

2023年奶粉业务员工作计划 奶粉销售工作总结(汇总10篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

奶粉业务员工作计划篇一

去年后，市场进入一种疯狂的境况之中，好像一切都可以不按常理出牌。作为负责一个地级市场的基层管理者，我时常承受着工作上的巨大压力。我刚到xx区的心境就是：迷茫——恐慌——不知所措。但同时我也明白一个道理，纷繁复杂的表现下面，规律性的东西一定是以一种很简单的方式存在着。我要想完成公司780万的任务，要想超越市场的强者，要想压制市场的弱者，在思维方式上：我还得跳出我这个层面来思考，甚至跳出销售层面来思考；在行动方式上：按销售规律办事，抓住现阶段主要问题办事。作这个工作总结，为的是完成公司领导布置的任务，同时真希望通过这次工作总结把自己的思路理一理，让自己作一个深刻的反思，也让公司领导给以指教。

- 1、一季度实际汇款124、3万，完成比例112%，
- 2、新建网点24个，3月底网点总数128个；
- 3、一季度对xx和xx市区业务进行了调整；
- 4、开展场外自助活动56场；
- 5、申请广告喷绘19家共308平方米。

2□xx市场网点建设明显迟缓，整个一个地级市网点数量只有34个，很不合理；

4、市场缺少明星店，形象店，没有一个网点月销量达到2万以上；

5、销售专员整体素质偏低，缺少真正意义上的优秀销售专员；

6□xx市区乡镇市场调整明显不到位，对整体市场销量造成明显影响；

7、一，二月自助活动安排太少；

8□xx市场业务员迟迟不能到位，严重影响市场维持和开发；

9、公司的促销活动安排缺少针对性，并且力度偏小。

1、市场竞争激励，各个品牌都象疯了一样投入费用和搞买赠活动。公司今年的任务定的很高，那么我作为一个区域负责人，我该怎么做？与竞品去血战？不管公司的任务指标，得过且过地混日子？苦闷———还真是我的真实写照。

8、总之问题太多，最根本的问题就是，怎么完成公司下达的全年任务。

5、促销：

a□每月区域内小型自助活动不低于30场；

b□保值保量的完成公司统一安排的一切活动，特别是妈妈班和大中型品牌推广性的活动；

d□在城区大卖场，特别是新开的fi卖场，加大免费小听奶粉的派送；

g□严格监控经销商的赠品采购数量和质量，确保公司资源投入的有效性。

3、公司的喷绘流程规范本是好事，但规范过度了就缺少灵活性，显现出来的就是喷绘效率太低，从申请到喷绘发到市场，一般是20天以上，这样就失去了很多市场机会；希望公司在喷绘上能加大当地制作的比例；总之，一季度的工作完成的还是比较理想的，但人无远虑，必有近忧，一季度只是开头，压力都在下半年，市场的关键却在上半年。6月之前，必须把渠道调整好，各种基础工作做扎实，全年的任务才有保障。作为区域负责人，着眼点必须是整个区域，必须是全年任务。着手之处，必须是每一个网点，每一次活动，每一名销售专员。

我坚信，只要我们坚持，只要我们执着，市场就无小事，每一张广告画都要一丝不苟地去张贴，每一个玻璃杯都要及时地配送到网点，配送到销售专员手中；市场就无大事，每一次竞品的挑衅，都会有应对之策，每一次山穷水复，都会迎来柳暗花明。

