

# 2023年酒类演讲稿新人发言(精选9篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。那么你知道演讲稿如何写吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 酒类演讲稿新人发言篇一

常饮劲酒，精神抖擞。（劲酒）

人头马一开，好事自然来。（人头马酒）

文龙鹿酒香，好喝又健康。（文龙鹿酒）

唐时宫廷酒，今日剑南春。（剑南春酒）

喝襄樊义酒，交天下朋友。（义酒）

喝月池酒，口福，心服，大家福。（月池酒）

日照特曲，祝您幸福。（日照特曲）

悠悠岁月，醇情依旧。（古绵纯酒）

好山好水出好酒，金装银装贵州醇。（贵州醇）

饮不尽的豪爽（扳倒井酒）

喝金种子，过好日子。（金种子酒）

醇香古今醉，天地尽逍遥。（逍遥醉酒）

千古佳酿，万代留香，中华酒宗，汝阳杜康。（杜康酒中华

酒宗系列)

往事越千年，陈酿白云边。（白云边酒）

为成功喝彩（洋河大曲）

感悟天下，品味人生。（剑南春酒）

人生舍得道，乾坤珍酿中。（舍得酒）

人生百年，难忘湘泉。（湘泉酒）

百年人生，难得糊涂。（百年糊涂酒）

传承美酒文化（云峰酒业）

饮酒饮贵龙，醉心不醉头。（贵龙酒）

沟通从分享开始（威士忌）

滴滴甘醇，品质流金。（皖酒王）

高朋满座喜相逢，酒逢知己古井贡。（古井贡酒）

枝江酒，老朋友。（枝江酒）

大喜自然开口笑（开口笑酒）

喝杯青酒，交个朋友。（贵州青酒）

酒水饮料类广告语

张裕红酒：传奇品质，百年张裕

孔府家酒：孔府家酒，叫人想家

人头马xo□人头马一开，好事自然来

鹿牌威士忌：自在，则无所不在

喜立滋啤酒：“喜立滋啤酒是经过蒸汽消毒的！”

米勒牌淡啤酒：“美妙口味不可言传。”

麦氏咖啡：“滴滴香浓，意犹未尽。”

麦氏咖啡：好东西要和好朋友分享

咖啡：味道好极了。

喝了娃哈哈，吃饭就是香。

“华伦西那”浓缩橙汁：“要么喝鲜榨橙汁，要么喝华伦西那”。

可口可乐：“享受清新一刻。”

可口可乐：永远的可口可乐，独一无二好味道。

百事可乐：“百事，正对口味。”

百事可乐：新一代的选择

农夫山泉瓶装水：农夫山泉有点甜

乐百氏瓶装水：27层净化

孔府家酒：孔府家酒，叫人想家

饮料：“口服”，“心服”！

农夫山泉有点甜——农夫山泉

非常可乐，非常选择——非常可乐

“口服”，“心服”！——饮料

酒类广告语大全

山西杏花村汾酒厂：

汾酒必喝喝必汾

一日三杯竹叶青 越活越年轻

杏花村酒 魅力持久

贵州茅台酒厂：

金奖茅台酒 诚交天下友！

成都全兴酒厂：

品全兴 万事兴

剑南春酒厂：

唐时宫廷酒 今日剑南春

河南宋河酒厂：

东奔西走 要喝宋河好酒

贵州遵义董酒厂：

不喝董酒不懂酒，喝了董酒回味久

贵州习水酒厂：

习酒是喜酒 喜酒喝习酒

享裕牌系列饼干

块块开金口 片片寄真情

广东健力宝集团有限公司：

您想身体好 请喝健力宝

四川渠县酒厂：

蒙山酒 飘飘欲仙梦中走

江苏省高沟酒厂：

杯杯高沟酒 滴滴暖人心

天津通用食品有限公司：

独领情趣 品味青春

法国路易·迪奥X·O"洋酒"：

时时路易 事事如意

法国人头马"洋酒"：

人头马一开 好事自然来

人生得意，享受之时

济南顶利油脂食品公司：

康莱蛋酥卷 把美味营养卷起来！

河南仰韶酒厂：

常饮仰韶酒 能活九十九

四川省文君酒厂：

文君酒一林 四海有知音

## 酒类演讲稿新人发言篇二

在正式进入餐饮部实习之前的培训中，通过酒店的王总经理给我们介绍xx大酒店的发展历程和实际酒店经验的时候，传达了一个很明确的信息给我们，那就是酒店的一切都以细节为重的。也就是因为女性办事比较细心温和的缘故，在我正式进入餐饮部之后，我们男生都被分配到管事部的传菜口负责给餐厅和包间传菜，活动范围基本在厨房，而女生则被安排进包间，对客人进行面对面服务。

