

# 商业合作协议(通用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文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优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 商业合作协议篇一

ftn是以高品质水处理产品的研发、生产、及服务,代理国内外一些知名水处理设备 和高端水处理药剂,以为客户定制最佳水处理方案为目标并注重对新产品进行成果转换的高新技术企业。 公司座落于上海这个国内经济中心, 依托其雄厚的技术力量和人才优势, 主要从事纯水处理、工业循环水处理、各类工业污水处理等。专注为石油化工, 电力, 核电, 船舶, 冶金等行业提供工业用水整体解决方案。我们立足上海, 聚焦长三角, 面向全国。

ftn是一家新组建成立的公司, 公司在技术服务, 产品开发, 方案设计等方面处于起步阶段, 还有很多需要学习提高的地方, 尤其是向那些国际国内在行业中有很高知名度的企业学习交流 (如: 美国通用, 美国可滤康, 美国怡口, 德国水丽, 德国西门子, 原水股份, 大众公用, 安徽水利, 创业环保, 中电环保等), 公司与韩国知名水处理公司进行技术合作, 引进先进水处理技术和设备, 进行技术成果转换。如今国内水处理市场正面临着大好发展机遇[20xx年预计国内市场总收入可达到500亿元以上, 由于市场需求增长加之企业对环境保护要求的加强, 在3年内可增至1000亿元, 5年可增至3000亿元)。在这个大发展的背景下, 我们公司目标在行业中站稳脚跟, 占据一定市场份额, 在5年内成为一家集产品研发生产, 项目配套, 客户服务等为一体的专业水处理上市公司, 成为行业中的佼佼者。

## 第三章 公司的相关产品，方案组合及应用范围

### ftn纯水处理主要采用反渗透膜处理技术

海水淡化工程开始的。其中反渗透[ro]水处理设备系统是用于纯净水过滤生产的专用系统，在水过滤时利用反渗透膜的选择性透过原理，通过设备的高压泵对经过反渗透膜的原水施加一定压力，在压力作用下原水中的水分子可以透过膜而渗析出来，而其他无机盐、微生物与有机物等却由于反渗透膜对这些物质的截留特性而不能透过膜，从而可以获得纯净的去离子水。反渗透法能够去除可溶性的金属盐、有机物、细菌、胶体粒子等，所以得到的是无菌的高纯度水。反渗透系统目前除了大规模的应用于海水、苦碱水的淡化和纯水、超纯水生产外，还应用于食品工业、医药工业、生物工程、石油、化学工业、环保工程等领域。

目前我国使用的新型多功能反渗透阻垢主要从国外进口[ftn一方面代理国外的原装产品(陶氏ro膜),同时积极和国内生产反渗透阻垢剂企业合作。并依托各大高校和科研机构的技术优势,进行我们自身的反渗透系统研究,以发展新型多功能反渗透阻垢剂来支持我国反渗透系统的发展,同时具有很高社会效益和经济效益。

### 二 ftn的污水处理项目

#### (一)、生活类污水

1. 生活污水处理
2. 医院、饭店等特殊民用场合污水处理
3. 垃圾渗滤液处理

#### (二)、工业类污水处理

1. 化工废水处理
2. 冶金废水处理
3. 造纸工业废水处理
4. 印染工业废水处理
5. 染料生产废水处理
6. 酸碱废水处理
7. 含酚废水处理
8. 含汞废水治理
9. 含油废水处理
10. 重金属废水处理
11. 含氰废水处理

## 商业合作协议篇二

### (二) 目标群体分析

1. 在校学生是一个很大的消费群体，追求时尚，花钱大方。
2. 对于在工厂工作的人来说，女生也喜欢一些生活需要的装饰品或者东西。
3. 情侣，他们需要特别的礼物，有的需要现实，有的需要惊喜。

### (三) 竞争对手分析

目前开发区没有精品。它为我们提供了经营精品店的绝佳市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善许多商业缺陷，发展自己的特色，那么我们很有可能成功。

## 商业合作协议篇三

在行业分析中，要正确评价所选行业的基本特征、竞争现状和未来发展趋势。

关于行业分析的典型问题：

- (1) 行业发展水平如何？目前的发展趋势如何？
- (2) 创新和技术进步在这个行业中起什么作用？
- (3) 行业总销量是多少？总收入是多少？发展趋势如何？
- (4) 价格走势如何？
- (5) 经济发展对这个行业有什么影响？政府如何影响行业？
- (6) 什么因素决定其发展？
- (7) 竞争的本质是什么？你会采取什么样的策略？
- (8) 进入行业有哪些障碍？你会如何克服？这个行业的典型回报率是多少？