奶粉业务员工作计划篇二

乙方(购买方)： _____

经双方充分协商，达成以下协议：

一、项目名称： _____红心火龙果苗木技术项目。

二、供应苗木名称、数量、质量和价款支付主要：

1、苗木名称：红心火龙果苗；

3、供应猕猴桃嫁接苗数量 _____ 株。

5、苗栽上土成活率达_____ %以上。

三、规格要求：大小均可，符合规定。

四、技术服务：甲方技术服务方式和内容，包括技术指导、服务到位，无偿为乙方指导技术。

六、乙方的权利义务

1、甲方来给乙方技术指导，相关的生活住宿由乙方负责。

2、甲方技术无偿的义务指导。

3、甲方技术指导不到位，由甲方全权负责。

七、违约责任

1、甲方不按协议规定出售果苗(另行商定除外)，秘乙方偿付苗款违约金10%。

2、乙方不按协议购买果苗(另行商定除外)，秘甲方偿付苗款违约金10%。本协议由双方协商，如一方违约，并承担经济损失。

八、未尽事宜，补充内容，经双方协商签字后生效，本协议一式三份，双方当事人各执一份。

_____年 _____月 _____日

奶粉业务员工作计划篇三

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着诚信合作，双赢互利的原则，基于共同经营市场的理念，就“ ”牌系列羊、牛奶粉经销事宜达成如下协议。

第一条：乙方应向甲方提供下列有效证件复印件：《营业执照》、《税务登记证》、《食品流通许可证》、法人代表或负责人身份证明。

第二条：乙方作为甲方在 省 市 县的特约经销商，期限 年 月 日至 年 月 日。

第三条：在本合同签订时，乙方须以转账方式向甲方交纳市场保证金（大写）元，甲方收到保证金后开具收据给乙方。若乙方在合同期内没有违约，在合同终止后三个月内，乙方将甲方开具的收据退还，甲方将保证金退还乙方；若双方续签合同，上一合同期保证金转作下一合同期保证金。

第四条：购货品种及订货

1、购货品种是指甲方授权乙方经销的“ ”系列产品。

2、甲方视乙方的经营情况和市场实际状况而决定是否将开发的新品及未授权品种交由乙方经销，并以补充协议形式签订新授权产品的经销合同。

3、乙方每次须提前七天制定订单，并及时将订单发传真或邮件给甲方。

第五条：产品价格

1、产品价格由甲方确定，具体标准以甲方提供的价格表为准（见合同附页）。

2、甲方有权随时调整产品价格，调整时甲方以正式文件形

式(包括通知、传真或邮件)在7日前通知乙方，之后双方按最新价格结算。

第六条：货款结算

1、货款结算执行先款后货。乙方将足额的货款打入甲方指定账户(任何人口头提供的账号或卡号无效，否则出现货款流失由乙方自行承担)，甲方在确认货款到账后3日内发货。

2、当乙方汇款大于订货计划时，余款不退，自动转为乙方下批货款。

3、首次打款金额规定：

第七条：货物运输

1、乙方非整车订货的，每次订货量不得低于 件，运费由乙方承担。

2、货物交接时，乙方若发现数量短缺或扁罐变质等质量问题，应当面向送货方提出，当即核对解决，由乙方负责向送货方提出索赔，甲方不承担任何责任。

第八条：权利和义务

1、甲方在市场操作中的权利和义务

(1)甲方有权根据市场发展状况调整在该区域市场运作模式。

(2)甲方具有对产品经销商的选择权和销售任务分配权。

(3)甲方有义务协助乙方做好产品宣传、促销宣传等工作。

(4)甲方有条件的(在完全履行合同的情况下)保证乙方货源供给。

(5) 甲方有义务向乙方提供经销产品的相关证件及相关宣传资料。

(6) 甲方向乙方提供质量合格、包装规范、符合国家行业或企业标准的产品，并及时提供检验报告和相关资料。产品在保质期内若有质量问题由甲方负责。

2、乙方在市场操作中的权利和义务

(1) 乙方代表甲方开展业务，必须服从甲方管理，在代理甲方产品期间不得经营、代理、兼职其他任何产品。

(2) 乙方拥有对甲方市场操作的建议权，向甲方反映市场信息的权利。

(3) 乙方应安排专人做好甲方产品销售网络的建设与维护，确保完成双方约定的销售任务和其它相关市场建设指标。

(4) 乙方有责任维护好与下线客户和终端卖场的客情关系，有责任做好产品理货、陈列、促销、宣传等工作。

(5) 乙方有义务每月向甲方提供产品进、销、存数据及下线客户销售明细。

(6) 乙方有责任处理好市场出现的所有质量投诉问题。同时要积极处理好卫生、质检、工商、税务等部门的有关事务。

第十条：退货管理

非质量问题产品甲方不予退、换货。

第十一条：售后服务及价格管理

1、乙方应积极处理消费者投诉，并将信息及时反馈给甲方。

2、因产品原因所产生相关费用由甲方承担，但乙方应积极协助甲方处理。

3、乙方若超出合同约定区域销售产品，即视为窜货。如果乙方有窜货行为，甲方按照乙方所窜产品零售价金额的两倍予以处罚，罚款从乙方货款或返利中扣除，其中50%补偿给被窜货区域的经销商。情节严重者取消乙方特约经销商资格。

