

# 酒店海鲜供应配送合同(实用5篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么合同书的格式，你掌握了吗？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。

## 酒店海鲜供应配送合同篇一

甲乙双方本着诚信及双赢原则，经过协商，在平等互利、自愿一致的基础上依据《民法典》签订本合同，双方承诺建立长期战略合作伙伴关系共同遵守履行。

合同总金额为(大写)\_\_\_\_\_，即人民币：\_\_\_\_\_。

2、货物备齐后，乙方将提前两个工作日通知甲方，即甲方付乙方合同总金额：40%即人民币：\_\_\_元，整大写：\_\_\_\_\_。

3、货到目的地，经甲方验收合格后三个工作日内，甲方将一次性付清余款给乙方，即人民币\_\_\_\_\_元整大写：\_\_\_\_\_。

验收标准：以甲方确认样品为标准。甲方在验收当时对产品质量无异议提出，视为对合同内验收合格。

1、甲方责任：负责提供供货清单，确认样品、品名、材质、设计款式及说明，以保证乙方在遵照执行时不出现分歧，有章可循负责及时支付合同裁明的货款(以产品订货单为准)。

2、乙方责任：按甲方的供货清单，确认样品的要求按期提供货品，货品价格为最终价格(最终价格含运费、包装及到货前得破损)。

本合同清单内的商品在甲方未按照合同清单付完全款之前，合同清单内的所有商品权归乙方所有。

甲乙双方在履行合同时发生争议，均应友好协商不成可向签约地人民法院提出上诉。

- 1、本合同条款如有未尽事宜，甲乙双方共同协商解决。
- 2、本合同有效期自甲乙双方签字或盖章生效至款货两清为止。
- 3、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份保存。

## 酒店海鲜供应配送合同篇二

第一条 酒店经营宗旨：共同经营，并获得满意的利润为宗旨。

第二条 合伙经营项目：餐饮，经营地址：--市--大道--商业街--号门面房。

第三条 合伙期限暂定六年，自 年 月 日起，至 年 月 日止，共 年。

第四条 出资金额、方式、期限、账户。

合伙人以现金方式出资，人民币 元，占 合伙人以现金方式出资，人民币 元，占 合伙人以现金方式出资，人民币 元，占 股份比例。

本合伙出资共计人民币 元。合伙期间各合伙人的出资为共有财产，不得随意请求分割或收回。

在经营过程中，如需追加投资，合伙人必须按所占股份比例在规定时间内追加资金。否则视为放弃本合伙中占股份的所有权，所购物品均计入投资固定资产项目，且根据使用年限进行折旧。