## 商业合作协议篇四

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是可有可无的东西。所以，如果位置不好，没人会“不远”跑去喝你一杯奶

茶，繁华地区是最好的选择。这个不用考虑，但是繁华地区的高成本就要考虑了。所以要根据自己的投资能力和竞争能力去找场地，看现在的店铺情况，估计未来的发展。要评估店铺的消费水平，消费低的地方不要大量投资；同样，消费高的地方，投资也不应该低。还要考虑附近或者周围有没有同行，价格质量怎么样，你现在找的店如果没有竞争，以后会不会有竞争对手，等等。特别是对于我们这种做空资金的投资者，我们会根据数据“对面店铺的租金不应超过平均最低营业额的15%。确定商店地址。学校周边位置不错，学生多，消费多。另外还要补充一点，买奶茶的顾客绝大部分是女性，所以如果有很多女生，尤其是年轻的女生，那无疑是个不错的地方。

## 装修及设备采购

装修是根据投资额度、消费水平、产品搭配来设计装修的。装修风格要大致符合消费能力，舒适卫生，简洁大方。特别是要根据年轻人的想法，设计出有特色的，让年轻人喜欢的。特别注意吧台的流水设计。该程序应根据产品要求和设备进行设计。操作应平稳，并尽可能考虑产品推进和设备添加所需的空間。还包括水电布局和水电要求。

设备根据产品菜单购买。好的优质设备可以生产出更多的优质产品，可以提高速度和效率。店铺设备要和店铺水电配套，尤其是店铺比较小的步行街，需要考虑另找厨房协调设备。奶茶的生产一般使用以下设备：

### 1. 熔接机

有一个柜台，一般是在卖炊具、机械、密封设备的店铺里卖。每次打开封条，计数器都会记录号码，不管有没有接通电源。这是一种机械计数。购买封口机时要注意，尽量用杯子封口，将温度调至170度左右，按压一秒左右，取出看是否封口；用力挤压一下，看看密封是否牢固或薄弱，是否有

密封薄弱的地方，或者是否有漏气的小孔。注意看封膜是否切整齐，即上下模是否平整，齿和刀片是否锋利。

## 2. 密封薄膜

一般卖封口机的地方都会附上出售。购买时注意，密封膜不宜过厚，容易密封，插吸管时会很难破裂。用力过猛，要么把吸管弄断，要么奶茶掉在地上，要么不小心把杯子打碎了。材料方面，太厚一般不是好材料，会很脆，插上去会裂一个大洞。

## 3. 冰箱

一般我们买的是两室冰柜，一半冷藏一半冷冻。

## 4. 杯子

塑料制品、塑料袋等。在商店里出售，封口机也在商店里出售，通常是20xx个一盒，不只是出售。杯子的价格相差不大，但是质量相差很大。而且杯子很重要，一定要多跑几个，谨慎购买。买的时候首先要看材质的厚度。太软的话会捏奶茶。不用力，就握不住。最好在家拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下，看看够不够稠。最重要的一点是轮圈的牢固度。杯沿要够粗够结实，关键是要用统一的材料，这样在装奶茶的时候，就要用手握住杯沿，以免洒出来。杯子太薄、帽檐太软的杯子会极大地破坏顾客的心情，他们在怀疑杯子质量的同时也会怀疑奶茶的质量。

至于店里消费的杯子，你可以尽量多跑几家店。你要选择奇怪新奇的杯子和惊艳的作品。而且，你可以有多种风格。每个款式都不要买太多，以免让人产生好奇。

## 5. 稻草

塑料制品、塑料袋、杯子等。在商店里出售。一个大包里有5000个，每个大包里有100个小包。可以买几个小包，不过会贵一点。注意材料的厚度，不能太软。如果买太厚的密封膜，太软的吸管，你的客户会很难看。购物时，试着把吸管的尖端压在手指上。如果手感觉不到太多疼痛，吸管尖端弯曲，那就太软了。吸管的形状要有自己的特点，可以用在别人不用也不敢用的品种上。

