担。

第五条、乙方应做好适合物流运输的产品包装，并随货附《货物清单》（加盖合同章），详细注明产品规格及数量，甲方根据货物清单内容验收货物。

第六条、甲方自收到货物起7日内可对产品的规格、数量等产品信息提出异议，乙方必须在3日内答复并提出解决方案，否则甲方有权退货并要求乙方承担所有的费用。

第七条、质量保证：

1、乙方承诺甲方所购买的产品质量和乙方提供的样品一致，口感有微小差异属于正常。

2、乙方提供的所有产品必须符合国家有关部门的质量要求，如出现质量问题假一赔十，给甲方造成危害和损失的承担赔偿责任。

第八条、违约责任：

在合同履行期间，乙方延期交货（除双方协商同意免除外），每延期1日按合同总金额的2%承担违约责任。

第九条、争端的解决：

合同履行过程中出现的一切争端，双方应友好协商解决，协商不成的，任意一方均可向有管辖权的人民法院提起诉讼解决。

第十条、合同生效及其他：

- 1、本合同未尽事宜，经双方协商后作出书面补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。
- 2、本合同一式四份，双方各执两份，具有同等法律效力。
- 3、本合同自双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户之日起生效。

乙方： _____

日期： _____

日期： _____

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇三

为期一天的培训已经结束了，回顾当天的学习收获，我感慨很多，收获也很多，体会也有很多……首先感谢公司给了我这一次外出培训学习的机会，通过这次得学习让我学到了不少关于销售和人生的知识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

通过这次培训，让我对销售有了更深一层的认识，首先，一间店的业绩不是靠个人的能力和销售就能支撑得起的，它靠的是我们这一个团队合作的力量才足以支持。团队是什么 按照老师所说的，团队是一个有口才的人领导一群有耳朵听的进去的人一起协同合作的团体。它是为了实现某一目标而由相互协作的个体所组成的正式群体。而我们身为这个团队中的成员，每个人都有自己所在的意义和价值，都有自己的工作和职责，而我们所要做的，不但要做好自己分内的工作，担负起自己的责任，而且，更重要的，是要和其他同事发挥团结合作的精神，紧密合作，共同创造辉煌的业绩。这样的销售才会进入良性循环，销售方面才会令人更容易接受，整个团体才会有活力，每个人的热情才会持续不减，这样对于我们，对于整间店铺只会有益而无害。

一、外表要整洁，要有礼貌和耐心；

二、保持良好的人员形象，专业的服务态度；

四、要有足够的产品知识，专业的销售形象，良好的沟通表达能力；

七、做好售后工作，耐心的倾听顾客的意见和要求，记住顾客的偏好，这样才能留住回头客并能够为公司收集有益的信息，有助于企业和品牌的发展。

还有最重要的一点，我们要富有感染力，我们每一天都穿工衣、工鞋，爱上我们自己的商品，在为顾客介绍商品的时候，我们的眼神、语调、手势等肢体语言都是一种无形的感染力，这样更容易拉近与顾客之间的距离，从而让顾客更相信我们为他所介绍的商品。总而言之，这次的学习是快乐的，收获是愉悦的！再次感谢公司给予我这次学习的机会，我将在今后的工作生活中学以致用，真正发挥出学习的用处！

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇四

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个二月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将二月份工作总结作如下汇报：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉

我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰□h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆□h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果（本文是由搜集整理）说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的`责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇五

[签订地点：_____]

卖方：_____ (以下简称甲方)

买方：_____ (以下简称乙方)

甲乙双方经过友好协商，就买卖 相关事项达成一致，签订以条款以兹共同遵守：_____

第一条：_____产品名称：_____

数量：_____

单价：_____

合计：_____

第三条：_____货款支付：_____

3.1、乙方分 次同甲方结算，于第一次交货后
日内支付合同金额的 %，剩余部分款项等货物全
部交付乙方验收合格后 日内全部付清。

3.2、乙方中途退货的，应向甲方赔偿退货部分货款
的_____%

违约金。

第三条：_____交货方式：_____

3.1、运输方式采用乙方自提的方式，运输、保险及其他相关
费用由____方承担。

3.2、产品的交(提)货期限：_____

3.3、乙方未按甲方通知的日期或合同约定日期提货的，应按
逾期提货部分货款金额每日万分之_____计算违约金。

3.4、甲方因不可抗力而导致迟延交货，甲方得以免责。

第四条 包装条款：_____

第五条 验收条款：_____甲方货到时，乙方应对货物的外观质量和包装进行检验；乙方对甲方产品质量提出异议期限为5天，从货到之日起算。乙方应对甲方产品的质量异议提出详细书面说明，异议期满乙方未提出任何异议则视为验收合格；验收若发生争议，由 检验机构检验。

第六条 争议解决办法条款

因本合同引起的争议，由双方当事人协商解决，协商不成的，向合同签订地人民法院起诉。

第七条 其他：_____本合同自双方签字盖章后生效，合同传真件与原件具有同等效力。

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇六

1) 甲方同意将_____品牌女装在_____经销权授予乙方。

2) 乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售_____品牌女装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

2) 甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

1) 负责设计，提供装修图纸（设计费用以每平方米_____元计算）。

2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

1) 装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求（拍成相片快递至甲方公司），费用乙方负责。

2) 通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3) 有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证复印件。乙方经营地必须悬挂标示_____品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

