

食品服务方案(大全5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

食品服务方案篇一

我公司做出如下售后服务计划及承诺：

一

- 2、我公司按照合同要求测试所有硬件、软件；
- 3、我公司提供详细的技术培训；
- 4、我公司负责合同中所有设备的现场安装调试、现场验收测试。
- 5、货物到达后，由本公司和用户人员监督下，由用户人员清点货物，并检查货物的外观。
- 6、所有设备完成安装调试后，双方即可进行验收测试。

设备正常运行验收后，我公司指派专业工程师负责在现场为贵单位提供不受人员限制的维修和使用操作培训，每年公司组织培训两次。培训内容包括：设备正确操作使用知识；识别初级故障及必要的恢复方法；常见故障排除方法。

我们以客户第一、服务第一的宗旨、进行系统的售后服务工作，除按照厂家的售后服务承诺外，我公司承诺所有的设备提供一年质保、终身保修，凡设备出现故障接到贵单位的报

修电话后4小时内到达现场，24小时解决问题。

定期回访：公司人员对用户进行定期回访，对设备的隐含故障源进行检测及排除，并会请用户相关负责人填写巡查反馈信息单。

1、随产品提供一套完整的技术资料：包括说明书、维修保养手册等。

2、我们在质量保证期内安装的任何零配件，都是原设备厂家生产的或是经过其认可的。

3、质保期（免费维修期）自设备完成并验收签字次日开始计算，质保期为一年。

4、在质保期内由我公司与厂家质保，不会以任何理由推诿或暗示贵方自行联系。

5、我公司提供365天24小时可靠的服务热线电话及技术人员联系方式。

解决问题，如不能及时解决问题我公司会提供备机，直到原设备修复。

7、所有设备全部都安装到位。

我公司一贯非常重视为客户提供优质的售后服务，以支持我们客户的成功，本公司技术人员素质高，其服务质量、效率、态度各方面都得到国内客户的好评。为了确保我公司所提供设备的优质运行，本公司愿为用户提供高质量的维护服务。

我们将提供硬件、本地网络、远程网络、系统平台、开发环境等的综合优化选择、提供系统规划或二次开发支持。我们拥有多年提供各种计算机系统全面解决方案的丰富经验，是其

为客户量体裁衣, 提供客户最优化选择的基础。我们可以从客户的实际业务和条件出发, 结合将来信息业的发展趋势, 在系统建设初期与用户一起确立系统目标, 确定系统建设规划, 并根据客户的需要为客户提供系统的可行性分析报告、合理的业务规范、项目建议书、系统建议方案及实施方案, 使客户通过规范的业务流程和最优化的解决方案提高企业的管理能力, 从而提高企业的竞争力, 最终获得提高企业效率的效果。

我们公司可帮助客户: 选择最适合的硬件; 确定符合需求的网络系统方案, 包括本地网络和远程网络; 确定系统平台的选用; 确定开发环境; 提供方案选择。

我们公司提供硬件、系统软件的安装、调试, 应用软件的开发。由于具有丰富经验的技术支持和开发队伍, 帮助客户根据各自需求和条件提供软硬件及外设的安装和调试, 设计、建立网络系统, 开发应用系统软件; 也可以帮助客户规划和管理网络, 将已有的应用移植到开放系统和其他平台, 并提供对上述系统维护的建议, 从而使客户真正满足需要。

我们对客户应用开发的全过程均可提供规范的帮助, 从客户需求分析, 概要设计, 详细设计, 编码实现到测试, 最终实现及维护等都有一套规范而实用的方法。

我们为客户规划和配置的网络系统, 从评估客户通信要求, 考察放置各种设施的建筑物和建筑群的实际情况, 设计适合的方案, 确定所需通信介质, 安装、督导、测试整个系统, 提交详细的文档资料, 到网络系统方案设计, 设备选型, 网络安装, 调试优化, 系统维护, 后期扩展等, 为客户提供全面而专业的实施支持。

1. 售后服务

目前, 我们公司所提供的售后服务有:

