

2023年门窗发朋友圈经典 门窗品质总结及感悟(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

门窗发朋友圈经典篇一

发包方(全称)：简称甲方)

承包方(全称)： (简称乙方)

依照《^v^建筑法》《^v^劳动法》建筑安装工程《合同法》等相关管理规定及条例，为了明确经济关系和职责，分工作，互相配合，互相促进，共同多快好省地完成施工任务，结合本工程的实际情况，本着互利互惠、自愿诚实信用的原则，经甲乙双方协商约定一致，签订如下合同条款共同遵守。

一、工程基本概况：

- 1、工程名称：重庆富臻泰竹木制品有限公司：厂房、综合楼：
- 2、工程地址：重庆江津先锋镇(杨家店)工业园区内。
- 3、厂房、综合楼总建筑面积：约11000平方米。
- 4、建筑层数：厂房钢为钢结构一层，办公楼三层，住宿楼四层，餐厅、厨房一层，建筑总高度米。

二、工程承包范围、内容及方式：

厂房、综合楼窗制作安装工程(不含内外装饰和水、电安装)
本工程整体单项实行双包工程，包工包料。

三、工程计价方式：

厂房、综合楼按窗洞口面积计价元/平方米。

四、工期要求：

1. 签订合同之日起至工程完工20天，具体以实际进场时间计算。乙方不得以任何附加条件故意拖延工期，更不能无理取闹刁难甲方，若乙方无技术力量无人员组织能力，甲方有权终止合同，乙方自行退场，并按合同价款的50%赔偿给甲方的违约损失。

2. 除人力不可抗拒的自然因素(如停电、下雨、机械故障、停工待料、)等，按实际天数工期顺延。

五、材料、设备供应

1、甲方提供

材料：所有原材料成品、半成品全部由乙方购买。但是：原材料按甲方的指定要求，必须用海螺60型材，玻璃厚度及颜色花纹另议。

2、设备：甲方提供所用机具的用电，其它一切大、中型设备及小型手工用具全由乙方自带。

六、技术资料供应：

甲方负责提供窗洞口尺寸及数量，但是：乙方进场对实体另进行复查校对，确保无误。

七、临时设施提供方式：

所有职工的生活用品，食宿自理。

八、工程款支付方式：

成形安装完成经甲方验收合格后按计价金额的50%支付给乙方，全部安装完成后30天内付清一切工程价款。

九、工程质量：

所有窗框、窗扇保证无错角，及配套小件齐全，接头平整，缝隙均匀。安全、文明施工措施及管理制度。乙方进场后必须服从现场管理员的统一指挥和安排，加强职工教育，做好一切安全防护工作，高空作业必须系好安全带，严禁酒后上班作业，违者罚款100~200元/次。主动找管理人员协商工程的有关事宜，积极配合其他班组的工作。同心合力确保安全和工程质量。

十、违约与赔偿：

1、甲方责任：

甲方严格按照双方约定的合同条款执行，如有违约将按《^v^建筑合同法》的相关条例规定，对乙方实行经济赔偿。

2、乙方责任：

乙方必须遵守双方约定的合同条款，保质保量完成工程任务，如有违约按《^v^建筑劳务合同法》的相关条例规定，对甲方实行经济赔偿。

其它：乙方严格按照业主及管理的要求，在保证质量的完成工作任务，决不允许任何人以任何形式在工地上拉帮结派，打架斗殴，违者罚款200~500元/次，情节严重者送当地公安机关追究当事人的法律责任。

十一、合同份数：

本合同正本一式贰份，甲、乙双方各执壹份，副本含复印件贰份，甲、乙双方各执壹份。

本合同经甲、乙双方盖章或签字之日起生效，未尽事项由双方协商另立附件，附件与合同正件有同等的法律效力，至承包范围内的工程完工，付清一切价款后自然失效，任何一方不得返悔。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

