

最新粮油供货配送服务方案 黄江附近粮油配送合同(汇总5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

粮油供货配送服务方案 黄江附近粮油配送合同篇一

大家好！

感谢给我这样的机会参加答辩，恳请评委及与会同志指教。

此次竞聘，是市公路局响应省委、*“*思想谋发展”的号召而进行的深化人事任命改革活动。为了实现自己的人生价值，本人积极参与竞聘xx服务区经理一职。我现年33岁，*党员，本科学历，研究生班结业，政工师职称，持国家旅游局颁发的“全国旅*业总经理”上岗证。八六年在xx地区公路段筑路机械厂参加工作，九五年二月调入市公路局，同年五月借调市人事局工作，九七年一月回市公路局；2000年10月分配到京沪高速公路临北筹备处从事服务区管理工作至今，先后任xx京沪高速公路新世纪服务有限公司办公室主任□xx服务区副经理。

由于本人从事过多种工作岗位，所以既有基层工作的体验又有机关工作的经历，并积累有丰富的企业管理经验。是市公路系统最早接触从事服务区管理的人员之一；是推荐使用“借风行舟”，利用其它企业管理技术搞劳务合作，服务区自主经营的提议者。

任新世纪公司办公室主任期间，我克服重重困难，打破常规，采用恰当的公关手法，仅用58天的时间就办齐了服务区开业

所需的手续，为xx京沪高速公路新世纪服务有限公司进行了注册；同时为公司与各行业主管部门之间建立保持了融洽的业务关系。另外我还编制了公司规章管理制度，制订了服务区经营指标。构思推出了“金秋京沪路，处处沂蒙情”、“京沪168，我们共同的家”、“旅人驿站，温馨家园”等服务区宣传口号。经营中，我将服务区的客户细化为了五类，采取了多元化经营措施，制订了以货车司乘人员为核心的xx服务区主导经营策略。2002年5月初，利用空闲二楼成功推出自助餐，其星级酒店自助餐模式到现在全国服务区仍独此一家。今年5月，我按照服务区的接待能力，客流量，依据京沪沿线经济发展程度，提议将10元套餐提价至15元。此举降低了员工的劳动强度，提高了饭菜质量，保持了服务质量，同时又获得了最高的利润。现在xx[]沂南两个服务区每天增加了5000多元的纯利润，一年下来可增加近200余万元。

日常管理中，我提倡人本管理，充分发挥员工的主动性和能动性，要求员工“爱一行，干一行”，提倡快乐服务。聘请山东旅游专科学校教授[]xx技术学院讲师培训授课，提高员工的技艺，塑造高素质的员工队伍。在管理中引用“鲶鱼机制”，时刻警惕“帕金森综合症”，为调动员工的工作积极性，在餐饮部每半年展开一次竞争上岗、择优劣汰活动；改革弹班工作制度，减少用人，提高了工效。另外菜品的制作现已完全程序化、标准化，原材料使用控制达到了标量化，实现了快餐生产的流程化。

我竞聘xx服务区经理成功后，将在上级的领导下，认真贯彻党和国家的各项方针、政策、法令和有关规定，支持党、团、工会组织依法行使职权，按照上级所规定的权限，领导学习型组织开展服务区的各项工作，运用人文管理模式，激发员工的潜能，迸发出创力能力，形成一个有无坚不摧的愿景和意志坚强无比的团队；用现代化管理制度把服务区创建成为知识型企业。打破传统、开拓创新，以服务区的经营实力辅以娴熟的营销整合策略，把xx服务区经营成为山东省第一

家营销收入过亿元、利税过千万元的服务区。让安全、卫生、优雅的xx服务区成为沂蒙老区与外界沟通的桥梁、宣传的窗口、传播的阵地，南来北往人们的休息乐园、购物天堂。

1、服务区严格按照市场规律运作，在多变的客观环境下，遵守行业的游戏规则；尊重所有的竞争对手，在快速反应中以变制变、变中取胜，化患为利，设法运用各种资源来达到既定目标。