设立存取款账户，作为每次支出与收入的公务账户。

第五条 盈余分配与债务承担。合伙各方共担风险，共负盈亏。

盈余分配：以出资额为依据，按投资所占比例分配。

因大股东在酒店经营中同样付出努力，但未拿报酬，故酒店拿出总营业额百分之一为大股东的活动经费。

债务承担：经营过程中的债务先以合伙财产偿还，合伙财产不足清偿时，合伙人共同承担，任何一方对外偿还后，另外几方应当按投资比例在10日内向对方清偿自己应负担的部分。

第六条 入伙、退出、出资的转让。

### (一) 入伙

新合伙人入伙，必须经合伙人各方同意；

承担并签署本合伙协议；

除入伙协议另有约定外，入伙的新合伙人与原合伙人享有共同等权利，承担同等责任，入伙的新合伙人对入伙前合伙企业的债务承担连带责任。

与本酒店无关的人员不得接纳入伙。

### (二) 退伙

需有正当理由方可退伙；

不得在合伙不利时退伙；

退伙需有提前个月告知合伙人并合伙人同意；

退伙后，以退伙时的财产状况进行结算，不论何种方式出资均以人民币结算。未经合伙人同意而擅自退伙给另一方合伙造成损失的，应当赔偿损失。

### (三) 出资的转让。

允许合伙人转让其在合伙中的全部财产份额给其它合伙人。不得将合伙股份转让给合伙人以外的其他人，否则按退伙方式对待。大股东有优先购买权。

合伙人三个月内从事与本酒店无关的工作，其股份必须转让给其他股东。

### 第七条 合伙负责人及合伙事务执行。

\_\_\_\_\_ 为合伙负责人。

主导合作事业，并有优先决定权。拓展事业，选择合适的项目等等。

### 第八条 合伙人的权利和义务。

#### (一) 合伙人的权利；

协助合伙负责人管理合伙事业。

合伙人享有合伙利益的分配权；

合伙人分配合伙利益应以约定分红比例进行，合伙经营积累的财产归合伙人共有。

#### (二) 合伙人的义务；

按照合伙协议的约定维护合伙财产的统一；

分担合伙的经营损失的债务；

为合伙债务承担连带责任。

每月财务，有财务负责人保管，合伙人监管。每月核算签字后分红。

## 第九条 禁止行为

(一) 未经合伙人同意，禁止任何合伙人私自以合伙名义进行业务活动；如其业务获得利益归合伙，造成的损失按损失进行赔偿。

(二) 禁止合伙人参与经营与本合伙竞争的业务。则否其他合伙人有权没收其所占股份。

(三) 除合伙协议另有约定或另一方合伙人同意外，合伙人不得同本合伙进行交易。

(四) 合伙不得从事损害本合伙企业利益的活动。

## 第十条 合伙营业的继续

(一) 在一方退伙的情况下，另一方合伙有权继续以原企业名称继续经营原业务。

(二) 在合伙人因其它客观情况无法继续经营的情况下，依该合伙人的书面授权或法定选择，既可以结算其财产。

## 第十一条 合伙的终止与结算。

(一) 合伙因下列情形解散；

合伙期限届满；

双方合伙人同意终止合伙关系；

合伙事务完成或在能完成；

被依法撤销；

出现法律、行政法规规定的合伙企业解散的其他原因。

(二) 合伙的清算；

合伙解散后应当清算，并通知债权人。

清算人又合伙人担任，自合伙事业解散后15天内指定合伙人或委托第三人，担任清算人。15日内未确定清算人的，合伙人或者其它利害关系的人可以申请人民法院指定清算人。

清偿后如剩余，则按本协议约定的所占股份比例进行分配。

(一) 合伙人未按本协议出资的，应当赔偿有此给合伙人造成的损失。

(二) 合伙人未经其他合伙人同意而转让其财产的，可按退伙处理，转让人应赔偿其他合伙人因此而造成的损失。

(三) 合伙人严重违反本协议，或因重大过失或违反法律而导致合伙门店解散的，应当对其他合伙人承担赔偿责任。

### 第十三条 争议解决方式

凡是本协议或本协议有关的一切争议，合伙人共同协商，本着有于合伙事业发展的原则予以解决，如协商不成可向当地法院起诉。

### 第十四条 其他

(一)经协商一致，合伙人可以修改本协议或对未尽事宜进行补充;补充、修改内容与本协议相冲突的，以补充、修改后的内容为准。补充和修改的内容与本协议具有同等效力。

(二) 本合同一式四分，合伙人各执一份。

(三) 本合同经合伙人签字后生效。

合伙人签字： 年 月 日

合伙人签字： 年 月 日

合伙人签字： 年 月 日

签订日期\_\_\_\_\_

## 酒店海鲜供应配送合同篇三

1. 食材，鸭胗，大蒜，姜，洋葱，辣椒，芹菜

第二步

2. 大蒜切片，姜炒丝

第三步

3. 鸭胗切薄片

第四步

4. 锅中放入水，水开放入鸭胗，然后放入适量酒，焯熟

第五步

5. 洋葱切片

## 第六步

6. 芹菜切寸段

## 第七步

7. 辣椒切斜段

## 第八步

8. 焯熟的鸭胗捞起，用水淘洗几遍，在控干水分

## 第九步

9. 锅中放入油，油热放入大蒜，姜炒香

## 第十步

10. 然后放入鸭胗翻炒

## 第十一步

11. 在放入辣椒翻炒

## 第十二步

12. 然后放入芹菜，洋葱翻炒

## 第十三步

13. 炒至菜变软放入适量盐翻炒

## 第十四步

14. 在放入辣椒酱翻炒



## 第十五步

15. 炒至菜熟放入麻辣粉翻炒

## 第十六步

16. 在放入鸡精翻炒出锅装盘即可

## 酒店海鲜供应配送合同篇四

在农村野外，还有不少野芹菜品种，它们的口感和香味比人工种植的芹菜更好吃。其中前5种相当美味，但注意后面2种有毒。

### 1、老山芹

老山芹是一种山野菜，它和普通的野芹菜一样，喜欢生长在水边或者近水源的地方，主要分布在东北的林区一带。它在东北又被叫做大叶芹、东北牛防风，属于比较抗冻的野芹菜，它的根部只要不被挖出，可以安全度过零下几十度的冬天，然后到了春天，就会按时发芽生长。