门窗发朋友圈经典篇二

知名品牌汇聚 打造规模最大展会

从招商启动到现在，短短2个月时间已经吸引近数百家家装企业报名，展位签订已超过2/3。报名企业中，老客户占据过半，其中有不少老客户从以前的1、2个展位扩变为4、6个展位，甚至达9个展位的也不少。这一切充分说明贵州家装建材展的良好效应正被越来越多的客户所认可。

记者从组委会获悉，本届展会阵容非常强大，档次也将全面提升，参展产品系列将会更加广。无论是从产品类别、产品款式，还是从产品风格等形式上，都会有一个极大幅度的提升。

届时,除慕思寝具、索菲亚衣柜、海尔家电、恒洁卫寓华帝厨电、德贝橱柜、诺贝尔瓷砖、中宇卫寓维意衣柜、万家乐厨电、mpe智能睡床、华艺卫寓金富丽家具、森恒家具、丽森木门、九牧王卫寓穗宝床垫、汇美陶陶瓷、巨源纱窗、德威自发热地板等展会老伙伴集体亮相外，志邦橱柜、尚品宅配定制家居、德福诺橱柜、美加华卫寓.史密斯热水器、厨壹堂橱柜、美尔凯特吊顶、丹麦风情衣柜、唐人居家具、暖怡乐自

发热地板、美廷识木家具、丝丽比狄床垫、西西米亚儿童家具、德意电器、康建运动陶瓷等展会新面孔也将震撼来袭。

媒体战略联盟 多种手段推展会

届时，相信通过如此庞大的媒体战略联盟宣传，加上微博、微信等新媒体的社区互动360°无死角打造展会，本届贵州家装建材展一定会成为筑城家喻户晓的大盛事。

客服团队扩建 全力邀约观众

目前，贵州家装建材展客服团队成功完成了扩建，并且已经着力年后的专业观众邀约。一方面，收集了一年已经交房的楼盘资料，并已经联系到了相关负责人且正在落实第三届贵州家装建材展会现场进行组团参观。另一方面，分别在贵阳市家装建材集散地与贵阳棚户改造区进行展会信息的植入宣传，对有装修意向需求的市民，详细介绍展会规模、参展商户、展会活动等。

同时，客服部已经奔赴遵义、六盘水、毕节、凯里、都匀、安顺、铜仁等市及地区，完成对当地各大家居卖场与相关家装建材集散地的积极邀约。届时，省内部分县市设计院、工程公司、装饰公司、建材经销代理商等近15个代表团将至现场参观，让展会最新型的行业产品及最前卫的创意元素得到最佳的展示效果。

同期举行 2013贵阳婚博会

考虑到新春也是新人们喜结良缘的大好时机，2013谐音“爱你一生”也更是加大了这种结婚风潮的契机，而新人们也不仅仅着力婚房的装修，所以第三届贵州家装建材展将同期举行2013贵阳婚博会，不仅为装修新房的业主们提供家装类的产品，也为他们提供婚庆类的一站式服务。

此届婚博会将齐聚20多个行业，100多家商家，上万对新人，总展出面积达上万平方米，共设婚纱摄影、婚庆策划、珠宝首饰、婚宴酒店、婚礼用品五大主展区。据组委会相关负责人介绍，本届展会将充分借鉴全国各地同类展会的成熟经验，竭力为广大消费者提供全方位的最新婚礼、婚庆资讯和消费指南，致力于打造更完美、更权威、更给力的婚庆博览会，打造西南时尚婚庆风向标。

笔者了解到，2013贵阳婚博会以整合之势，打破了以往贵阳婚庆产业链上散乱和垄断的格局，形成了展销一体的新局面，同时各行业中最具影响力的强势品牌企业配以假面舞会、名俗婚礼展、创意婚纱秀等活动，也会给广大新人带来更多的采购乐趣与更方便的一站式选择。

门窗发朋友圈经典篇三

1. 让门窗呵护生活，让时尚尊贵人生。
2. 澳普利发，守护你温馨的家。
3. 好门好窗，澳普利发。
4. 澳普利发——专注门窗，只为品质生活！
5. 澳普利发，用爱铸家！
6. 匠心智造，品位生活。
7. 澳普利发，为爱铸家！
8. 极致生活，尊享品位。
9. 澳普利发，伴你开启美好人生。