5、由于被窜货方终端建设和渠道、价格管理严重不符合要求，导致自己区域的网点主动从临近市场进货，由被窜货方承担主要责任。

第十二条：销售奖励：

甲方给乙方的奖励分为：季度奖励和年度奖励。乙方如果达到甲方的要求(在无窜货、乱价、本年度产品在次年六月底无陈货、严格执行甲方促销活动、完成销售任务)，甲方则给予乙方对应的奖励，该奖励按照以上要求在次年三月份考核后兑现。具体如下：

1、完成季度任务奖励本季度回款(给乙方的费用部分除外)的%；

2、完成年度任务奖励本年度回款(给乙方的费用部分除外)的%。

第十三条：合同的变更和终止

1、甲方提出解除合同的情形：

(1)乙方连续两个月未完成合同约定的销售任务。

(2)乙方销售团队建设不完善和不服从甲方管理的。

(3)乙方有其它违反合同约定的行为。

2、在本合同执行期内，除本合同规定需解除合同外，任何一方提出解除合同，须提前7天书面通知对方，无条件移交全部业务关系。

3、合同终止后，双方应及时对清往来账目并在一个月内结清相关手续。

第十四条：争议的解决：本合同执行过程中，甲、乙双方发生争议时，应及时协商解决，协商未果时，任何一方可根据《中华人民共和国合同法》的相关规定向甲方所在地人民法院起诉。

第十五条：其它规定

1、乙方在合同期内更换名称、转让，更换法人代表等必须提前一个月通知甲方，以便双方及时修改协议和结算账务。

2、合同届满后，若双方尚未签订新合同，而乙方仍按订货流程向甲方订货汇款，甲方同意并实际发货的，本合同自此延至该笔交易结束，双方的权利和义务仍按本合同之约定。

3、除本合同中所规定的条款以外，甲方和乙方约定的其它经销条款(管理制度、补充协议等)，也是本合同的组成部分，具有与本合同同样的法律效力。

4、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

5、本合同、合同附件及补充协议自甲、乙双方签字、盖章之日起生效。

第十六条：补充约定

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

甲方代表： 乙方代表：

公司地址： 公司地址：

电 话： 电 话：

传 真： 传 真：

邮 编： 邮 编：

签订时间： 年 月 日

奶粉业务员工作计划篇四

1. 房屋出卖方：

2. 房屋买入方： _____

3. 房屋买卖标的： _____ 甲方同意将上海“_____中心”大厦内第_____楼_____室公寓房屋_____套卖给乙方。本买卖契约所规定的房屋面积共计_____平方米。本买卖契约所涉之“_____”大厦地址为上海市_____路_____号，该地块是经上海市土地局批准，甲方以_____万美元中标，获得五十年有偿使用权，因此乙方购入的公寓房屋连同相应的_____平方米的土地使用权一并购入。乙方拥有对本契约所规定的买卖范围的房产权和_____平方米的土地使用权截止期限为公元____年__月__日。如甲方的土地有偿使用权结束时，本合同即行终止。

4. 房屋买卖价格： 本契约所规定的公寓房买卖价格为_____美元，甲方已收妥由乙方支付的全部房屋买卖款项。

5. 房屋的移交： 本房屋买卖契约签订后，乙方必须在一个月內按照甲方销售说明书规定的有关建筑和设备标准及室内家具用品的清单，对甲方交付的房屋与设备进行验收。验收合格双方交接房屋钥匙，房屋钥匙交接完毕，即作为甲乙双方