每到春天采摘山野菜的季节，很多人都会进林区采摘老山芹。老山芹最佳的吃法就是用它来包饺子和包子，味道清香无比。

### 2、小叶芹

小叶芹又叫东北羊角芹，它的叶子正如其名，看起来很小，和老山芹在外观上有所区别。不过，它们生长的地方倒是差不多，主要分布在东北一带，山林地带、山间小溪边。春季主要采摘它的嫩叶和茎秆食用，吃法也以做馅为主。

另外，小叶芹还有一定的药用价值，其茎叶可以入药，具有祛风，以及一定的止痛作用。

### 3、水芹菜

如果说老山芹和小叶芹是北方野芹菜的代表，那么水芹菜就是南方野芹菜的佼佼者了。在南方野外的一些溪流、浅水田、水沟里，常常能看到生长着一大片茂盛的水芹菜。由于它是水生野菜，其茎叶更加细嫩，吃起来没有土培芹菜那么重的味道，南方人特别喜欢吃。如果水芹菜也有人工栽培了，但野外的水芹菜还是很受欢迎，采摘期也很长，春、夏季最多。

水芹菜由于味道清淡，更适合炒着吃，放点瘦肉或者海鲜炒，非常鲜美。但注意采摘水芹菜时小心有蚂蟥，毕竟野外的水域情况和人工培育的不同，还是要当心。

### 4、鸭儿芹

鸭儿芹又叫三叶芹，在我国大部分地区都有分布，在湖南、江西等地，人们很喜欢吃它。因为鸭儿芹的味道较为独特，它不仅有芹菜的口感，还带有香菜的味道，味道很是独特。

### 5、拐芹

拐芹又叫拐芹当归，它是当归属、芹亚科的植物，是药食两用的野菜。

### 有毒的2种野芹菜

#### 1、毒芹

毒芹含有一种名为“毒芹碱”的剧毒物质，在鉴别时，可以从多方面来观察，首先是闻气味，毒芹在开花后整株植物臭烘烘的，完全没有水芹的香味，这点可以容易辨别。

#### 2、石龙芮

石龙芮在外形上和芹菜的确有几分相似，在农村的水沟边常

见到，它虽然没有毒芹的毒性大，但也需要注意，不要把它当野芹菜采摘回去了。石龙芮还是比较好辨认的，首先它的植株不大，而且没有芹菜香味，其次它开花早，开的花为黄色小花，这点和野芹菜有较大区别。

## 酒店海鲜供应配送合同篇五

甜品类休闲食品一向是女性朋友们的\*\*\*，所以如果能在女性聚集区开一家蛋糕店应当是不错的选择，同时还经营生日蛋糕，只要做出自我的特色就必须会受到广大朋友们的喜爱。

### 一、蛋糕店概况

1、本店发属于餐饮服务行业，名称为麦琪午时茶，是个人独资企业。主要为人们供给蛋糕、面包、冰淇淋已及饮料等甜品。

2、本店打算开在社区贸易街，开创期是一家中档蛋糕店，未来打算逐步发展成为像安德鲁森、朝阳坊、那样的蛋糕连锁店。

3、本店需创业资金万元。

### 二、经营目标

1、由于地理位置处于贸易街，客源相对丰富，但竞争对手也不少，异常是本店刚开业，想要打开市场，必须要在服务质量和产品质量上下功夫，并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不一样需求。短期目标是在贸易街站稳脚跟，1年收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有必须市场占有率的蛋糕连锁公司，在众多蛋糕品牌中闯出一片天地，并成蛋糕市场的着名品牌。