2、搞好市场调查、市场预测，以诚信、优质服务推动社会效益的发展，用社会效益带动经济效益的发展。

3□xx服务区将结盟沂南、郯城、费县服务区，形成xx200公里路段垄断经营，走共同发展之路。在积极进行外界交流的同时，保持经营管理的先进性，保持自己的企业文化特色，突出自己的经营特色。

4、人事管理方面逐步抛弃实用主义，进一步加强后备人才培养、梯队建设。

5、健全各项财务制度，审核各部门上报的财务报表，检查每日营收情况，控制成本、费用节流。

6、对即将来临的经营“周期性波底”，“同三线”、“京福线”开通后客源分流及其它服务区相互竞争而造成的影响，及时制订防范措施、应及方案，确保经营的良性持续发展。

7、扩建停车场区，增加停车位；将主楼大厅（超市）改造为快餐厅（或明档零点）、原餐厅改为自助餐厅（或快餐厅不动，自助仍在二楼），以增加餐位。餐饮实施分餐制，倡导营养餐饮，推出符合北方人口味但具xx服务区特色的中式快餐“都来蒸包”“蒸饺”。

8、改加油站为便利店形式经营。

9、超市及客房大堂增加名优土特产经营展示专柜。

10、改变每个客房的设计风格，以便吸收客户。

11、向消费者提供洗浴、赌马机、游戏机之类娱乐休闲服务；加强服务区墙体及户外广告的开发经营。通过挖掘潜力，拓宽经营渠道进一步推动服务区的持速发展。

12、加油站、餐饮、客房、修理厂、超市安装pos机设备，实现现代化管理。制订顾客档案，采用“垂钓法”，设vip卡、银卡、普通卡，依据消费数额或次数给予实惠，以便吸引稳定、发展客户。运用灵活的营销手法，做好旅游团队和客车这两块消费群体在服务区的促销工作，增加服务区经济效益的增长点。。

13、将“合法经理、依法纳税”的经营思路改为“依法经营，合法纳税”，采取合理避税措施，确保超额完成经济指标。

说实在的，从服务区经营场地的设计、设施的配置直至发展到现在的规模，我曾为之注入过激情，对服务区有着一般人难以体会的深刻感受，浓厚的感情。最后，我愿与大家共创美好的未来，迎接服务区辉煌的明天。

谢谢大家。

粮油供货配送服务方案 黄江附近粮油配送合同篇二

甲方代表：

乙 方：

乙方代表：

3. 运输由甲方自行解决。

4. 货款每星期结算一次，于每星期日通过银行托付；
5. 合同期限为一年；
6. 甲方如不能按时付款，则处于每逾期一天按总价5%罚款；
8. 如任何一方终止合同，则应付违约金3000元。

备注：本合同一式五份，双方及其上级各一份，公证处一份，以示凭证；双方已自觉遵守，不得违反。

甲方签字：

乙方签字：

粮油供货配送服务方案 黄江附近粮油配送合同篇三

乙方（供货方）：

- 1、乙方应遵守国家 and 地方有关的环境和卫生标准，严禁供应腐烂变质的食品，确保产品的新鲜和卫生按时按量供应，如未经卫生检疫部门确认乙方因送货质量问题造成甲方人员食物中毒等后果，由乙方负全部责任。
- 2、甲方所需商品必须在前一天晚上9点前以书面、传真、短信等文字方式报给乙方（内容包括名称、数量、质量及特殊要求）以便给乙方提供采购依据。
- 3、乙方须按甲方要求的时间每天上午一点，将所订购的肉类送到指定地点。送货时间超过30分钟以上，乙方向甲方支付当天货款5%的违约金（个别品种因缺货而不能按时送到，乙方应及时告知甲方并协商解决，以保证甲方所需蔬菜按时送到）。

4、乙方送货时应随货送上一式多联的送货清单，甲方验收后由甲方人员签字确认，作为送货凭证。

5、乙方所送的肉类，根据市场行情，涨跌合理定价，定价执行周期为半个月，应依书面或传真形式通知甲方，每期报价单经双方签字确认后执行档期价格。

6、乙方提供的肉类经双方在当月1日，16日结算确认后，乙方须开据发票，在甲方的指定时间和地点，于当月的结算日5日前，一次性用现金或转帐方式付清货款，甲方逾期未向乙方支付货款，乙方有权随时终止向甲方供货，并按每天收取违约金。

