

土猪肉销售工作计划(通用10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

土猪肉销售工作计划篇一

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定内容与客户关系，食品业务员工作计划。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1. 每周要增加几个以上的新客户?还要有几个到几个潜在客户?

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，

与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10. 为了今年的销售任务每月我要努力完成几到几万元的任务额，为公司创造更多利润。

进一步熟悉公司工作的整个流程，多参与多走动，对于每个项目按时结案，做到少出差错；全面负责公司内部的办公行政管理工作，协调公司各部门间各项协作事宜完善公司各项管理规章制度，定期或不定期对各部门的制度执行情况进行检查，保证公司的管理规章制度切实可行；根据今年的具体情况，进一步完善考评制度，对员工业绩考评，及时汇报上级，将结果及时反馈给员工，帮助员工更好地工作，最重要的是加强员工的工作积极性；根据实际情况，加强公司人员的培训工作，基本思路和去年一样，力求形象多样化，增强趣味性；及时按实登好各类台账，做好各项目的成本核算，以及各种材料的购买、使用情况，正确节约各项开支；协助各项目经理及时做好应收、应付款项的工作。

土猪肉销售工作计划篇二

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每周要拜服4个以上的新客户，还要有

1: 每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和 1到2个潜在客户。

2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

4: 对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

5: 对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7: 为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任

额，为公司创造利润。

土猪肉销售工作计划篇三

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及其他法律、法规的规定，甲乙双方在平等、自愿、协商的基础上，签订本合同。

第一条 服务项目

乙方为销售系列产品、开拓市场，需要得到甲方的咨询服务，甲方同意提供服务。

本合同为框架性合同，具体项目以乙方为甲方出具的承诺书为准或由双方签订补充合同。

第二条 甲方责任

1、应乙方的要求提供咨询服务；

4、乙方与建设单位或施工单位签订产品销售合同后，应乙方的要求，甲方为乙方全面履行合同提供合理化建议。

第三条 乙方责任

1、全面、客观的向甲方介绍本单位情况，提供营业执照副本；

4、按本合同约定向甲方支付费用或按甲方的要求与甲方指定的单位签订合同。

第四条 费用及支付

(一)、在非甲方采购情况下：

1、如乙方并该产品的生产商或总代理商向甲方承诺该产品可以由乙方独家向某项目供货，则乙方需按甲方的要求向采购方报价，超出乙方给甲方最低销售价的部分作为给甲方的相关服务费。

2、如乙方不能承诺独家向某项目供货，或有其他品牌同类产品与乙方共同竞标，则乙方不论以任何价格中标，均应当按合同总金额的 %向甲方支付服务费，服务费在乙方收到合同订金后全款支付给甲方。

(二)在甲方采购情况下：

乙方与甲方项目部签定合同后，乙方按合同总金额的%向甲方支付服务费，按付款进度比例在每次付款时扣除。

(三)甲方协助乙方销售达到 万元时(以上两种情况之和)，则乙方再为甲方返还总销售额的 %为奖金，总销售额以当年12月31日前签定合同金额为准，在当年合同执行完毕后一次性付给甲方。

甲方为完成本合同约定义务所发生的交通费、差旅费及其他费用由甲方自行承担。

第五条 合同的变更和解除

甲、乙双方应严格按照以上协议内容执行。如有更改和补充，双方应签署补充协议。补充协议与本合同具有同等法律效力。

第六条 保密条款

双方同意确保对本合同及对方提供的方案书、合同文本、客户关系情况等技术秘密和商业秘密给予法律上的保护。任何

一方违反，受害一方将有权追究对方法律责任。

第七条 争议的解决

甲乙双方因本合同发生争议，应当友好协商解决。协商不成，双方同意向甲方住所地人民法院提起诉讼。

第八条 合同期限

本合同期限为 年，自 年 月 日起至 年 月 日止。

第九条 其他

本协议一式二份，甲、乙双方各持一份。本协议的解释权归甲、乙双方共同所有。

土猪肉销售工作计划篇四

新的一年已经到来。虽然说加入公司才不长时间，很多关于产品还有行业里面的知识和操作都不太熟悉，但这对于我做销售的热情丝毫没有减半。以下是我对20xx年销售工作的一个安排。