### 三、市场分析

1、客源：本店的目标顾客有：到贸易街购物娱乐的一般消费者，约占50%；四周学校的学生、商店工作职员、小区居民，约占50%。客源数目充足，消费水平中低档。

2、竞争对手：根据调查结果得知国内品牌蛋糕店有很多，仅福州连锁蛋糕店就有很多如安德鲁森、朝阳坊、红叶、安琦尔。所以竞争是很大的。

#### 四、经营计划

1、先是到四周几家蛋糕店刺探情报，摸清不一样种类和尺寸蛋糕的本钱价。了解各类蛋糕店的经营理念以及经营的小花招。

2、开业金筹齐后，开始在各大蛋糕店挖角。不能明目张胆地挖，要趁店里人少时，偷偷跑过往和店里师傅商量。或者招聘糕点师傅，开蛋糕店师傅很重要，所以要慎重研究。

3、据了解发现一套消费定率：顾客永远没有\*\*\*的价钱。今日你能降低几元钱，明天可能就有同行竞争者以更低的价钱与你争夺订单。从中体会到产品市场必须的竞争策略：降价促销并不是长期的经营策略，唯有以\*\*\*的材料制作出\*\*\*品质的蛋糕，才能吸引顾客，将顾客留住。

4、蛋糕店主要是面向大众，所以价格不会太高，属中低价位。

6、蛋糕店能够专门开辟休闲区域，设置很多造型别致的座椅。顾客可买上一些点心，坐在蛋糕店里慢慢品尝，蛋糕店的休闲功能得到进一步强化。

7、经过多方调查，出于竞争等方面的需要，不少蛋糕店推出一些与蛋糕并没有太多关联的休闲食品，藉以构成新的利润增长点。在经营的品种上，不少店主有一些推陈出新的举措：比如在炎炎夏季，会合时令地推出眼下十分流行的冰粥和刨

冰，以及奶茶，果汁类的饮料深受顾客青睐。

8、建立会员卡制度。卡上印制会员的名字。会员卡的优惠率并不高，如9.5折。一方面，这能够给消费者受尊重感，另一方面，也便于服务员对于消费者的称呼。异常是假如消费者和别人在一齐，而服务员又能当众称他(她)为\*先生、\*\*\*，他们会觉得很受尊重。

9、在桌上放一些宣传品、杂志，资料是关于糕点饮料的知识、故事等，一方面能够提升品位，烘托气氛，也增加消费者对品牌好感。

10、无论是从店面装修、店员形象，还是蛋糕制作上，都要给顾客健康、卫生的感觉。蛋糕店必须要严格执行《食品卫生法》，这是立足之本。

11、食品行业有异常的岗位劳动技能要求：从业职员必须持有健康证。

## 五、财务估算

启动资产：大约需万元

设备投资：1、房租5000元。2、门面装修约2000元(包括店面装修和灯箱);3、货架和卖台投进约1500元;4、员工(2名)同一服装需500元5。机器设备\*\*\*的投资：8万元(包括制作蛋糕的全套用具)首期进货款：面粉、奶油等原材料，约6000元。

月销售额(均匀)：21000元。占有有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

每月支出：14033元。房租：\*\*\*选址在居民较密集的小区、社区贸易街、及靠近小孩子的地段(如幼儿园或者游乐场四周)，约5000元。

货品本钱：30%左右，约5000元。职员工资：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，工资共计2000元。

水电等杂费：700元设备折旧费：按5年计算，每月1333元月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

## 六、风险及制约因素分析：

由于蛋糕店不是所在街道或者小区的\*\*\*家店，顾客很难改变一贯的口味，所以就得花费更大的财力物力和花招来招揽顾客。

## 创业计划书案例（二）：

### \*\*茶餐厅

#### 概要

1. 组织形式：个体工商户
2. 公司名称：\*\*茶餐厅
3. 内主要产品：港式茶饮、糕点、炖品、冰激凌
4. 营业地点□xx大学
5. 业务方式：早餐、早午茶、午时茶
6. 服务宗旨：美味、时尚、优质、健康，让顾客满意
8. 企业经营理念：现代港饮港食的都市时尚风格、新鲜快捷、时尚美味、平民化。
9. 经营战略目标：发展极具现代都市特色的，体现港式风情的优美环境，打造一个平民化的健康餐饮品牌。