7、供货期限自_____年___月___日至_____年___月___日止，合同期___年。在合作期间甲乙双方若要求解除该合同，应提前30天通知对方。

9. 本合同自双方签字即时生效，本合同壹式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。本协议未尽事宜，经双方协商签署补充协议，补充协议与本协议具同等法律效率。

甲方：有限公司

乙方：有限公司

甲方代表(签名)：

乙方代表(签名)：

电话：

电话：

地址：

地址：

签约日期：_____年___月___日

签约日期：_____年___月___日

粮油供货配送服务方案 黄江附近粮油配送合同篇四

1继续健全公司各项规章制度，进一步提高公司规范化运作水平；

在公司原有制度的基础上，完善了《□xx小时工作制》、《文件管理制度》、《考勤管理制度》、《采购管理制度》、《样板房管理制度》、《员工餐厅管理制度》、《员工宿舍管理制度》等，涉及人、财、物的管理制度及规范性文件。

自今年起，物业公司所有文件统一由人事行政部负责管理，实现了文件流程登记管理，保证文件传批效率、对文件流程进行严格控制。并通过由人事行政部负责统一发放，加强了内部文件传阅，及时传递信息的效率。

在年初的计划中，本应在三月对公司的制度及更新的部分进行一次整理和汇编，因各部门业务工作开展繁忙，重视度不足，完成速度未达预计效果。六月，集团人力资源部牵头进行物业公司制度汇编，对各部门、各岗位提出了新的要求，目前完成了公司层面的制度及操作规范。并针对目前存在的执行力差、责任心不足、业务处理回应速度缓慢等问题，推出《□xx小时回复制度》、《小区巡查制度》、《投诉处理流程》、《员工礼貌礼仪标准》等提高服务水平的相关制度。

人员编制：

人员招聘：

备注：六月份因未结束，未纳入统计范围。

人事费用

1-x月人事发工资总表

《保安员xx小时工作制》

在增加二期安防岗位，不增加岗位编制的情况下，实施了《保安员xx小时工作制》，对保安员的薪资进行了调整。试行两个月以来，保安员基本能接受该项调整，部门人员流动率未出现异常。基本解决人员不足产生的空岗情况，并逐步消化了去年下半年积累的大量加班。

有偿服务提成制

随二期入住率的提高，对有偿服务的需求逐步增加。在不增加清洁人员的基础上，试行安排休息的员工提供有偿服务，并在有偿服务收费中按...元/小时的标准，作为工资提成给员工。目的是减少加班时长、控制人工成本，同时提高员工工作的积极性。

员工培训

下半年新员工对《员工手册》、公司制度培训的覆盖率xx%每周各部门开展的业务培训平均1-2次，组织个别业务部门经理参加阳光团队的拓展活动。在四月，组织了主管以上的员工前往...参观，学习别人的管理经验，找出自身不足。初步建立员工培训档案、培训课程计划及相关培训资料等，计划于下半年具体实施。培训工作因一直缺乏专管人员，由部门内部兼任开展，存在培训的内容比较单一、在组织上缺乏部门间的交叉培训，未建立系统的培训资料及操作规范文件等问题。这次各部门均完善了操作手册，同时也为下半年的培训工作建立了基础。

推行绩效考核

在一月起保安部首先试行了《保安员绩效考核办法》，制定了保安员级别及相应的工资待遇标准。通过绩效考核，调动员工不断提高工作水平及自身素质的积极性，提供了晋级、调薪的机会。先后实施的绩效考核部门有客服中心、车队。

目前，绩效考核的工作尚未全面覆盖，推广绩效考核的力度和实效性未达到真正激励员工积极性的效果。分析原因，主要存在以下方面的原因：1)工作目标不明确，未建立实际操作的规范。2)管理人员流动性大，管理办法亦经常改变。3)从建立绩效考核标准到考核结果的过程管理不足。4)员工对绩效考核的理解度、认同感有限。