含税价格）。

款汇到签约代表的帐号上。

户名：

帐号：

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回（日期以收发货品的包裹票

为准），甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退还率内调货（在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累积不得超过5件）。期限一个月（日期以收发货品的包裹票为准）返回的货品必须完好无损（含吊牌）无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。

2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。

3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。

4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。

1) 本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

甲方：_____

乙方：_____

代理人：_____

地址：_____

电话：_____

电话：_____

_____年_____月_____日

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇七

卖方：_____（以下简称甲方）

买方：_____（以下简称乙方）

第一条经买卖双方协商，有必要履行本合同的条款。本合同未尽事宜，需要双方协商解决的，可另行讨论，也作为合同附件。本合同附件与本合同具有同等效力。

第二条合同签订后，不得以私改方式解除。如遇不可抗力，甲方确实无法履行合同；因市场突然变化或不可避免的原因，经双方协商同意，乙方可变更或终止本合同。但是，要保人应提前通知对方，向对方发出“合同变更通知”，并准备变更或解除合同的手续。

按照乙方规定的颜色、品种和规格生产的货物交付生产后，双方应严格执行合同。如需变更，由此造成的损失由乙方承担；如甲方未能按规定的时间、质量和数量要求履行合同，甲方应承担损失。

第三条交易清单中货物的价格由双方协商确定或按国家价格

确定。签订合同时，价格确定后，可以暂定价格进行交易，上下范围由双方商定。

第四条运输系统、运输费用及其他费用由双方协商确定。

第五条对于各种商品的质量等级，甲方应严格执行合同规定的质量等级，确保商品质量。

第七条商品调拨，应当平衡、实时。合同期内的货物可按3：3：4的比例分批交付；季节性货物应按照承运部门指定的最迟和最早日期一次性交付；季节性商品，零配件，少量品种可以一次性发货。

第八条甲方应按照乙方确定的合理运输路线和工具到达车站（港口）进行货运，并努力填满运力或吨位，以节约成本。

一方需要变更运输路线、工具、到站的，应实时通知另一方，协商一致后发货，影响合同日期，不视为违约。

第十一条货物货款、运输费和杂费等款项的结算，购销双方应就结算的具体划定达成一致，商定合适的结算制度。

在货款结算中，要遵守结算纪律，坚持“钱货清”的原则。分期付款应在交易单上注明或先收款后付款。

第十二条甲乙双方任何一方违约，都应承担违约责任，并向对方支付违约金。因违约给对方造成损失的，违约金不足以冲抵损失的，应当支付赔偿基金冲抵差额。违约金过分高于或者低于造成损失的，当事人可以请求当地法院或者仲裁机构适当减少或者增加。

1、根据甲、乙双方签订的具体合同，一方不履行或不完全履行合同的，应向另一方支付合同总价款%的违约金。但是，如果双方协商装卸、变更或解除合同的程序，不视为违约。

3、乙方在保管期间因甲方提前交货、超交、错交而发生的费用由甲方承担，如乙方逾期付款，乙方应根据双方协商的付款协议向甲方支付逾期付款违约金。

4、相应的违约金、赔偿金、保管和善后费用以及各种经济损失，在明确责任后10日内自动汇给对方。否则，付款视为过期，但任何双方均可自行扣货或支付货款。

第十三条甲乙双方在合同履行过程中发生争议时，应及时协商解决。协商不成的，任何一方均可向当地人民法院或仲裁机构提交裁决书。

第十四条本合同一式两份，双方各执一份。

第十五条本合同经双方签字后依法生效，有效期为年。期满双方无续签意向的，合同自动终止。涉及日期的，以收件人收到日期为准。

甲方签字：_____乙方签字：_____

电话：_____电话：_____

签署日期：_____年_____月_____日

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇八

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高

销售人员的主人翁意识。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

下半年的销售目标最基本的是做到月月目标达成。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。在下半年我向公司领导呈落一定能够在xx完善的搭建一个50人的销售团队。

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

服装销售工作总结与计划 服装销售计划篇九

乙方：_____

一、代理地区经营权限

1) 甲方同意将_____品牌女装在_____经销权授予乙方。

2) 乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售_____品牌女装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

二、保证金(代理金)

2) 甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之

第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

三、甲方责任

1) 负责设计，提供装修图纸(设计费用以每平方米_____元计算)

2) 甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

四、乙方责任

1) 装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司)，费用乙方负责。

2) 通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3) 有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证复印件。乙方经营地必须悬挂标示_____品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4) 每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5) 乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

五、结算方式

1) 乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发

货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2) 乙方供货折扣为相关商品零售价的_____%(以上价格为不含税价格)款汇到签约代表的帐号上。

户名：

帐号：

六、退换货方式

1) 质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

2) 串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3) 退换：乙方可以在合同约定的退还率内调货(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累积不得超过5件)期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

七、违约条款

1) 甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2) 除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

八、合同终止

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

- 1) 乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。
- 2) 乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。
- 3) 乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。
- 4) 合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。

九、争议解决

- 1) 本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。
- 2) 本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十、本合同自签字之日起生效，从_____年____月____日至_____年____月____日，有效期为_____年，期满自动消失。

十一、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后方始生效。

_____年____月____日