原来以为做一个传菜员工作要求还是比较简单的，但事实上也并不是这样，不容易，要求还是很多的。首先最起码一点就是要对酒店餐厅的各个包间的信息——如价格、人数和具体在哪个位置等很熟悉，这样才能把客人点的菜准确无误地送到客人所在包间，这才是给客人满意的服务。

其次，还要对厨房里所能提供给客人的各种菜肴很了解，包括菜肴的种类、价格和用料等等，有时候甚至烹饪方法也要了解。因为客人所点的菜肴都似乎包间服务员记录的，难免有自己不清的时候，这时候就很需要传菜员了解才能做正确判断以免为客人提供了错误的菜肴引起客人不满。

第三，传菜员一定要保持自身干净整洁，因为在酒店中随时都有可能遇见客人，给客人良好的印象是是很重要的，这可

能成为客人信任酒店的开始，这就体现了细节决定成败了。这一点在xx大酒店餐饮部员工的手指甲，看起来不卫生的都要立即采取办法处理一下。在餐饮部，这种很细节的事情都会让客人马上想到用餐的卫生与否，因此是餐饮部工作人员必须重视的。在还没有客人来用餐之前，随处可见的是忙着打扫卫生的服务员，有时候一个部门的主管也在之内。这一点上看，一个基层管理人员是不能够脱离基层员工的，如果那样，很多管理措施将难以得到有效实行。

在xx大酒店的实习中我了解到，现在的主管、经理等管理人员都在基层干过，而且干过很多年，有多年的丰富的基层工作经验，因此对基层的服务员、传菜员的工作，可以说是了如指掌，另外一点就是这样成长起来的管理者会更容易处理好与基层服务员之间的关系，而且让基层员工感觉到自己努力工作升迁的机会是有的，主管和经理们就是活榜样。这样就提高了管理上的效率，为实现酒店的即定目标打下了良好的基础。在实习期间可以看到，如果主管没有什么急需处理的事的话，一般都会很普通员工待在一起。

尽管这次xx大酒店里能看到比较规范化的工作秩序，但在一些地方还是存在很多问题。首要一点是基层员工素质普遍不高。管理者的素质无可厚非，但基层员工通常表现为在客人面前很卫生礼貌，一旦回到和其他员工在一起就变成另外一个素质低下的人了。厨房也不是真的很干净，在留在传菜口期间我就发现走道地面很脏，而走道两边就是厨房的出菜窗口，走道是每次传菜必经之路。另外在包间里面的各种餐具并不是真正干净，因为通常服务员打扫包间卫生时一块抹布要连擦好几个包间里的餐具才会换一下的。而且桌布破了也没有更换。我想在很多时候这些问题都是细节，但是作为一个四酒店，就应该重视起来，而不能把这些问题简单处理，因为最终利润还是来自于消费酒店提供的服务的客人。

实习的最后一天是由前厅部经理领头的。首先是经理和她下属的三个主管分别给我们介绍前厅部的工作范围。酒店的前

厅部下设四个部门，分别是踪迹和行李接待、总台、商务中心。踪迹控制的是各楼层各房间电话的内外转接，同时又是酒店内部的xxx□为客人提供各方面的咨询服务；行李接待主要是行李生为客人提供行李搬运服务，在这里行李要注意的有很多，比如上电梯，上电梯时要手护着电梯让客人先上，下电梯时自己出来用手护住电梯再做出“请”的姿势让客人下电梯，往往看似平常的事也要认真对待。总台是客人入住酒店时办理入住手续和离开酒店时办理退房手续的地方，同时总台的`计算机网络也和公安机关连接，拥有先进的电子设备，一旦入住酒店的客人身份有异常，酒店和公安机关都会及时了解情况从而及早采取行动。酒店的商务中心为客人提供的主要服务是商务方面的如打印、复印、传真和翻译等，另外备有碎纸机，为客人商务行动保密。经理还通过一个对于客人来说很尴尬的问题让我们来了解前厅部员工的应急能力。

通过这次实习真正学到了很多实际的东西，而这些恰恰是在《酒店管理》课堂上所学不到的。虽然之前上课就知道酒店行业是很注重实践和细节的，但是在实习中就没想到酒店里注重细节会细到那种连物品的摆放都有规定的程度。在实习中学到的都是基层服务员的工作技能，并且加以熟练了。