员工餐厅

面对员工反映意见比较集中的员工餐厅，经过多次的意见调查，确定大部分员工的口味，在食品卫生、份量、菜式及用餐时间上，均根据各部门不同班次的需求及员工意见进行了调整。目前，员工满意度基本达到xx以上。

在五月份员工餐厅收支报告中，已实现包餐费用包含餐厅电费、每月人事费用当月工具、物料采购费用、夏季每周两次的凉茶、糖水的所有费用，在员工满意的基础上合理降低成本。

仓库管理

通过制定《物料验收制度》、《采购管理制度》等，首先从物料验收的环节开始严格控制物料的品质，增加了由业务部门派人协助验货的环节，减少不合格品的发生。其次，加大仓库对物料的管理职责，在采购物料的价格、品质上，与历史价格、原用物料品质进行对比，严格把关，不合格的一律予以退货处理。

为配合财务部做好费用划拨的工作，工程物料的使用在月度盘点表中做到每一件物料清晰列明用在何处，费用所属。

增加了样板房物品的管理，联合材料部进行了彻底的核对，对遗失、错帐、损坏等情况进行了清点。在多次的样板房搬迁中，仓库参与物品的打包、清点、交接、存放等工作，弥补了以前样板房物品清单不完整的现象。在下半年集团财务部联合进行的资产盘点中，行政、工程仓库均做到了帐货相符。

车队管理

根据下半年车队被投诉的主要原因及存在问题，制订了《司机奖惩条例》，以季度的形式进行考核，并推出安全驾驶奖。对业主提出投诉的司机，给予惩罚，并由司机本人向业主进行解释和道歉，提高司机对服务规范的重视。

下半年，逐渐有业主提出有偿用车服务的需求，有租车及租司机两种。为规范操作，制订了有偿服务标准，在不影响正常运行的情况下，均满足业主的需求，服务创收。

采购管理

在下半年的采购工作中，提高采购的计划性，基本完成各部门的采购工作，及时核价。虚心向业务部门学习商品知识，在大批量不确定质量价格的采购中，联合业务部门的主管及材料部同时到采购市场定品质及价格标准。完成了下半年工程物料供应商评估，并根据业务部门的推荐，采用了新的物料供应商，在价格上有所降低。

样板房管理

自一月份起，人事行政部正式接管样板房，在清洁组操作规范原有的基础上，重新制定了《样板房管理制度》及清洁卫

生标准，对样板房的员工按清洁标准进行了全面培训，将样板房物品的保管责任落实到个人。接管半年以来，仅遗失两件小装饰物件。主动与营销部门沟通，征询样板房需要改进的问题，及时调整，积极配合。

粮油供货配送服务方案 黄江附近粮油配送合同篇五

签约地点：公司办公室

需方：（乙方）： 签约时间： 年月日

一、粮油品种、等级、质量、数量、金额、交货时间

二、质量、数量

三、验收办法及地点：供方张圩库电子磅检斤。如有异议，需方有权要求有资质的部门学称，费用责任方负责。

四、交货地点、运输方式及用费承担：库内车板交货，车辆、运输需方承担。

五、保证物供应和费用承担：需方自备。

六、合同定金事项：合同签订之日，需方缴纳金壹拾万元整（定金到帐合同生效）

七、汇货款及利息结算方式：实行先款后货，分批结算方式。如超出合同履行时间，未提货物占用资金利息，按农发行同期利率计算，一切损失由乙方承担，同时扣除乙方交纳的定金额。

八、违约责任：按《合同法》追究违约方违约责任。

九、解决合同争议的方式：履行本合同发生争议的，当事人

协商和解；不愿和解，可去公商部门申请调解；不愿调解或调解不成，双方同意由当地仲裁委员会仲裁（当事人也可以直接向当地人民法院**）。

十、本合同甲、乙双方签字盖章后生效，传真件同样有效。

十一本合同一式两份，供需双方各执一份。