## 6、搅拌机

西贝乐品牌更好。无论是材质还是运行时间，都比九阳等乱七八糟的品牌要好，价格也不贵。最好在大商场买这个，售后服务比较好。

## 7. 饮水机

为了节约成本，我们可以选择台式机。由于饮水机的主要部件是加热器，我们不需要购买任何名牌，只需要注意不锈钢内胆，不要一次装的水太少。冬天需要大量热水，可以再做一个装置解决。

## 8. 容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等。，都需要合适的容器，可以根据自己的喜好购买。然而，应该注意的是，这些容器必须有盖子。第一，卫生。第二，在热天和雨天，原料容易结块或融化。不用的时候最好及时盖上，比如保鲜盒，调料盒。

## 不及物动词人力资源规划

随着社会的发展，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业应该遵循科学的原则和方法来管理好这一资源。

根据每个人不同的优势和优势，我们安排了我们商店的工作人员如下：商店经理段天森，负责采购原材料，确保采购原材料的质量，控制库存，确保商店的正常运作，而不会积压过多的资金。武道，很有思想，很灵活，负责新奶茶的试制和研究，保证每周都有新产品推出。谢伟，谨慎，细心，负责财务工作，计算收入和控制支出。马援勤奋、熟练、大胆、细心，负责产品的运营管理，即奶茶的制作，保证运营速度，服务客户。

一年后，当店铺生意兴隆或店铺扩张时，会招聘一些有经验的人才。注意。我宁愿笨也不愿意太聪明，因为太聪明容易逆骨。为了避免以后太多财产纠纷，尽量避免招亲戚朋友。

## 商业合作协议篇五

我们会通过传单的方式让客户了解企业的知名度“茶的故事”我们会在商店门口张贴海报等，告知最近的新产品发布和最近的促销活动。店面的招牌使用显眼醒目的颜色和风格。后期积累一定资金后，还可以在报纸、广播、电视、网络上投放广告。另外，工作人员都穿着我们的工作服。

### 2. 促销计划

a.对于会员，25元/人，20元内一次性消费可免费办理，会员使用会员卡可享受10%的优惠，生日时还会收到本店的祝福和礼物。

b.使用杯子、吸管等奇怪新奇的工具，让人神清气爽。

c.用情侣杯和吸管。情侣来了，可以推荐情侣套餐，送情侣礼物。

d.在各种节日期间推出特别的节日产品和活动来吸引顾客。



e.一次性花费15元时送一份小礼物。有时候，我们可以送上我们特制的带有我们名字的t恤，这不仅让我们的客户高兴，也提高了我们的知名度。

### 3. 价格

每款新产品推出前两天会有特价，剩下的按市场平均价格卖，后期有自己的品牌会适当提价。

### 4. 小组管理

所有人员都做好自己的工作。重要事务，店长召集人员讨论决策。

### 5. 服务

店里的工作人员要做好服务工作，保持良好的心情，对顾客细心有礼，不要对顾客发脾气。

## 九. 金融需求与应用

### 1. 原则

把每一分钱都花在刀刃上，发挥每一分钱的值。

### 2. 最初投资

在此期间，资金主要用于设备采购、原材料采购、店面租赁、前期宣传等。估计需要3万人民币左右。

b.装修：包括招牌、门墙等1000元

c.商务设备：包括会员卡、小礼品、电话、空调、收银机等设备费用，共计1万元

d.开业费用：包括注册、开业营销、员工培训，共计15000元

e.每月运营管理费用：3920元左右(1)租赁费：2500元(2)水电费：120元(3)电话上网费：300元(4)购置费：含交通设备使用费，含1000元。

开店第一年，业主每月做现金流量表和损益表，第二年和第三年，每季度做一次。

### 3. 第二阶段投资

在这个阶段，我们的“茶语”必须有一定的知名度，在客户中有一定的口碑，在市场上占有很好的份额，有很好的前景。我们的商店将大大扩展，服务质量将进一步提高。资金来源主要是公司前期利润的积累和引进外资，比如银行信贷。

#### x.风险和风险管理

为了防止人为破坏和盗窃，茶店应尽量24小时不离人。每天晚上安排两个人从晚上7：30到早上7：30值班，早上7：30以后由其他负责人照顾到正常营业时间(上午10：00)。我们店以后会随着门店的扩大或者营业额的增加，投资保险。