## 酒类演讲稿新人发言篇三

我们这次实习在泰州市，泰州是有2100多年历史的文化古城。自古以来，这里就是商贾云集、人文荟萃之地，唐代书法评论家张怀灌、宋代教育家胡瑗、明代“泰州学派”创始人王垠、京剧大师梅兰芳等历史名人都诞生在这里。泰州特产有长江三鲜〈刀鱼，鲫鱼，河豚鱼〉、烧饼，还有泰州三麻〈麻油，麻糕，麻饼〉，若你想品尝泰州特产，可以到这边来，这里有美味佳肴，有动人的夜景，只要你把钱准备充足就可以。我可以推荐你到嘉銮国际大酒店享受最细致的服务。

嘉銮国际大酒店，由民营企业家栾爱明先生投资创立，按国



际四星级酒店标准精心设计的、集客房、餐饮、会议、休闲、娱乐、购物于一体的大型涉外商务酒店。

实习的前一周是军训时间段，酒店要求，每批新员工都要参加军训。军训培养人的团结意识和吃苦耐劳的精神。在学校后期时间每天早上起来花20多分钟用餐，10分钟洗漱，共用30分钟准备时间。上午正式开始军训。那时一站军姿就站1至2个小时。记得有一次早上下起大雨，我们还在训练场上站着，老师也没有让我们回去。这说明军训要求很高，管理很严。到军训结束的那一天，大家都很高兴，因为不要再受老师的管束，感觉自己解放了。

在酒店实习就要学习酒店的工作流程，每个部门都要认真学习。在酒店你每天都面对客人，若客人有要求，他需要你解答。这时，我们就为客人服务，服务就要用自己的本领和知识，所以酒店整个建设和设备功能我都要学习。

我不想被上司看不起，说我这点苦都受不了，以后还能做什么工作呢？其实我不想说这传菜部工作太艰苦，我们的同事和我的上司他们心里都知道。因为我们传菜部张部长也是从传菜员出身的。他们都能做到最后，那为什么我不能呢？难道就是应为我是女生？难道我不够坚强，还是我实习的工作时间太长了？这些都不是理由，理由在于你自己，你想说理当然有很多的，不要为你自己找借口。怎样才能做好你的工作，想办法找方法才是最关键的。我在传菜部主要工作区域在2f，菜肴从厨房出来到各个楼层传菜间，然后员工把菜送到各楼层，这需要你把菜传到包房的服务间，服务间有房号。在这过程中要记住房号，不能把菜传错了，这是很重要的。整个传菜流程很重要，我在传菜部负责传菜流程，厨房菜做好后，我们得检查菜的盘子是否完好之类。其他的传菜员只负责传菜，我的任务还是比较重的。部长既然把这么重要的事交给我做，我会用心做好。努力只能完成任务，用心才能把事情做好。

五月份，嘉銮国际大酒店又开始学习管理五常知识。五常知识的

用处是能把酒店改造出来，展现企业能力和生存力。它会教你如何做好每一件事，管理方法是多种多样的。在工作和生活上我很认真去学习五常法，它将会给我带来许多的奇迹，这需要我从自己身边小事去学习和发现。

五常法是当今企业一个重要的管理方法，特别在中小企业发展过程中，五常法可以起到重要的作用。五常法会改变一个企业对员工的行为规范要求。企业在不断发展壮大，五常法管理在不断运用，人人行五常，企业更辉煌。在工作中也要注意细节，细节是很重要的，一个好员工会注意到自己公司的细节，说明他每天上班都在观察各个细节问题，哪个是对的，哪个是错的，并学会扬长避短。

来到嘉銮国际大酒店，从开始不知道酒店是个什么样的行业，到上岗培训，我学了很多酒店里的知识，以及怎样才能管理好自己部门的事情，到了解自己酒店的设施设备功能及应知应会。我给自己定下目标，要在实习中学到知识，技能和酒店管理方法。此外，我学会了如何正确处理人际关系。我了解到礼貌是重要的，礼貌是个人修养和文化水平的体现。在工作上我感受到一个员工的责任，由于工作压力，我变得更成熟了。在学校里每天都是学习，都感受不到学习的压力，因为在学校学习的几门功课比较简单，不像高中课程多，不了解外面的世界是什么样的，竞争力是什么。我认为实习能够学到社会经验及正确处理人际关系的方法。