## 市场分析

### 1. 行业的基本特点

- 1) 食品多样化：茶餐厅供应了中式及西式的食品，更有不少香港独有的饮食。一间小小的餐厅菜单内往往有数十种食物，选择繁多，顾客能够随意搭配，以选择适宜的食品。
- 2) 食品价钱相宜：传统食肆售卖的食品价钱通常比较贵。茶餐厅里的一顿饭可能只需10多元，茶餐厅里的常餐、快餐会包含饮料，或免费供给清水或热茶。
- 3) 讲求效率：顾客光顾后自行到收银处付费，并且不需要等候，由点菜至结账都讲求速度。

### 2. 可行性分析

- 1) 南通的港式茶餐厅不多，并且价格较高，实惠优质的茶餐厅，正迎合大学生追求品质和低消费的特点。
- 2) 虽然学校有食堂和很多摊点，早上忙于上课的学生，买早餐依然拥挤，所以快捷的茶点定会受学生亲睐。
- 3) 大学生上课的时间不统一，所以吃饭的时间就不会集中。推出早午茶和午时茶正好满足大学生的这种需求。就算有些学生没到吃饭时间，也会想买些饮品和小点心。
- 4) 茶餐厅的食物品种多，每次都能够换着搭配，每次都有不一样的口感，对于乐于尝试新鲜\*\*\*的大学生，很有吸引力。
- 5) 港式茶餐厅的店内环境时尚、优雅、舒适，适合大学生休闲聊天、约会，享受小资情调的休闲氛围，更能体验到人性化的服务和更具人文特色的文化氛围。

### 3. 竞争状况

学校内有不少快餐店，比如欢乐驿站、豪大大香鸡排和喔喔鸡排。更有不少饮品店，比如啲可、舞茶道和七杯茶。这些商家在学生中构成很强的品牌意识。还有食堂、北街一些摊点价格十分便宜，比我们有价格优势。

#### 4. 未来发展趋势

虽然此刻出现了个别连锁式茶餐厅，与必须数量港式茶餐厅，但根据市场调查资料显示，价格普遍偏高。再加上港式茶餐厅的特色食物和服务，以及时尚、舒适的环境，我们应当能有效地打入学生市场。在学生中树立好的口碑后，寻找投资者，能够在南通其他地方开分店。

#### 分析

**优势：**地处学生密集区，人流密集、商机无限，得天独厚的环境；全新的设备，宽敞明亮的就餐环境，高性价比的食品，有利于销售切入；经济型的人力构架，高级服务模式，环境舒适。

**劣势：**新开业，缺乏知名度，市场认知及理解有一个培植过程；

**威胁：**服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，学生的经济承受本事仍无法支撑一日三餐都在我们店消费。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不一样，又产生了另一个问题，是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要理解考验的。

#### 市场营销战略



## 1. 市场细分化

消费群体;在校大学生

消费动机;休闲

行为特点;群体或个人消费

## 2. 市场战略

因为是刚成立的企业，我们应对的是新的顾客，对顾客而言，我们的产品也是新的，所以我们选择多样化市场战略。

相应的，我们采取以下措施：

1)可分发调查问卷，分析同学们对茶餐厅有关的提议和看法，以便更加同学们的需求和对产品和服务的要求。

2)针对调查问卷的统计结果，有侧重的对餐厅细节方面进一步分析和完善，如装修风格、价格等。

3)对店内员工进行培训，保证他们能够到达顾客服务的要求。

## 3. 市场营销组合

本企业的市场营销组合策略为市场无差别策略，包括以下资料：

### 1) 产品策略

为顾客供给时尚优雅的环境和优质的服务，保证产品质量的同时，制定较低的价位，推出品目众多的食品和饮料，并随意搭配。

### 2) 促销策略

广告：在各学校宿舍和食堂派发传单，加大宣传力度；在店门口放置每周新品宣传牌；店内柜台、点餐牌上对新品促销进行醒目宣传。

营业推广：在不一样的节日推出不一样的促销活动；发布团购优惠信息和现金券。

### 3) 销售渠道策略

营业初的主要目标顾客群体就是在校大学生，大在学生人流量大的地方做好宣传，经过店面直销的方式进行销售。