

反诈横幅标语 创意宣传反诈骗标语横幅(优质5篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

服装店面转让合同篇一

我能够理解你的感觉，特别是有关钱的情况，我发现我们的基本保养护理每天花不到一包零品的价钱(10元/天，每年就3650元)，女人不能为钱面活，要为美丽而活。钱是创造财富，更要创造价值，要不然，可是钱在银行，人在天堂。

2、我没有时间，很忙？

3、我使用“世界知名品牌”我才不信你们？

太好了，你使用的是国际流行的大品牌，我也听说过这种产品，确实不错，这是我特别要找你的理由，因为一种产品如果使用久后会出现饱和现象，就像我们经常吃东西一样，有时我们还要换个口味，调整饮食结构，可能会更科学，全面。山珍海味吃还可以吃点农家菜，我们这个品牌是目前最新科技的结晶，您可以给自己一个尝试的机会，因为有一句叫适合自己才是最好的。

4、我不会听你推销产品？

姐，我不是在做销售，我是向你讲授护肤美容产品，正确的护理方式。我希望通过沟通，交流，引导你一种好的生活方式。从这个意义上讲，姐，我希望您把我当您的私人美容顾问，而不是一个普通的销售人员。我的手机24小时开通，号

码多少，希望能在您的容颜美丽上帮到到您。

5、产品怎么样，我从来没听说过？

姐，您是一个很严谨，理性的人，我说什么也没有用，您只有亲自体验以后才知道，事实胜于雄辩，谁说了都不算，皮肤自己说了才说了算。你看这本时尚杂志，我们的产品源自x国，在中国有x年历史，发展势头迅猛，已经拥有千家加盟店，几十万消费者。培根曾经说过，存在就是合理。自己自信，自信女人最美丽，我们对我们的产品超级自信，相信一定能帮到您。

6、开张卡，但我每天抽不出时间护理？

我们不是让您天天来，一个月抽出二，四次就可以了，并且时间由您随意安排。办了卡以后您就有属于您自己的美容师了，她唯一的工作就是提醒您按时来做美容，定期给您的皮肤做护理以及讲解护理皮肤的知识，到时候您不来她都要叫您来呢(口气要坚定，不能用中性语言)，再说时间是海绵里的水只要挤就会有啊。您再忙也可以挤出一点时间的啊，美丽需要时间呵护。

7、今天没带钱，以后再说吧？

带不带钱没有关系，我只是告诉您今天是我们的优惠日，全国统一的促销活动，另外还赠送您美容卡。介绍产品只是我们的一项工作，我只是给您一点建议，反正过了这个村就没有这个店了。您能缴定金吗？你有卡吗？附近有银行，我们也可以去您家里。今天才优惠，才能省钱，您能省xx钱(帮算帐)。放在银行能有这么多的利息吗？反正您一定会做美容，就应该行动，我知道，这点钱对您这样的人来说小意思的。

8、我家里有别的产品，用完再说吧？

现在谁家里没几套产品啊，就象哪个女人民大会堂没有几套衣服一样，再说家里的产品什么时候都可以用，我们的产品和您家里的产吕不冲突。美容院做完护理再用居家产品能产生协同增效的作用，起到1+1大于2的效果，就像打针与吃药结合一样。姐，我还有个建议，不知道你们家的产品开封了没有，如果打开已经三个月，又没放在冰箱里保存，这样里面活性成份会流失，另外也会滋生细菌，姐，如果是那样的话，千万别把不好的东西往脸上抹哟。

9、我用过好多都没有效果？

10、我还有事，就做一个免费的吧？

11、我准备买衣服，没打算买化妆品。

姐，衣服再漂亮，脏了，旧了，过时了就可以抛掉，而且什么东西难看了都可以换，皮肤是一生都不能换，它是您最亲近的了，就连眼睛不好看都可以去割双眼皮呢，皮肤是不能换的啊！谁不愿意皮肤紧致有弹性，白里透红，青春永驻呢？脸和皮肤是我们的一张名片，是青春活力的最好见证，是女人最大的资本。我们应该投资，让自己价值最大化，这是最好的投资。

12、我要跟老公商量一下

姐，做美容是女人的事，喝啤酒看足球是男人的事，女人要保持神秘感，女人没神秘感男人就没有新鲜感，让老公什么了解透，就会产生视觉疲劳，审美缺失，如果有天，您把自己弄得漂亮，给老公新形象，一个惊喜，这样的女人最有智慧。您说跟老公商量，也说明你们夫妻很尊重，他在您心中很有地位，我想他也一定会支持您的。