房屋移交手续办妥。自房屋移交之日起，房屋在土地有偿使用期限内的所有权即归乙方。不论乙方住进使用与否，均应从移交之日起由乙方承担该房屋的使用、管理和维修责任。

6. 管理、维修和其他费用：“_____中心”大厦管理维修等工作，均由甲方负责管辖，并向各用户进行分摊及收取相应费用。甲方暂定每月向乙方收取壹佰美元的大楼管理费。大楼管理费包括公用水费、公用部位环境卫生费、公用部位绿化保养费、安全保卫费、机械保养人员及大楼房管人员费用等。甲方每月向乙方收取大楼公共设施、设备大修、小修储存费，收费标准另议。大楼大修小修储存费的用途范围如下：属甲方管辖内的公用的室内外绿化园地、道路、给排水系统、供电供气系统、弱电系统、空调系统、照明系列和消防设备、给排水设备、供电供水设备、空调设备的公用场所的所有的非人为损坏的建筑和装饰的修复。乙方所应负担的电费、冷暖气空调费由甲方负责计算、分摊，甲方将总费按住户、用户面积平均分摊，另加_____ %代办手续费。本买卖合同价格中不含停车位的位置，乙方若需租用地下停车场车位，请与甲方商议，另签订停车场地租用合同。本买卖合同价格中不含室内清洁费，若需清扫室内卫生，乙方请与甲方联系，由甲方统一安排人员清扫，费用另议。上述各类费用由甲方按月开出收款单，乙方在接到付款通知单后_____天内一次付清，逾期按日计收应缴款额的千分之_____滞纳金。

7. 房屋维修：本合同签订经验收后，房屋的维修即由乙方负担。但验收后一年内，因施工质量造成的房屋维修，由甲方责成施工单位负责解决因设备质量造成的维修由甲方责成设备供货单位解决。但如属人为损坏的房屋、设备，损坏人应承担其修理费用及赔偿损失。

8. 房产和土地使用权转让和再转让：乙方在购入本契约所规定范围的房产和相应的土地使用权是整个大厦的不可分割的组成部分，按上海市人民政府颁布的《上海市地使用权有偿转让办法》规定：“同一建筑物所占的土地使用权整体

不可分割”。乙方购入的房产权和相应的土地使用权若需要再转让，须按《上海市土地使用权有偿转让办法》和政府有关房产买卖管理办法的规定办理，其发生的一切费用由乙方负担。乙方再转让的合同签约，必须将本契约中乙方应承担的职责无条件地转移到其买入者，并必须将本契约作为再转让合同的附件之一。若在再转让中发生经济等纠纷，一切责任由乙方负担。