#### xi□中长期规划

如果实际情况不如目前的计划方案理想，我店会及时调整营销策略，两年内亏本后处理好所有设备设施。一年后，如果按照预期的计划盈利，我们计划在未来一至两年内扩大业务领域，安装几个沙发，打造更舒适的娱乐形式，并在店内提供音乐。如果条件允许，我们可以加入吉他演奏和演唱模式，为客户提供更舒适的环境。三年后，如果茶店的营业额还算稳定，可以考虑在其他市场建连锁店。

## 商业合作协议篇六

为解决工业循环水系统结垢和腐蚀，导致工业设备使用寿命缩短和换热冷却效率降低，影响产品质量，能源消耗剧增的问题，工业冷却循环水系统必须进行正规的工业循环水处理。

工业循环水处理就是向水中加入化学药品—水处理药剂，水处理药剂中含有缓蚀剂，可起到控制腐蚀、保护设备的作用；含有阻垢剂，可防止结垢；含有杀生剂，能防止微生物、藻类生成。

在工业冷却循环水系统和冷媒水系统经常投加各种水处理药剂，如缓蚀阻垢剂、分散剂、杀菌剂，使水中的结垢性离子稳定在水中，其原理是通过螯合、络合和吸附分散作用，使钙镁离子稳定地通过螯合物络合溶于水中，并对氧化铁、二氧化硅等胶体有良好的分散作用。此方法是目前工业循环水处理、中央空调水处理使用最为普遍的一种方法，也是在工业水处理中应用面最广、技术最成熟的一种方法，实践证明是有效而又经济的方法。

工业循环冷却水处理能增大循环水的浓缩倍数，减少补水量，维护系统的安全平稳运行，经济效益也很显著。

工业循环水处理是一项非常成熟的技术，主要通过人工或自动加药的方式完成，由于工业循环水处理是一个动态的过程，必须在化学检测监控状态下进行，所以必须定期对水质进行分析，调整水处理药量及品种。

主要处理：石油化工、钢铁冶金系统、电力系统、制药等行业需要大量水处理的循环水处理和化学清洗。

主要产品包括：阻垢缓蚀剂、杀菌剂、自动控制加药设备、污水回用于循环水、离子交换树脂、(ro) 反渗透膜、化

学清洗、多元共聚物、杀贝剂等产品。

工业循环水处理后的效果：

本，（4）大量节省维修费用和停产损失。

#### 第四章 竞争性分析

##### a□国外水处理技术发展的特点

1. 政府与民营机构联手
2. 战略兼并联合
3. 公司集约化
4. 开拓国外市场
5. 技术、产品专业化
6. 产品环保化
7. 相关技术迅速发展

##### b□我国的水处理技术所面临的困境

1. 缺乏具有独立知识产权的产品
2. 生产规模小且分散，技术相对落后，质量不稳定，缺乏国际竞争力
3. 应用技术水平较低
4. 工程研究设计、生产、技术服务的配套方面未完全系统化，缺乏国际竞争的能力。

5. 缺乏大量的科研和软件开发的投入

1. 不予对手正面冲突，采用迂回战术。

2. 在有些我们欠缺方面采取利益共享，相互合作的形式。

3. 采取一流高端产品，专业配套服务，适当价格，人性化管理相结合的方式取胜对手。

## 商业合作协议篇七

手持5w可投资的项目有局限，就拿投资茶餐厅来说，承受的租金是，80平方米月租金10000元以下. 或者40平方米6000以下，最好选择靠闹市又近住宅小区的地方. 租金支付最好是一个月一付，或三个月一付！

小吃的最大特点，就是做一些一般人做不好，但利润相当高的食品. 如果不是加盟店，投资这5w起码做老板的是一个美食专家，能做出各种适合地方习惯的美食来，再规范化制作过程.

店里有：粤式制作螺蛳，用骨头煲，加入酸竹笋再炒，一碟制作成本为2元，售价为5元. 香芋蒸饺，选用桂林产的香芋，减少肉的含量，香味感觉丰厚. 制作成本为2元10个，售价5元10个。

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，三个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货. 收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理.

员工要统一服装，员工聘用要交200元押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资.

1. 为了节约成本，可以印名片式的小广告分发给附近的小区

或商店或市场中.除了装璜置物再留3000元做流动资金外,尽量用在广告上.

2. 开业前一个月派发8折优惠券.

开小餐厅,做的是特色,一般人不想做而做不好的食品,着重的是地方口味,食品品位高,毛利润率才高。

食品再好吃,推销手段也要独特.本店采用抽牌打折,是一种买一送一机率销售手段,让享受美食的人们获得打折刺激,也是一个乐。