不管在哪个部门都好，我都要认真踏实地工作，而且还要有好心态，要有积极的心态，嘴里没有抱怨，心态健康，乐观向上，无论是身处顺境还是逆境，都能发现美的事物，保持对生活的热情。其次，我们应该善于学习成功人士，他们都有一个共同点，善于从别人身上发现优点，并迅速吸取。世界日新月异，要与时俱进，甚至站在时代的前沿。我一定要有谦虚好学的心态，工作上要和伙伴们团结协作。俗话说：“独木不成林”，在现在这个社会上，想通过个人的努力实现理想难上加难，因为你个人的时间、经验、经历、资金

都不够，依靠合作，才能做到整合各种资源，优势互补，形成一股强大的力量。工作时还要抱着感恩的心态，只有感恩你的工作才能把工作做好，感恩是一种生活态度，是一种品德，是善良的真实体现。如果人与人之间缺乏感恩的心，必然会导致人际关系的冷淡。而且。成功也离不开别人的帮助。所以当你自己成功了，一定要记得用实际行动回报他人。

工作要勤奋、要付出才有收获，凡是斤斤计较，一位想着索取又不肯付出毫厘的人肯定不会成功。付出包括事业的付出和情感的付出，事业需要有结果，而感情付出是不求回报的，因为你在付出的同时会收获，这就是回报。不管你的工作有多么艰难，还是怎样的，都要保持良好的心态，成功不是一朝一夕、一蹴而就的事情，在追求成功的漫长过程中，可能会遭到各种，险阻，甚至会陷入穷途末路的绝境，这就需要顽强的意志力走下去。山重水复疑无路，柳暗花明又一村。成功是聪明才智、胆识、魄力、勤奋努力、机会运气相结合的结果。既然有机遇，就应该用良好的工作状态让自己走向成功。

工作上千万别找借口，现实生活缺少的正是那种想尽办法去完成任务的人，而不是去找任何借口的人。在他们身上体现出一种服从的态度，一种负责任的敬业的精神。

许多借口总是把“不”、“不是”、“没有”、“与我”联系在一起，其中的台词就是“这事与我无关”，不愿意承担责任，把本应自己承担的责任推到别人身上。一个部门中，是不应该有“我”与“别人”的差别的，一个没有责任感的员工，不能获得同事的信任和支持，也不能获得上司的信赖。如果人人都寻找借口，无形中会提高沟通的成本。

## 酒类演讲稿新人发言篇四

根据酒店管理专业教学计划□xx年9月-xx年1月，我在上海吉臣酒店进行为其5个月的专业实习，实习岗位分别为前台接待、

餐饮服务和客房管理。通过实习，巩固了所学的专业知识，了解了酒店管理的基本职责和各岗位的工作流程，掌握了酒店管理服务工作的基本技能，在实践中找到了理论知识与实际操作的结合点。作为一名旅游管理专业的学生，实践工作虽然劳累，但同时也带给我的思考。

化妆，签到——了解住宿情况及重要事项——交接班(了解房态、清点帐目及小卖部商品，仔细阅读交班本)——接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务。随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)——配合收银向询问客人是否续住，关注客人消费情况，保证房间帐户有足够押金，帮助客人办理续房手续——接待宾客(以退房为主)——工作午餐——检查、更新房态，确保房态准确，接待宾客(重点催收房费)——做交接班准备。

2、中班工作流程交接班，清点帐目，了解白天住宿情况以及预订情况，掌握押金余额不足的房间，跟进上班未进事宜——接待宾客(重点催收房费)——工作晚餐——协助前台收银催房费，并跟进餐券发放事宜——检查、更新房态，确保房态准确，整理预订——接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务。随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)，18:00以前完成押金催收工作——做交接班准备。

3、夜班工作流程交接班，清点帐目，了解白天住宿情况，掌握押金余额不足的房间——接待宾客(办理入住、退房、续房、换房、预订、问讯、查询、行李寄存、处理基本投诉等各种手续，给客人提供各种力所能及的服务，随时与楼层保持联系，掌握房态变化，合理分配房间)跟进上班未进事宜——检查、更新房态，确保房态准确。提取房费、注明余额，处理手工帐目，按类别填写缴款单，保证一天的营业收入全部上交财务。电脑过帐，打印制做报表——对前台日常单据及表

格进行整理、归档和补充，整理和补充小卖部商品，做好话务监控和相关记录，打扫前台内部及大厅的卫生——检查叫醒服务记录，为当日预订进行排房并及时与楼层沟通——检查、更新房态，确保房态正确，并做好交接班准备。