13、我是个下岗的女工？

姐，说笑话吧，如果真是下岗的话更需要美容，因为外在美传递内在的精神，通过美容，化淡妆，告诉别人，虽然人下岗，心却没下岗，我们从容淡定，积极面对人生，能迅速找到新工作新岗位，焕发事业第二春！姐，人要活在一种精神中！

14、你说得太好了，不过我还要考虑一下？

姐，看您还认同我们为您护肤方案，考虑一下也正常。但是考虑一定有个结果，很多因为考虑过多，就让机会白白溜走，人生也是如此，我们只有边做边考虑才是一种正确的方式。这绝对是一个机会，只限今天，您千万别错过了，有时我们女人消费还需要一点点勇气。但女人更相信感觉，找对感觉，才能找女人的方向。您就放心把这张脸交给我们吧！您给我一个信任，我会还您一个美丽。

15、美容都是骗人的，就是让人掏钱？

不知道您有没有做过美容，也不知道您对美容理解，美容是一种美化修饰，美容是一种生活品味。姐你说为什么要化妆，化妆是一种社会礼仪，对同事朋友一种尊敬。同样，你可能受报纸媒体的说法引导，但你要知道这些新闻很喜欢夸大事实真相，甚至有的时候都会凭空捏造，无中生有。如北京纸包子事件，看新闻，要有自己观点，不要被人左右，最简单的事情，香港明星哪个不美容，很多都出书，美容大王的书全国畅销。姐，就像饿了要吃东西，汽车需要保养，皮肤也需要营养，吃东西。如果真是骗人，那不是中国第一大骗，有几千万女性在做美容呀。

16、我年纪太大了，不用做了。

姐，你这么年轻，精力这么好，以后见到别人千千万万别说你老。不是有个广告上讲，三十年龄，六十岁心脏，只要心理年轻，人人永远年轻。美容无国世界，不分年纪，再说

您一辈子为儿女操心，以前没有条件，现在正好补回来。我们为你选择的正是抗衰老产品和项目，让您更年轻。

17、顾客要求打折怎么办？

我们是全国统一价格，公司是全国一盘棋来操作的，这是一种商业规则。好产品永远不打折，如果价格打折了，我们的服务也随着打折，你肯定也不接受，是吗？专业就是硬道理，效果就是强保障。姐，就象看病不能打折是同样道理。也是很多打折的，其结果呢，我不说您也知道。我们的品牌，产品本来就很高档，在专业度知名度上都是无可挑剔，打折意味着不自信。

18、我在别的美容院做着呢，有其它卡？

姐，做美容是一种享受，一种放松，一种追求，不像是吃个快餐，吃过了可以，还得讲品味品质，你说是吗？再说做美容也需要升级换代，我们可尝试新项目，新产品。如果你感觉其地它方不满意理想，我希望您能给我一次机会，也许我们是适合您的美容院，体验感受一下，因为我们知道竞争才能让我们进步，比较才能让顾客实惠，所以姐，请您把我们的缺点告诉我们，把我们的优点告诉别人。

20、美容师一说到产品顾客沉默不语，装睡。

如：还有那里不舒服啊，您累了，我帮按摩，敲背。如：您嗜睡？这是一种身体危机的讯号，面相有问题，人生可能不如意。如：发问：职业？好人为师，如果是全职太太，问她怎么找到个这么好的老公。

21、专业线产品和日化线产品有什么不同？

一种药物不能治疗所有疾病，日化的产品没有针对性，就象广告当中说的一样“老爸一瓶我一瓶，老婆一瓶我一瓶”，

为了保证大多数人都能用，日化线的产品缺乏特殊的功效和护理效果。人的皮肤状态千差万别，同一个的皮肤在不同的时期和身体状况时都会有所不同，专业线护理真正适应每一个人，个性化出效果最重要。

22、听多了每个美容师说自己产品不好才怪呢？

美容师都说自己产品是信心的体现。关键的问题是，美容师要知道怎么好，对什么人好，做项目好？光说好没有用，就像医生一样要知道药理和病理，对于美容师来说，就要知道，产品的成份，功效适应人群，更要知道顾客皮肤的状况与问题原因，从这个意义上，好产品不等于好效果，产品好还要专业好才最好。

23、我对任何产品都会过敏？

姐，你是否有换肤经历，在科学面前，人人都需要诚实严谨。我们的产品都通过临床的过敏性与刺激性测试，不含什么香料，而且不会引起面疱、红肿。香料是引起过敏反应最常见的成份，当然我也不能保证您绝不会对这些产品过敏，但有些人甚至对于牛奶过敏，二是您可以在局部皮肤上先试用一下，看看是否全适，如果发生任何反应就不要使用该产品。流程尽可能不刺激，三是我们有紧急的预备处理方案，如果遇到，让风险最小(抱着侥幸心理)。

24、虽然卡做了一半，我不满意，要退？

姐，我们开卡的时候，并没有退卡的承诺，卡也一种合同，一种契约。你要保护你的权益，如果顾客都来退卡，我们去向你要生活费。我不知道您什么不满意，但我想要退卡很难答应，如果我们员工有问题，我们该批评的批评，该教育的教育。如果你有诚意，我们可以坐下来谈，我们来改善我们的工作，尽可能让你满意。但是我们不知道你满意的尽度，同样我们的顾客提出一些苛刻的条件，我们也没有办法满足。

25、保养太麻烦?太浪费时间?