- 1、电话拜访。针对需求厂家进行电话沟通，争取了解到客户需要用到的背光源需求量。再者，争取预约上门拜访，使销售工作进一步进行，这样可以减少时间和成本。坚持每天不定时电话拜访，我现在没有很多客户资源需要这样积累更多的客户资源。
- 2、陌生拜访。每次出差可以了解客户周围相关产业的大致分布，拜访客户之后利用剩余时间对周围厂家进行地毯式陌拜。
- 3、利用网络的资源找有用背光的相关厂家，先进行电话拜访，然后争取预约上门拜访。

4、去电子城等用到背光产品集散地收集厂家资料。

(2-6月将所有工作重点放在新客户开发，同时2-3月份完成对林致佳移交给我的客户资源梳理，进行电话拜访和上门拜访，整理出一套完整的公司资料。)

二、产品知识的学习和积累。产品是一个公司企业的核心，过关的质量还有过硬的技术知识才更具有说服力。刚加入公司不久，对公司产品的用途、特性和注意事项等相关知识缺乏足够的了解，还有竞争对手的大致对、销售情况及优劣势。这方面是迫切需要加强的部分，所以接下来新的一年，我要利用各种不同的方式包括互联网、公司、客户、工程师等渠道加强对产品方面的了解，让自己更有信心去销售。(与其他工作同时进行贯穿整年)

三、新老客户的维护。当工作进展到一定的时间段，手头上会有新、老客户这方面的资源。我有足够充裕的时间去开发客户再到进一步维护客户客情。而新老客户之间的维护又有很大的差异。相对于新客户而言，他们可能会对我们的产品没有足够大的信心，还有诚信度方面的问题，所以在维护新客户的时候我必须得花费大的精力去与客户沟通，例如产品试样的跟进、适时的电话问候和面对面沟通，这些都要在以后有新客户的时候根据客户情况做的跟进和维护计划。而对于老客户而言，在维护时困难度较小，相对来说较容易，但也不容忽略。最重要的是产品质量的保证还有防止竞争对手的插入，所以维护老客户时也要有一套适当的销售维护计划。

四、工作时间的安排。根据每月销售进展情况制定出详细的工作计划，做好月初计划月末总结的一系列工作，制定销售业绩完成计划，给自己适当的增加压力，保持每个月都有大的进展和突破。

五、对自己有以下要求：

- 1: 每周要增加2个以上的新客户，还要有到5-8个潜在客户。
- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求。拜访后和老板汇报拜访大体情况。
- 4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。
- 5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料。
- 6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9: 和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10: 每个月底定期向老板汇报客户回款情况。

土猪肉销售工作计划篇五

销售工作如逆水行舟，不进则退。紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。记得初来本公司时，由于行业的区别，及工作性质的不同，确实有过束手无策，好在有同事的帮忙，使我以最快的速度熟悉了业务流程，明确了工作的程序、方

向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路和一定的了解，在这短暂的两个多月里，通过对一定量客户的拜访等工作使我对本行业有了一定的认识和了解，也为后期的销售工作打下基础。面对市场竞争激烈的挑战，抢抓机遇，提升自己。

一、个人工作不足：

1、我作为销售部门的员工，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在拜访的客户中优质客户这一块中，也屡次没有取得好的成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户没有选择我们的机组。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性不高，不够投入。缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

5、拜访客户的时候，没有做好前期准备工作，导致在拜访的时候相关负责人不在办公室。

二、市场工作总结：

在这两个多月的工作中，工作重点放在川内的高校，虽然没有拿到一个项目，但是对于各个拜访的学校有了更多的了解，对于学校的相关负责人有了初步的接触。下面对于拜访学校信息进行总结：（图表：略）