10. 澳普利发，用心开启未来。
11. 澳普利发，开启美好生活。
12. 爱的承诺，家的选择。
13. 门窗·艺术·家——澳普利发。
14. 澳普利发—懂家更懂品位！
15. 守护家的温暖，澳普利发。

门窗发朋友圈经典篇四

作为一名水电工，在物业公司领导对我工作和生活上的关心、爱护下，使我对工作的服务态度、思想水平等都有了提高。过去的一年，在工作中有得有失。现将这一年的个人工作总结向领导做如下汇报。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项厂规制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚，谨慎，律己”的工作态度，在领导的关心培养和同事们的帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，认真完成任务，履行好岗位的职责。

1、贯彻执行公司管理工作的规定

提高水电业务水平，认真做好对修理工具的使用和维护，定时巡查小区水电附属设施是否完好，发现问题立即向队长报告。确保电路、水路设施的完好，保障小区的水电畅通。

2、严以律己，宽以待人，遵守公司的各项规章制度

本人严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。在工作中，尊敬领导、团结同事。平时，勤俭节

约、任劳任怨、对人真诚、人际关系和谐融洽，毫不松懈地培养自己的综合素质和习水电方面的有关政策、法规和处罚尺度，掌握正确的施工方法，及时对存在安全隐患水电设施进行更换改造。

- 1、热爱本职工作，日常工作中不断熟悉更新业务，能够做到事事认真负责。
- 2、做好水电线路的维修保养，做到定期检查，及时维修，保障供电供水设备的正常运行，认真完成必要的改进任务，使线路设备保持良好的状态，合理使用水电材料，爱护工具。
- 3、在工作中能做到认真工作，不擅离工作岗位，爱岗不脱岗，不乱作为。
- 4、注意安全按有关操作程序工作。
- 5、完成领导安排的其他工作事宜。

回顾一年来的工作，虽然取得了较好的成绩，但也有不足的地方，但是我一定不辜负领导对我的信任，面对新的一年工作，从新做起，一如既往扎扎实实工作，力争做一名优秀的工人。

门窗发朋友圈经典篇五

__年转眼间已经过去了，新的一年已经开始。作为百货大楼的一名艾酷专柜营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下。

我来百货大楼工作已有几个月了，工作中学会了很多东西，更学会了用自己的头脑来开扩自己语言的不足。还有就是懂得了，作为一名营业员，要想提高自己的销售能力，就得比别人多努力。以下就是我在工作中学到的。

在销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握销售技巧很重要。首先要注意推荐购买技巧。营业员除了将（艾酷：鞋的牌子）产品展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐该种产品，以引起顾客的购买兴趣。

作为营业员，不能只是随意推荐产品，推荐时更要有信心。因为只有自己本身有信心，才能让顾客对他所需要的产品有信任感。也让我懂得了，不是光推荐那么简单。还要学会配合商品的特征，每类产品有不同的特征，价格也不同。如功能，设计，品质等方面的特征。向顾客推荐时更要着重强调它的不同特征。推荐的同时，还要注意观察对方对产品的反映，以便适时促成销售。

不同的顾客购买的心理也不同。同样的价格比质量，同样的质量比价格。要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售过程中非常重要的一个环节。

时刻要保持着营业员该有的素质。要以顾客为中心，因为只有顾客满意了，东西才能卖的出去，素质及态度也决定了你会不会拉到回头客的重要因素。谁都想买的开心，用的放心。你得让顾客高兴，愿意买你的产品才行。

以上便是我在工作中的小小心得。在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结工作中的不足，力求将艾酷专柜营业员工作做到。

作为百货大楼艾酷专柜的一名员工，我深切感到百货大楼的蓬勃的态势。百货大楼人的拼搏向上的精神。

最后，祝愿百货大楼在新的一年里更上一层楼，更加兴旺。