任何事物都有规律，我们不能违反，我们护理流程设计是按照皮肤的生理结构来进行的，在这方面，不能简单了事，如果您想皮肤保养，说要知道美丽是靠时间堆砌，靠金钱打造，美是需要代价。女人做什么都可以赶时间，就是不能为了美丽赶时间，给自己一颗平静的心情，静静享受美容最高真谛，这才是真正有品味的女人。

26、你们美容师自己皮肤都不好，还跟我做美容?

27、你们产品不怎么样，好像就是假的，比别人的差等。

28、杂志卵巢保养骗人的，你们还推销

姐，杂志报纸上很多东西没有固定的标准与答案，尚无科定论，就像今天说用洗衣粉洗衣服好，明天又说用肥皂洗衣好。原来说早上锻炼好，现在又说下午锻炼好一样，搞得我们都不知道听谁好，报纸上有很多东西也自相矛盾。像肯德基，雅诗兰黛原来说得那么吓人，现在还不是一样吃，一样抹一样。姐，保健与治疗是两块领域，梅兰芳，陈晓旭怎么死的，她们不会做体检吗?很多病到晚期医院才能检查出来，没病不等于没事，一般都会出事。另外精油是西方的中药，我们中国的医生也不了解精油的神奇性。其实，我们有很多效果好的案例，姐，有时候西方东西比国内要好，真的，就像这次奶粉事件，国外的都没出问题。

29、我的肩颈痛就支按摩，又便宜又舒服，别人不比你们专业?

姐，按摩中心按摩能放松你的肌肉，的确能起到缓解作用。但是，姐，任何东西都需要一个产品，光做按摩没的产品，肯定是不能让皮肤年轻紧致。医院都提倡按摩只是一种辅助手段，还要配合药物治疗。按摩不能从根本上加以改善，而

我们采用的是精油，是植物荷尔蒙，他可以快速渗你的皮肤，可以疏通经络、活血化瘀，从根本上改善你的症状。

30、我现在感觉很好，等严重了去医院就可以解决？

31、我只做面部，身体项目下次再说吧？

姐，其实你今天完全先感受一个疗程，又不会占用你很多时间，面部，身体结合着做，比平时多半小时而已，身体调好了，皮肤就会收到事半功倍的效果。月经不调，乳房、小腹小涨病，一般人都会有这样的问题属于正常的；按疾病的角度来说，确实是正常的，但从健康的角度来说，这是一种亚健康状态，需要即时调理、改善，不然就会影响到我们正常的生活和工作，还有情绪，时间长了就会产生疾病。

32、产品是不是会有依赖性，不做又不行？

姐，前期是针对你的亚健康问题进行调理，调理期间要按疗程，等调理好了，后期只需要隔一段时间做一下巩固、保健就可以了。因为机体每天都在运动，需要适当给予放松，加强营养，就像人隔一段时间要喝一次汤一样，其实健康的机体是对任何东西都不会产生依赖性的，像小孩子，生活在山区的人，无忧无虑，要说依赖，就是依赖大自然。

33、别人同样的产品项目(套盒)就比你们家便宜？

姐，品牌不一样，像汽车有国产的还有国外的，国外一定安全系数高，省油，使用时间长，一般还有好的东西才贵嘛，一分钱一分货，再说我们这个价格是全国统一价，真的不贵，关键是产品品质，用在自己身上的东西宁可用好一点，也不能贪便宜用太多次了，不但没好处，反倒对身体不好，还不如不做，九百多一疗程，做得有效果，比五、六百一疗程，做得没效果，您说是哪个好，再说您前期调理好了，后期只需要间接做保健就行了。

34、你们怎么总是有新东西推销，隔一段时间换一种？

服装店面转让合同篇二

（一）劳动合同期内，乙方户籍所在地址、现居住地址、联系方式等发生变化，应当及时告知甲方，以便于联系。

（二）本合同未尽事宜，均按国家有关规定执行，国家没有规定的，通过双方平等协商解决。甲方制定的劳动纪律应当符合法律、法规、政策的规定，履行民主程序，并向乙方公示。乙方遵照执行。