这两个月来，共拜访新客户64家，优质客户21家，这21家客户有些是学校没做热泵或节电改造，还有些是对于其他项目比较感兴趣。还有一些就是学校有一定的资金实力。如：龙泉的国际标榜职业技术学院，学校具有一定规模，虽说是市级学校，但是学校具有一定资金，而且对我们的空气源热泵热水器有一定的兴趣，学校相关负责人也比较好沟通；还有雅安的农业大学，是一个二本学校，学校现目前有14000多人，而且还有3个分校区，学校也没有做空气源热泵，并且学校在灾后重建，学校资金充足，也是优质客户。这些客户都是需要后期长期跟进拜访。

根据客户信息表得出，今年的重点拜访在各个地级市，除成都外，其它地级市学校数量不是很多，没有达到公司的勤俭节约的目的。在明年的拜访计划中，应在拜访区域加以延伸，拜访地级市一下的县级市及县城。达到以最少的出差资金达到最大的收获。

根据客户需求分析表得出，在拜访的客户中，对于热泵无需求的占了总比例的47%，暂时没有需求的占了总比例的30%，而有这个需求的只占了总比例的23%，总结得出，我们需要加大客户拜访量。需要找到跟多的客户，才会有更多的优质客户，才能有更多的需求。

三、明年工作计划：

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息，加大客户拜访量。
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

(1) 第一个季度目标销售额为150万。1-3月份，大部分学校处于资金拨付及立项的阶段。所以，第一个季度，对于目前手上现有的意向客户进行跟进，努力达到目标销售额。还要多回访老客户及加大量拜访新客户，第一个季度的意向客户要达到20家。

(2) 第二个季度目标销售额为270万。4-6月份，大部分学校已经立项了，处于招标阶段。应当加大意向客户的跟进拜访，争取能在招标过程中更有优势。第二季度的意向客户要达到10家。

(3) 第三季度的目标销售额为330万。7-9月份，是节能减排项目招标的高峰阶段，也是尾声。这一季度要加大冲刺力度，对已有的意向客户要不断拜访，增进关系。要在这一季度完成大部分销售业绩。第二季度的意向客户要达到10家。

(4) 第四季度的目标销售额为100万。10-12月份，学校基本上都该完工了，到了年底项目申报的时候了，这个季度要加大客户拜访量，对已有客户进行筛选。同时处理好客户关系。第四季度的意向客户要达到20家。

5、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

6、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我需要掌握的内容。

四、进修计划：

20xx年的进修计划分为两部分：

1、驾照：在21世纪的现代社会，驾照已经成为每个人必不可少的一项技能，而且目前的工作中也是必不可少的一项能力，所以我希望在工作空闲时间能够将这一项技能学会，拿到驾照。

2、中国机械注册工程师基础考试：中国机械注册工程师是国家级证书，而且对于我将来的工作和生活都有一定的帮助。因为从学校毕业没有多久，很多专业知识都还有一定的认识，所以在20xx年，我希望在工作空闲时间能够多看一些这方面的书籍，争取能够通过基础考试。

以上，是我对20xx年的工作总结及20xx年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢得机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

土猪肉销售工作计划篇六

本月总目标25万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万；第二击8万；第三击7万，此刻店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每一天任务向前赶月目标进度。

将店铺每一天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每一天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，进取调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，期望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3、利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在天津已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，提议公司能够做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4、进取抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5、为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1) 店铺员工要做到进取维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

2) 工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；

3) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

6、为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及很多赠品支持。

以上是我对8月份工作的计划，有不足之处请领导指正。

土猪肉销售工作计划篇七

年后外勤人员就会每天都要去跑临港工业区内的一些项目，在外勤人员出去收集资料及宣传产品的过程中，我会将每天的信息进行收集和整理，做好外勤人员和公司内部信息的对接。

做好日常的一些材料的复印和资料的整理工作。协助准备各项材料，巩固业务知识，随时准备接待代理商及客户。在网上投一些招商信息。

做好招商信息的回馈和汇总。在网上找一些代理商信息，做好主动联系招商工作。

每天与生产部门内业联系以及沟通，了解生产出的成品数量及生产线状况是否可以完成所接订单。当有订单时，要随时与物流部门沟通，了解发货状况和木托回收及各种单据及时整理对接。还要加强自身的财务知识，以便每月与财务部门顺利进行对账。