免费电话技术咨询

现场维护服务

当客户报告的故障通过技术电话支持不能被解决时，本公司将按照合同规定的响应时间派遣工程师赴客户现场排除故障，进行维修。包括故障设备的取回和送还。

互连远程维护

根据情况与客户联机，进行远程软件维护，快捷、方便、及时解决客户的软件问题。

合约定期维护

通过签订维护合约，我们公司工程师将依靠专业化的技术手段，为客户进行计算机系统的定期维护，及时发现并解决潜在的问题。每季度一次的现场服务，包括软硬件系统的检查、调试和设备的清洁，了解网络系统的运作情况，对潜在的问题给出合理化的解决方案；一旦故障发生，将提供最高优先级的现场维护，准确地排除故障，恢复系统的正常运行。当用户设备出现故障在规定的时间内不能修复，我们将提供同等功能的设备供用户使用，直至故障修复为止。

保修期服务

用户从我们公司购买设备，配置网络，均享受保修期服务。在此期间，我们将为您提供免费电话咨询服务，排除硬件故障，恢复硬件系统的正常运行。在保修期结束后，建议用户签订计算机系统整体维护合约。

用户培训

新的系统必然需要掌握新技术的人员，我们公司愿意根据您

的需要，提供适当的培训内容。培训包括技术培训和培训。通过技术培训帮助您建立一支灵活、强大的信息技术队伍，加强您员工的技术能力；通过管理培训，帮助您对公司内部的各种文档、光盘、资料等资源进行有效地管理和充分利用。

及时提供产品和技术的更新信息。

我们将定期向客户通过e_mail传递或邮寄相关产品、相关技术的新动态，并经常性举办讲座和展示会，帮助客户及时掌握信息产业的趋势和发展方向。

总之，我们的目标就是为您提供综合性的、专门的服务与支持，让您能够利用计算机稳定、可靠、方便地工作。用户的利益即是我们的利益，最终用户在我们公司所享受到的将是全方位的支持。无论是现在还是将来，我们公司都会让您得到最满意的服务。系统维护及售后服务。

2. 售后服务组织结构

现场技术小组：属于一线工程实施或者技术支持人员，是我公司派驻用户管理现场的技术小组。技术小组按照《标准化服务流程》和《系统网络管理规范》中的工作要求，进行项目实施和管理，以及受用户委托管理相关网络、主机和应用系统。技术小组成员都接受过严格的专业训练，能够立即处理用户现场绝大部分问题。如果遇到尚不清楚、无法解决的技术问题，小组在最短时间内将其转交给专业服务中心处理。

专业服务中心：是公司的it管理技术核心部门，集中了公司大部分的技术精英。专业服务中心成员不但通过了初级和高级培训及认证，精通一到二个典型的大型应用，而且在管理项目管理和客户支持方面具有丰富的经验。专业服务中心接受现场技术小组转来的有关问题，并进行研究，给出解决方案建议，交现场技术小组落实解决，并记录入公司的咨询服务

数据库中。在有些涉及到开发方面的问题，会转到公司的研究发展部门予以解决；某些问题可能需要协调厂商共同解决。

应用研究发展部：集中了最优秀的软件开发工程师，他们专精于软件产品的设计和开发，可以为客户定制某些特殊的管理应用。在需要时，也能帮助客户找出问题并提供解答。

厂商技术支持中心：某些问题可能需要协调厂商方面予以解决。公司负责问题的全程跟踪，从而能够加快问题解决的速度，保证服务质量。

食品服务方案篇二

5宣传我公司的产品及配件

5决不允许服务人员向用户索要财务或变相提出无理要求

6服务人员对产品发生的故障，要判断准确，及时修复，不允许同一问题重复修理的情况

8对于外调产品，或配套件的质量问题，原则上由售后服务总部协调采购部由外协厂家解决

9重大质量问题，反馈公司有关部门予以解决

10建立售后服务来电来函的登记，做好售后服务派遣记录，以及费用等各项报表

食品服务方案篇三

一、严格遵守《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国产品质量法》等相关规定。

二、坚决不提供不符合国家食品安全标准要求的各类食用肉

类、蔬菜及配料用品，不在食品中掺杂、掺假、以次充好、以不合格品冒充合格品。

三、按照业主《采购清单》上要求的肉类、蔬菜及指定物品运送到等物质数量按时送到业主指定的地点，严格按照使用单位所需的数量提供，未经使用单位同意，不得增加或减少。

四、每天在正常情况下送新鲜肉类、蔬菜两次；随叫随到，随时提供采购，并送达指定地点；我司必须将业主需要的新鲜肉类、蔬菜按计划按时间送达。

五、按照业主要求随时通知我司购买各种配餐等商品的需要，我司必及时按业主要求将商品送到。我司保证新鲜的食用肉类做到：猪肉牛肉有卫生防疫检测印章，无注水；肉新鲜、无异味、无腐烂、无防腐剂保鲜，品质合格无毒无害；家禽类新鲜、无病、无注水。蔬菜类做到：新鲜菜光滑、清脆鲜嫩，无变质腐烂、无黄叶、不带泥沙、无杂草、检验无农药残留，净菜达到??%以上。