9. 《上海“_____中心”用户手册》是本契约不可分割的组成部分，乙方对其中有关房屋购置户部分的职责条件理解并同意遵守。

11. 争议解决条款凡执行本合同或与本合同有关的争议，由双方友好协商解决。协商不成，提请中国对外贸易仲裁委员会仲裁。

. 本契约所涉各项均受中华人民共和国政府颁布的有关法规约束，若遇中华人民共和国政府有新规定，则按新法规执行。

甲方：上海_____投资有限公司 乙方：_____法人代表签章：
法人代表签章：

奶粉业务员工作计划篇五

供方：_____

需方：_____

签订地点：_____

签订时间：_____年_____月_____日

一、产品名称、型号、数量、单价、供货时间及数量

产品名称：成长奶粉

规格型号 _____

计量单位 _____

数量 _____

单价 _____

金额 _____

注：具体产品、数量、发货时间凭需方电话、传真和发货通知为准，需方传真作为本合同附件。

二、质量要求、技术标准、供方对质量负责的条件和期限：_____。

三、交提货地点：需方库房。

四、运输费用负担：运输费用由供方承担。

五、包装物的供应与回收：不回收。

六、验收标准及方法：按第二条标准验收。

七、结算方式及期限：产品验收合格后，凭增值税发票，通过银行承办。

八、产品价格随行就市。产品价格如发生变动时按(调价协议)执行；

十、本合同如需变动或补充，另行签订补充协议经双方签字盖章方能生效；

十一、违约责任：按《中华人民共和国民法典》执行。

十二、解决合同纠纷的方式：双方协商解决。协商不成时，由需方所在地_____仲裁委员会仲裁。

十三、其它约定事项：

十四、本合同需双方签字盖章生效，一式两份，双方各执一份，有效期自_____年___月___日至_____年___月___日止。

供方：_____需方：_____

电话：_____电话：_____

开户银行：_____开户银行：_____

帐号：_____帐号：_____

奶粉业务员工作计划篇六

一、滋滋美味，健康相随。

二、爱宝宝，爱健康，喝宝乐滋羊奶粉。

三、品味健康成长的味道。

四、用心呵护宝宝健康爱宝贝，滋未来天天宝乐滋，宝宝天天乐。

五、营养美味，自然睡得香。

六、呵护宝宝，饮领未来。

七、健康滋味，宝宝的最爱。

八、爱有多深，味就有多美。

九、宝乐滋的味道宝宝乐。

十、爱宝宝，爱健康，爱宝乐滋。

十一、品质赢天下，健康赢未来。

十二、爱宝宝，“滋”未来一品宝乐滋，宝宝乐滋滋。

十三、无母乳时首选羊奶粉宝乐滋羊奶粉，饮领宝宝未来。

十四、近人奶，数羊奶；宝乐滋，赢未来。

十五、宝宝的享受，就是妈妈的享受。

十六、新营养，新选择，心关爱。

十七、宝乐滋，融入爱的分享。

十八、宝乐滋，宝宝的快乐源泉。

十九、宝乐滋，饮领健康未来。

二十、天然品质，健康未来。

奶粉业务员工作计划篇七

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着互惠，共同发展的原则，经甲乙双方共同协商，就完奶粉销售达成如下协议，共同遵守。

一、甲方确定充许乙方在 省 市 区 路 连锁店销售奶粉。

二、为保障双方共同利益，乙方须向甲方交纳保证金 元，甲方发现乙方有串货或从第三方进货，甲方有权终止合同，并扣留保证金，合同到期，乙方遵守合同条款，甲方须退还保证金。

三、乙方有义务遵守合同规定，不得跨区域销售甲方产品，发现跨区域或者跨门店销售产品，给其他区域销售带来不利或影响其他区域销售，乙方需履行串货赔偿事宜。

四、甲方保证乙方门店直线距离600m内附近门店不得再供同一系列产品。

五、统一零售价，乙方不得低于完达山厂方指导零售价销售，上下浮动不得高于%。

六、双方共同维护经营奶粉品牌形象并积极推广该品牌的知名度及市场占有率。

七、乙方发现其他门店有串货及时上报甲方或x厂方，并积极配合甲方和x厂方查处。

八、如果价格调整，甲方提前一个月通知乙方。

九、任务达成

乙方一个季度完成 元销量，甲方再返 给乙方，返利季度返甲方可以已货物或现金形式。

十、本合同有效期为 年 月 日至 年 月 日止。

十一、本合同到期前天，甲乙双方就合同是否续签及合同内容调整签订书面协议。

十二、本合同自双方签字盖章之日起生效。

十三、本合同一式三份，甲方、乙方□x厂方各执一份。

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

奶粉业务员工作计划篇八

感谢您对关心，支持和厚爱！感谢总在工作中对我们的细心指导和帮助。总在本月不辞辛劳的来到指导工作，给我们的工作做了详细的安排和部署。

以下是我本周的工作总结，请领导指正。

本月马上就要接近尾声，离4月29日的会议还有几天时间，然而还有许多工作要做，时间紧迫，任务重，这时就需要我们多条腿同时走路，要抓好奶粉的签单回款工作，同时要做好年度协议的回款工作，既要做好产品的出货及上货工作，又要做好终端基础工作。感谢总时时刻刻给我工作的细心指导，本周的工作在一下几个方面：