3月份再也不是练兵的时候，而是真正上战场的时刻，要做好万全准备，特别是信息的准确性和各部门的沟通工作和仔细谨慎的态度。刚刚开始上手，一定要形成良性循环的工作程序。希望以上的工作计划能够让自己在开始的时候不手忙脚乱。我会努力完成做好以上内容。

土猪肉销售工作计划篇八

2、营销团队的建立，对新组建的团队人员进行工作安排、跟进；

3、制定部门采购清单；

6、根据部门现有管理制度及工作内容，进行五常内容的补充

修订；

7、针对销售经理店外拜访客户及送账务单所使用交通车辆申请程序；（内部制定）

8、与财务部经理沟通客户所使用储值卡、签单协议及应收账款回收程序；代金券的使用流程，签单协议由销售部负责制定；（财务部制定）

1、部门员工根据培训计划进行培训；

1、部门迎宾员、预订员及销售经理各岗位职责及服务流程的培训；（资料自备、已完成）

2、针对销售部员工进行销售专业知识、技巧的培训；（资料自备、已完成）

3、针对vip客户的整体接待程序进行强化培训；（资料自备、已完成）

4、平面媒体方案制作及媒体投放地点确定；

1、对部门员工培训酒水知识、菜品知识、敬酒词、点菜程序及注意事项；

2、对以上内容进行考核工作；

4、跟进落实储值卡刷卡系统及储值卡到店时间；制定操作流程；

土猪肉销售工作计划篇九

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之

可惜;市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动,隔靴搔痒的市场推广,就是增加了很多直接或间接的费用,而看起来对市场没什么帮助。

但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中,在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路,在与各分公司的市场活动,公司资源整合过程中,不断进步。

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来,从事务型的办公室职能里解脱出来,真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能,以消费者需求为中心,根据不同的市场环境,对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身,又贴身服务了一线业务人员,市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务,市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作:

(1)通过全面的调研,发现市场机会点,并针对性地拿出市场提升方案;

(3)指导市场做好终端标准化建设,推动市场健康稳定发展;

(4)针对性地制定并组织实施促销活动方案,对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实,发现情况及时予以上报处理。

(5) 及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

3、与销售部强强联合，成立品牌小组

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可 and 有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

1、合理配置人员：

(1) 市场信息管理员一名负责、信息统计、市场分析工作。

(2) 策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、语提炼和资料汇编。

(3) 宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

1、竞争激烈

几年来，公司同仁辛勤而有效的市场运作，取得了丰富的市

场经验，建立了较为完善的网络，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。但由于同行业某些同类产品的成功的市场开发，使威科产品在市场竞争中变的前进艰难。

2、整合资源

我公司依托山西省农科院的专家优势和山西农大的合作保障了我们强有力的技术支持，是一般小企业无法比拟的优势。公司也有较强的人才优势，在科研开发、销售公关、财务及法律方面，集中了一大批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证。

土猪肉销售工作计划篇十

乙方：

鉴于甲方承诺在本合同期内凡属其公司名下的车辆(包括合同签订后新增的车辆、甲方更换的新车)使用乙方提供的“道路运输车辆卫星定位系统服务平台”，安装使用乙方提供的车载卫星定位终端设备，安装数量为 台，特订立本合同。

一、产品型号、功能及价格

1、产品型号：甲方装置车载卫星定位终端型号为cw-701d符合国家道路运输车辆卫星定位系统标准的布标平台。

2、乙方为甲方提供基于gps/北斗无线定位的智能化车辆管理业务和售后服务，以及硬件安装调试、技术和功能，须满足甲方和同类产品的标准。

3、价格：

4、本合同有效期为 年，自双方签字盖章后生效。

5、合同总价为 元整，大写： 元整(已包含设备价值、技术、安装调试费用和首年通讯服务费价款)。

二、付款方式：

三、网络资费及通讯服务费

1、车载卫星定位终端需要租用gprs网络，由乙方负责为甲方租用，开通流量套餐保证甲方的正常使用的额定流量，由乙方负责(含于第一条第二款内)，超出部分由甲方承担，以下年交费时结算为准。