六、业主可对我司的供应肉类、蔬菜不定期抽样送卫生防疫部门检疫。如肉类、蔬菜有卫生、质量问题，检验费由我司承担，并承担相应的违约责任。

七、我司保证配料用品保证卫生安全合格，坚决不提供包装袋破损、生产日期标识模糊不清、假冒伪劣或不符法定要求的配料用品。我司提供的指定商品保质期到达业主地点时有??个月以上。

八、加强对配送人员的健康管理，配送人员保持良好的个人卫生，穿戴清洁的工作衣帽，不留长指甲，不涂指甲油，不佩带饰物，保持手部清洁，并持有健康证件。

九、定期或不定期对运送食品运输车辆的进行清洗消毒管理，保持车辆清洁、无异味、防止污染。

我司本着“保障食品安全，享受幸福生活”的原则，以优良品质与信誉求发展，以客户为中心，保证做诚实守信的经营户。

承诺人：

日期□xx年xx月xx日

食品服务方案篇四

1、服务作为公司生存和发展的生命线，坚持为每一位客户提供高品质，高效率的售后服务。客户是企业经营发展的重要对象，提高对客户的服务质量成为企业生存壮大的关键。

2、质量第一，客户至上。将优质的产品提供给客户，本身就是最佳服务，把客户放在第一位，充分关注我们的客户是公司经营的出发点。

3、做售后服务工作，是为了最大限度地保护客户的权益，及时收集产品在出厂后的质量问题，把客户权益和企业利益统一起来，努力提升售后服务质量，公司对产品质量负责。

1、对售出产品，向客户公开承诺：质量第一，顾客至上。

2、对售出产品，均要建立售后服务档案，长期跟踪服务。

3、听取客户意见和建议，不断改进工作方法，努力让客户满意。

4、对售出产品，保质保量，对售出确有质量问题的产品，尽最大努力满足客户诉求。

2、服务及时，快捷，准确。

3、对售前，售中，售后中的客户，要热情，礼貌，态度和蔼。

4、公司市场营销部负责如下服务工作：

(1) 负责售前、售中、售后宣传和售后服务工作；

(2) 负责兑现公司对客户服务承诺；

(3) 负责及时把客户的各种信息反馈给公司；

(4) 负责建立售后服务网络，及其收集客户反馈的信息；

(5) 负责利用机算机和互联网，建立并保管好服务档案；

(7) 负责投诉受理、退货、换货，接到来函时，详细记录客户名称，具体地址、联系方式、商品等级、购买日期等有关信息，查清存在的问题，以上内容登记清楚后，根据权限范围报总经理办公会或总经理批准后落实实施。

(8) 负责开展重点客户关怀计划，了解客户需求，实施客户关怀计划。

1、公司通过热线服务电话、信件或其它方式，接受客户和消费者的服务咨询、意见反馈和投拆等。接待过程要热情礼貌，不许怠慢任何一个客户，公司对每次来电、来信、来访须给予迅速、满意回复，对有价值的意见和建议要综合整理，送交公司参考采用。

2、按照“顾客第一”的观念，经常开展各种形式的客户意见调查活动，与顾客交流联络，调查结果作为售后服务和生产改进工作的重要依据，不断改进服务措施，提高服务质量。

3、对产品涉及到有关质量问题引起用户投拆的由公司技术质量部参与解决，对质量有争议的产品由合同约定的检验机构检定并最终认定。

一、严格遵守国家有关法律法规，合法经营。

二、履行食品进货查验制度。对供货企业和生产企业的企业资质证明证件和食品质量证明进行检查登记。将索取的各种资信证明、商品质量证明的原件或复印件存档备查，并在经营中亮明食品的产地或进货渠道。