（三）本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日_____年___月___日

服装店面转让合同篇三

第六条甲、乙双方约定的`其他事项：

1、乙方应尊重甲方人员，服从甲方管理。

2、经乙方同意，甲方按每月从乙方工资中扣出___元，等合同期满由甲方退还乙方，如在乙方工作期间，有货款缺失，甲方可从此款项中扣出。

3、乙方提前解除劳动合同，应该提前一个月通知甲方，否则，给甲方造成的损失由乙方负责。

4、签订本合同书之前，乙方已与甲方就工资一事达成了一致。

第七条本劳动合同一式二份，甲乙双方各执一份，本劳动合同自甲乙双方签字盖章之日起生效。

第八条本合同未尽事宜，以双方签订的协议为准。

甲方（公章）：乙方（公章）：

法定代表人（签字）：法定代表人（签字）：

20_____年___月___日20_____年___月___日

服装店面转让合同篇四

市场调查报告有较为规范的格式，其目的是为了便于阅读和理解。一般说来，现有的市场调查报告包括标题、前言、主体、结尾四个部分。

(1)标题标题即报告的题目。有直接在标题中写明调查的单位、内容和调查范围的，有的标题直接揭示调查结论，还有的标题除正题之外，再加副题。

(2)前言前言部分用简明扼要的文字写出调查报告撰写的依据，报告的研究目的或是主旨，调查的范围、时间、地点及所采用的调查方法、方式。除此之外，有的调查报告为了使读者迅速、明确地了解调查报告的全貌，还在前言里极简要地列出一个报告的摘要。

(3)主体主体部分是报告的正文，主要包括三部分内容。一是情况部分，这是对调查结果的描述与解释说明。可以用文字、图表、数字加以说明。对情况的介绍要详尽而准确，为结论和对策提供依据。该部分是报告中篇幅最长和最重要的部分。二是结论或预测部分，该部分通过对资料的分析研究，得出

针对调查目的的结论，或者预测市场未来的发展、变化趋势。三是建议和决策部分，经过调查资料的分析研究，发现市场的问题，预测市场未来的变化趋势后，应该为准备采取的市场对策提出建议或看法。

(4) 结尾这是全文的结束部分，一般写有前言的市场调查报告，要有结尾，与前言互相照应，重申观点或是加深认识。

2. 消费者调查表 店长在经营过程中，经常需要对消费者进行调查，关注消费者的购买行为和购买心理。以下是消费者调查表，供参考。

服装销售员招聘之服装员工招聘合同范本 4. 服装销售员招聘合同范本

在日常经营中，店长要协助店主聘任店员。为了使店员更好地开展工作，最好与店员签订合同，保证服装店和店员双方的利益。以下是一份员工聘用合同范本，供参考。

服装店员的招聘之服装销售员招聘 服装销售员招聘，是指服装店采取一些科学的方法寻找、吸引具备资格的个人到店前来任职，并从中选出适宜人员予以聘任的过程。店员招聘是“获取”人力资源的具体体现，店员招聘工作是否成功，决定着一个服装店是否能吸引并拥有众多优秀和合格的人才，是人力资源管理的关键。有效地招聘可以减少不必要的人员流动，可以节约一定的培训费与开发费等。店员招聘工作必须遵循公平原则、竞争原则、平等原则、全面原则、择优原则等。

服装销售员招聘与其他的人力资源管理活动密切相连，例如，人力资源规划规定了招聘的数量和类型，工作分析决定了对应聘人员的具体要求，薪酬和福利管理与工作条件等内容在一定程度上决定了招聘工作的难易程度。

服装店面转让合同篇五

美容店长 武汉巢之安电子商务有限公司 武汉巢之安电子商务有限公司, 巢之安, 巢之安电子商务公司, 巢之安 工作内容:

- 1、制定工作计划, 分工明确, 达成店内每月的业绩目标;
- 2、分析顾客的意见, 执行服务门标及标准, 制定改善服务的方法, 达成服务承诺;
- 3、定期了解客源拓展情况和市场竞争动态, 并分析形势, 制定对策;
- 4、公正、合理、有效的执行奖罚制度, 协调店内人员之间的关系;
- 5、督导日常工作, 保证店院各环节的正常营运和高质量的服务

岗位要求:

- 1、普通话标准, 形象气质佳;
- 2、具备团队合作精神;
- 3、爱岗敬业, 工作认真, 具有较强的沟通能力和亲和力;
- 4、有美容行业管理工作经验;大型连锁企业管理工作经历, 工作满6年以上者优先