当一切准备工作全部就绪后，要在预订前的15-30分钟站在包房门口迎接宾客的到来。当客人来到时，要微笑地问候客人，知道客人名字的要姓姓名去称呼客人。

2、拉椅让座:当客人进入房间后，要主动为客人拉椅让座。不用为全部的客人都拉椅让座，但一定要为女士或者是被邀请的贵宾服务。有小孩子的，要主动询问是否需要婴儿椅。

4、服务茶水：将口布折成正方形放于一骨碟中，将茶壶放到口布上，拇指扣于壶把上，其它四指接于骨碟盘底，站在客人右手边一只手为客人倒茶，并说：“对不起打扰一下。…请用茶”。如知道客人的姓名，要说：“王总，请用茶”。在倒茶之前一定要先说“对不起打扰一下”来引起客人的注意，否则客人不小心会碰到茶壶造成烫伤。

是常客，可能会早已通过电话预订的形式提前制订了宴会菜单，所以可以直接向主人询问是否可以通知厨房开始做菜，如有VVVIP同时问主人是否要求分餐；如要求，有果盘的话，要通知厨房按人数准备“个吃”。同样要向主人推荐各种酒水及饮品。

6、下点菜单及酒水单：将客人所点的菜品和酒水项目分别开在点菜单上(酒水一份，菜品一份)。

每份一式四联，一联交厨房或者吧台(菜品交厨房，酒水交吧台)，一联交前台，一联交传菜，一联自己留底备查。

7、服务酒水：如客人有特殊要求的话，按照客人的意思分先后顺序斟倒。如客人没有要求，则按照先女士儿童、主宾、

后主人的顺序顺时针斟倒。倒酒时酒瓶要有余底，不要全部连底倒完。

9、餐间服务(更换烟缸、骨碟、倒酒)：烟缸里每两个烟头就更换一次;及时续倒茶水;客人吃完带骨或皮壳较多的食物后就更换一次骨碟;上果盘之前更换一次;客人举杯喝酒时，要马上手持酒瓶准备续斟;有vip客人且人数较多的时候，包间至少要有两个服务员在服务;如果所点的酒水已喝完或马上喝完，要马上问主人是否要再加。10、结帐：集团内部高层可到前台签单，但要注意提醒;正常客人结帐，到前台拿帐单到主人面前，不要当着众人面大声报价格。寻找适当的机会向客人询问用餐满意度，将客人意见及时反馈给服务经理。

11、拉椅送客：客人起身要离开时，要马上上前帮女士或贵宾拉椅，然后到包间门口送别客人，并感谢客人的光临。然后以最快的速度检查一遍桌面上是否有客人落下的物品。

12. 餐后整理工作：归整坐椅，清洁地面卫生;收台：先收口布、香巾等布草制品，再收酒杯等玻璃制品，最后收瓷器制品，将垃圾各脏餐具运送至洗碗间，将玻璃转盘从桌上搬下清洁，收掉脏台布。

## 酒类演讲稿新人发言篇五

;

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

## 一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：



经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格

后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断



货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章： 盖章：

经办人： 经办人：

签定时间： 年月日 签定时间： 年月日

甲方： 宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间： 从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置： 要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列： 满柜陈列□b类陈列： 2层□c类陈列： 单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列： 金典习酒1瓶/月□b类陈列： 金质习酒1瓶/月□c类陈列： 金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈

列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

#### 4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈

列。

#### 4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

#### 4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品



## 金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

## 2、陈列产品

金质习酒系列产品

## 3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

## 4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

## 一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：



经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格

后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断

货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章： 盖章：

经办人： 经办人：

签定时间： 年月日 签定时间： 年月日

甲方： 宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间： 从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置： 要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列： 满柜陈列□b类陈列： 2层□c类陈列： 单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列： 金典习酒1瓶/月□b类陈列： 金质习酒1瓶/月□c类陈列： 金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司

乙方：

经甲乙双方协商，由乙方陈列甲方的产品，达成以下协议：

一、陈列要求：

1、陈列时间：从年月日起至年月日

2、陈列产品

金质习酒系列产品

3、陈列位置：要在商品陈列架的黄金视野范围

陈列面□a类陈列：满柜陈列□b类陈列：2层□c类陈列：单层陈列。

4、陈列奖励

a类陈列：金典习酒1瓶/月□b类陈列：金质习酒1瓶/月□c类陈

列：金品习酒/银质习酒1瓶/月。

二、乙方在活动期间对甲方产品陈列必须严格按双方所定协议执行，乙方在快断货时须及时通知甲方业务员，不得以断货为由违约陈列。

三、乙方陈列符合该协议要求的前提下，经甲方考察合格后30天之内给予乙方陈列奖励。

盖章：盖章：

经办人：经办人：

签定时间：年月日 签定时间：年月日

甲方：宁夏瑞海万嘉工贸有限公司