三、建立进销台账制度。进货台账记载生产厂家或供货单位、购进数量以及产品生产日期，销货台账注明产品销售数量及食品销售去向等情况。

四、不销售国家明令禁止的商品和物品：

(一)假冒伪劣商品，国家规定淘汰的商品，过期、失效、变质商品；

(二)法律、法规禁止销售的动植物及其制成品；

(三)有毒、有害、腐烂变质的食品，病死、毒死或者死因不明的禽、畜、兽、水产及其制品。

(四)低价商品冒充高价商品。

五、实行不合格食品自查退市制度。发现不合格食品自查退市，对已销售的有安全隐患的食品，主动召回，彻底消除消费安全隐患。

六、超市经营人员持有效健康证上岗，持证率为100%。

七、提供优质的售后服务，对于顾客投诉，实行先行承诺制。如违反上述条款，一切行政、经济及法律均由本公司承担。

食品服务方案篇五

起运点：米业仓库

目的地：大重庆区域

运输对象：

xx生产的大米。

运输量：

各包装规格的产成品，预计年运输量15000吨-20000吨左右。

要求：由于运输对象为外部客户，对于运输的时效性要求相当高，针对次日的运输量与运输客户需求作合理车辆安排。

- 1、由于配送客户性质，全部采用陆路汽车运输。
- 2、因产品性质为：批量小、位置分散、位置特殊对车辆限制，固主要采用小型车运输。
- 3、车辆组合方式：自有车辆结合外部储运车。
- 4、用车原则：先满足自有车辆再调外部车辆。
- 5、针对部分集中收货的客户采用大型车运输。

1、区域划分：

主城区：沙坪坝区、大渡口区、九龙坡区、南岸区、渝中区、江北区

近郊区：巴南区、北碚区、渝北区

外围区域：江津、璧山、永川、万州、合川等

2、业务比重：

3、里程设定：主城区0-40公里

外围区域按照点对点计算里程。

1、配送准备

基础资料：车辆信息，运输节点，客户资料，包装、驾驶员、运量。

安检、线路安排：车辆安检，运力匹配，路线划分，

监控：在途跟踪，车辆返回。

2、配送流程

(2) 调度接到指令后，根据配送任务，整理线路、数量等信息安排车辆实施

运输任务，在自有车辆无法满足任务的情况下，积极联系外部车辆，达成运输任务；

(3) 司机接到调度安排指令后及时到仓库装车，装车过程中，根据运输线路与客户距离合理安排装车顺序，依据先卸货产品后装，后卸货产品先装车的原则，同时兼顾客户收货时间节点，避免等待卸货时间过长影响其他客户的销售，对于不同收货客户产品标识区分，卸车后，送货单签收需认真核对型号、数量等，以避免产生不必要的损失，返回后及时上交回单。

根据米业全年销售目标达成15000吨的配送量。车辆购置费用：257610元。（见附表4）

购置2台厢式车，一台面包车。全年配送量为15000吨，每天配送量为 $15000/360=42$ 吨。厢式车载重量6吨/次，面包车载重量3吨/次，每天运输量为 $(2台 \times 6吨/次 + 3吨/次) \times 3次/$

天=45吨。

固定配送费用：元/吨。（见附表4）

【配送固定费用166774元（2台厢式车、1台面包车）/15000吨=8元/吨。】油耗成本：20元/吨。

卸货费用：20元/吨

【根据市场浮动平均价计算】

工资成本：元/吨（见附表1）

配送成本合计元/吨。（不包含不可预见费用）

根据米业退货运输指令要求，由于退货量的不恒定、单批次量小，退货运输按照元/车次计算的标准；单次退货运输金额按照整车运输费的80%计算运费，零担运输费用按照整车运费的80%计算。

运输作为后勤服务性质，米业配送以面对客户的态度竭力完成配送任务；为米业销售做坚实的后盾。整个成本核算前提是米业业务量的达成为基础。篇2：配送实施方案、应急预案等（定）酒都地区米粮油配送方案酒都农业投资有限公司为认真做好酒都地区中小学校米粮油配送业务，朋友农业公司重新设计了组织架构，拟定了工作流程，将采购、检验、配送、客服等各项业务全部细化，力争做到教育系统、学校、学生“三满意”。