1. 压货方面，截止目前本月的压货工作一直做得很不好，很多经销商库存量还比较大，只有部分产品开始补货，同时经销商在先款后货和先货后款上还有很大的争议，还需要和经销商在详细的沟通各项政策，在有些经销商确定好政策后，但是迟迟未打款从而退后了发货时间。同时经过每周跟踪销量发现销量下滑较快，很多点产品在做为期较长的pk赛，对于我们的销量和市场份额冲击较大。目前我们也在紧紧的盯住经销商，给经销商施加压力，同时协助终端门店销售，目

前展桌已经到位，我们也在开展终端展示促销工作。

2. 上货签单方面，在年初一到两个月的重要任务就是做好新品上货，主要的奶粉，900克孕妇奶粉，以及800克腹泻和早产奶粉。以及部分经销商的牛初乳上货。目前都在紧张有序的开展中。在上月经销商牛初乳基本上货完毕，在本月的重中之重就是奶粉的上货，目前已经上货，。已经谈好上货，将在月底发货，但是目前比较期待的就是原装进口的希望能够尽快能够发货，很多经销商是冲着原装进口来的，同时我们在全系列以前上后经销商这边好统一启动市场。目前已签单四家，分别是xx10万，xx5万，xx5万。x县5万，在剩下的和以及将在开会后决定定多少，目前正在积极的沟通，想尽一切办法把他们邀请过来。

3. 基础工作方面，基础工作的常抓不懈的工作，是必须落到实处的的工作，我们在终端的不断开展培训工作和客情宣传等工作，在每一个地方都在测量广告，设计广告，有些经销商开店速度快，我们在紧紧的跟进这么门店，在第一时间抓住这些终端门店，本月五一活动即将开展，和经销商一起制定活动。同时本周做了春季消费购物节的展销会，我们是食品参展，取得了很好的宣传工作。对于刚刚上货的奶粉，我们也紧张的上货和培训，为店员树立信心，时刻监控终端销量。我们也在开展展示促销工作和微量元素测定工作，以配合五一活动。

4. 团队方面，加强对周强的工作监督和指导，每天早上安排沟通工作，及时交流和沟通，我们相互配合，周强最近工作状态良好，也在进步。本周开始开展终端展示促销活动。

下周的工作重点在以下几个方面：

1. 把所要的回款作为第一要务来抓，确保公司货款准时到账
2. 加快奶粉的签单回款和上货。邀请客户来参加联谊会。

3. 加快年度协议的回款和出货。加大对执行先货后款的客户的压货

4. 加强终端工作，控制好终端。有效开展终端工作。如展示促销和五一活动

22号：，确定参加本月联谊会，查库存补货。

23号：，奶粉补货，上奶粉。

24号：，，签定奶粉协议，上奶粉。

25号：：奶粉压货

26号：：压货，奶粉上货

27号：回公司参加会议

以上是我本周的工作总结，请领导批评和指正。

奶粉业务员工作计划篇九

乳制品生产企业范围包括乳制品、乳粉、炼乳、干酪加工，液态奶加工，冰淇淋加工，浆果及其制品加工、饮料生产等。本次主要为奶粉产品的生产和销售为中心。

当前中国奶业发展形势的基本分析与判断近二年来，中国奶业的发展经历了许多风雨。对于当前的奶业形势我们必须有一个清醒的认识正确的判断。众所周知，三鹿事件对中国奶业打击是毁灭性的，中国奶业发展一夜之间从“卫星般速度”掉入低谷，整个行业陷入了信任危机，奶农在大范围内长时间地倒奶、卖牛、杀牛，市场在严重萎缩。中国奶业经历了从未有过的`严峻考验，考验的程度似乎达到了面临死亡的边缘。有许多人对中国奶业遭遇此劫还能不能继续做下去

和生存发展下去持怀疑态度，感受到很迷茫和消沉。那么，中国奶业目前的发展形势到底是一个什么状况？我个人的总体评价或分析结果是：“复市速度在缓慢的恢复中，发展形势仍严峻。”其主要表现和依据有：

有数十家乳品企业长时间出现了大量的产品积压，光奶粉就多达30万吨以上（在一般情况下，如果出现2——3个月，3——4万吨库存可视为“正常情况”，出现5——6吨视为可接受状态。如果在3——5个月出现8——10万吨积压，已经到了警戒线的触点，已被视为非正常状态。