2、通讯服务费按年支付，采用先款后服务的原则，在本合同签订后，甲方每装一台车向乙方支付一台车的费用；次年开始服务到期前一月支付下年通讯服务费，支付前核对流量是否超额。

四、 安装和调试

1、乙方负责卫星定位终端硬件安装、调试，直至其技术、功能满足第一条约定标准为止。

2、甲方使用此系统进行相应监控调度等功能所需电脑硬件由甲方自行负责，乙方有义务对甲方网络环境及电脑配置提出建议，甲方电脑、网络应达到乙方的要求。

五、售后维护

1、乙方承诺对自己所提供的产品质保三年。

2、甲方所使用的车载卫星定位终端、道路运输车辆卫星定位系统服务平台发生故障时，乙方承诺自甲方通知之日起，2小时内响应并提出处理意见，无法远程维护的，在一个工作日上午对甲方故障进行维护。

3、甲方所使用的车载卫星定位终端如因甲方原因或交通事故原因而造成损坏导致终端不能正常运行时，所产生的责任及维修费用由甲方自行承担。

4、乙方负责甲方车载卫星定位终端、道路运输车辆卫星定位系统服务平台的正常运行，并提供功能实现、系统优化等技术支持；乙方24小时服务热线：，投诉建议专线：。

六、培训

甲方冀繁道路运输车辆卫星定位系统服务平台建成后，乙方定期安排技术人员对甲方操作使用人员进行整体系统操作培训，提供操作使用手册。

七、免责条款

1、因不可抗力因素造成本合同迟延履行或不能履行的，甲乙双方免责。但遇不可抗力的一方或双方，应于不可抗力发生后十五日内将情况书面告知其他方，并提供有关部门的证明。在不可抗力影响消除后的合理时间内，一方或双方应当继续履行合同。

2、本产品可以加强车辆的监控和管理，并不完全防止使用该产品的车辆被盗抢等意外事故发生。无论在任何原因下对于车辆的意外丢失，乙方不承担责任。

八、 违约条款

1、甲方于合同未届满前单方面悔约的，须补满合同期全部价款；

4、甲乙双方任何一方违反本合同其他规定或法定义务的均视为违约，违约方应承担相应的违约责任须对守约方造成的损失进行赔偿；造成根本违约的，守约方可单方解除本合同，同

时违约方对守约方造成的损失进行赔偿。

九、保密条款

1、甲乙双方应对本合同内容保密，涉及对方商业和技术秘密的，未经对方事先书面许可，任何一方不得向其他任何公司、企业、组织、个人提供或者泄露本协议内容，如果由于一方未遵守本条款而由此造成的经济损失由责任方承担。

2、除法律另有规定外，乙方承诺不将甲方所有装车所需的各种资料信息透露给任何人。

3、除法律另有规定外，乙方承诺不将甲方安装有车载卫星定位终端的车辆营运数据提供给任何单位或个人。

十、其它

1、合作期满前一个月，若双方对此合同续签事宜无书面异议，此合同将按年自然延续。除非双方另有约定，否则本合同内容对于续展期仍有约束力。

2、合同期限届满后，如果甲方需要继续安装使用道路运输车辆卫星定位系统服务平台或类似的系统，在同等条件下，乙方享有优先权。

十一、仲裁和法律

1、本合同适用中华人民共和国法律。

2、因本合同的履行而发生的争议，应由双方友好协商解决；协商不成，任何一方可将争议提交重庆仲裁委员会仲裁；仲裁的费用和对方律师费由败诉方承担。

3、当产生任何争议及任何争议正在仲裁时，除争议事项外，双方应继续履行本合同未涉争议的其它部分。

4、本合同执行过程中，未尽事宜双方另行协商，商定的内容以补充协议、附件等形式，经甲乙双方签字盖章后即成为本合同附件，与本合同具有同等效力。

十二、本合同一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____