市场萧条，消费者的消费信心尚未完全恢复。消费者用于牛奶的有效消费还未达事件前的水平，甚至出现了婴幼儿提前断奶的现象。

乳品企业和乳品经营者的整体利润在下降，有过半以上者处于亏本经营状态；乳品企业的销售成本在增加，市面上又常见搭送物捆绑消费买一送一促销手段。

产品出口严重受阻，出口量和总额较事件前有大比例下降，今年1月至5月的乳制品出口总量仅为去年同比的1 / 5还不到。

婴幼儿奶粉国内品牌认可度远不如“洋奶粉”，当中已有部分消费者把人民币投向了外资品牌洋奶粉。

一些使用奶粉的食品企业和乳品企业，对使用国产奶粉的信心不足，仍处于犹疑中。

乳品企业在销售市场上仍是恶性竞争、降价推销、搭赠搭配，可以看出乳制品在市场供求和关系中实际上是区域性、季节性供给过剩。

乳品企业经营压力较大，总体效益下降，主要原因是原料奶收购价格提高。加工能力和原料奶供应能力不匹配，加工能

力过剩，布局不合理，重复建设，市场秩序不规范，部分乳品企业压级压价、拒收限收、争夺奶源等。

奶粉业务员工作计划篇十

需方(乙方)： _____

现供需双方本着平等互利、协商一致的原则，就猫咪奶粉系列购销项目达成以下协议，并签订本合同，以资双方信守执行。

第一条 商品名称、种类、规格、数量、单位合计人民币： _____ 元整。

第二条 商品质量标准可选择下列第 _____ 项作标准：

1. 附商品样本，作为合同附件。
2. 商品质量，按照国家食品安全标准执行。
3. 商品质量由双方议定。

第三条 商品单价及合同总金额

单价和合同总金额：按上附第一条之价格执行。

第四条 包装方式及包装品处理 采用纸箱包装及进行保护处理。

第五条 交货方式

1. 交货时间： _____ 年 _____ 月 _____ 日。
2. 交货地点： _____ 。

3. 运输方式：船运。(如有其它状况将采用适合运输方式，期间责任由甲方负责)

第六条 验收方法：采用抽检，由甲方抽样送国家认证合法机构检测，期间责任由甲方负责

第七条 付款日期及结算方式

20%之订金于签订本合同后三天内付清，65%剩余货款于送货完成当天付清，15%剩余货款90天内付清。

第八条 运输费：甲方承担一次从 _____ 的船运费用及 _____ 码头到乙方指定地点的汽车运输费用。

第九条 保险费用：由甲方负责购买相关保险及承担交货前的所有风险。

第十条 违约责任

1. 如在合同履行过程中出现乙方延付货款，或者乙方付款后甲方无法按时供货，由此造成的损失，应由责任方就此批货定金2倍的金额缴付违约金。

2. 甲方如出现提前交货，延期交货，或交货数量不足的情况，甲方应赔付乙方此批货定金2倍的违约金。乙方如不按交货期限收货或拒收合格商品，亦应按偿付供方此批货定金2倍的违约金。任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担由此产生的经济责任。

3. 甲方所发货品有不合规格、质量变坏或霉烂等情况，乙方有权拒绝付款，但须先行办理收货手续，并代为保管，及在三个工作日之内立即书面通知甲方，因此所发生的一切费用损失，由甲方负责，如经甲方书面要求乙方代为处理不合格产品，乙方应负责迅速处理，以免造成更大损失，具体处理

方法由双方协商确定。

4. 由甲乙双方约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

第十一条 当事人一方如因不可抗力不能履行合同时，应当及时书面通知对方，并在合理期限内提供有关机构出具的不能履行合同之证明，如因不可抗力不能履行合同，可以全部或部分免除该方当事人的责任。

第十二条 本合同在执行中发生经济纠纷，签订合同双方不能协商解决时，可向_____ 市人民法院提出诉讼。

甲 方： _____

乙 方： _____

签订日期： _____年_____月_____日