# 短道速滑合同范本(3篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-09-07

*短道速滑合同范本1“溜冰运动”又称轮滑运动。进行溜冰运动可以达到健身目的：一、锻炼\*衡能力，溜冰运动有脑部\*衡操之称;二、可以减肥，换不缓步持续刷街30分钟\*均消耗热量285卡，间断式轮滑(1分钟低姿冲刺+1分钟的直立式轻松滑)30分钟内耗...*

**短道速滑合同范本1**

“溜冰运动”又称轮滑运动。进行溜冰运动可以达到健身目的：一、锻炼\*衡能力，溜冰运动有脑部\*衡操之称;二、可以减肥，换不缓步持续刷街30分钟\*均消耗热量285卡，间断式轮滑(1分钟低姿冲刺+1分钟的直立式轻松滑)30分钟内耗掉了450卡热量;三、相对于跑步，溜冰运动对关节的锻炼更加安全，溜冰运动对关节所造成的冲击力比跑步低大约50%;四、促进心脑血管系统和呼吸系统机能的改善和代谢。缓步持续轮滑30分钟心跳达每分钟 148次;五、溜冰运动可以使我们体形变得更加完美，双脚滑轮，使得大腿后部、臀部、下背部更有型。如果溜冰者在溜冰时候强有力的摆动手臂，还有助于前臂与胸部塑型; 七、可以减压，轮滑的愉悦性，让你因工作紧张的神经得到放松。

chongzuo原本是南宁市的一个县城。在XX年12月23日，\*批准：撤销南宁地区和崇左县，设立地级chongzuo市。到XX 年8月6日，chongzuo市才正式挂牌成立。刚刚成立的chongzuo市经济各方面都没有得到全面的发展。原来的chongzuo市区以百家惠问中心展开，所以在百家惠旁边约50米处有一家康乐溜冰常但是康乐溜冰场距minshiyuan较远，这个距离给我们minshiyuan想去溜冰的同学带来不便;加上chongzuo市中心大有向minshiyuan所在江州区转移的趋势。所以我们团队决定在minshiyuan附近开设一家花样年滑溜冰场，主要目的是为了方便minshiyuan师生。

**短道速滑合同范本2**

1)选址问题。我们从工程的实际情况出发，可选择在一食堂四楼原有场地上，远离学生宿舍区和教学区，不会影响到同学正常的学习和生活。此外，大家来这里也相对比较方便，可进入性强。

2)市场定位。由于大家主要是因为外面的旱冰场人员太杂而不去或很少去，但外来人员的流入是不可避免的，而旱冰场仍以工程的校内学生，教职工及其子女，和周边一些的学生以及城西安置小区的儿童为主流市场。

3)整体布局，溜冰场面积大约700\*方米。地板用棕色的木质地板条铺设，墙壁饰以简单的溜冰动作画面。吊顶，以滑冰区的天花板中心为圆心，4米为半径画圆，将此区域用玻璃吊顶呈圆拱状，在下方配一盏旋转彩色射灯，四周再安装一些七彩射灯，造成一种梦幻的灯光效应，注意，灯光不应太亮或太暗，而且跟随音乐的劲暴与柔和可变换。冰场的护栏用不锈钢做，在场地内有供滑冰者休息的简易看台，此外在左方的滑冰区还有一段波浪型滑坡设计，供滑冰高手使用或表演，我们会在入口处用明显的标志牌指明。

登记处(领鞋以及还鞋处)设在离门口3米的位置，为封闭的房子，顾客可以一进门就登记，而且封闭式可以使整体看起来很整齐，不凌乱。登记领鞋后，顾客就可以进入右方的换鞋区，我们在这里设有二十个座位，和十五米鞋架，为顾客提供了充分的方便。由换鞋区往里走就是洗手间了，设计为两个完全封闭式，男女分开，门板装饰与地板相同。在登记处，这是对外服务的窗口，服务态度要好，服务速度要快，给每双鞋编号，不要取错鞋或登记错误。对于洗手间这个附带服务设施，我们不能忽视它，应该做到干净，无异味。在设备方面，我们准备的冰鞋数量(男女80双)：

**短道速滑合同范本3**

本溜冰场将聘请四位员工，2男2女，一位女生负责收银，学历在大专以上。一位男生负责拿鞋，还有两人负责场地，为厂里的人们提供服务，学历不计。在早期采取中型的溜冰场的经营模式，以减少成本，积累经验，在以后发展中渐渐扩大经营规模，增加场地面积并适时改变经营策略，把创新融入整个管理组织过程中，调整组织结构，建立适应时代要求和环境变化的新型组织。

——公园河堤工程施工承包合同 (菁华1篇)

出租人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

承租人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

居间人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称丙方)

甲乙双方通过丙方的居间服务，本着平等、互利、自愿、诚实信用原则，经友好协商，双方就房屋租赁有关事宜达成一致，特订立此合同，以资共同遵守。

一、租赁楼宇地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、租用面积：建筑面积共计\_\_\_\_\_\_平方米。

三、楼宇用途：乙方所承租的房屋只能作为商业办事处或办公机构场所使用。

四、租赁期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止共计\_\_\_\_\_\_年。

五、租金标准：每月每平米\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，每月计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

六、物业管理费：每月每平米\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，每月计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，由乙方向物业管理公司缴纳，具体事宜由乙方和物管公司书面约定。

室内所耗水电费按国家规定价格以表计费，每\_\_\_\_\_\_月按时查表，乙方在查表后规定时间内缴清费用。

七、付款方式：采用预交结算法。租房费用每结算一次，每次计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)。首次租房费用在合同签订后三日内一次性付清，以后每\_\_\_\_\_\_月的租房费用亦在到期前一个星期内一次性支付。甲方按照租房费用的实际金额开具正规的租赁业发票。

八、履约保证：

1、乙方签约之日应向甲方支付一个月租共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为履约保证金。合同届满不再续租时，乙方将完好物业归还甲方，并没有违约行为，业主即在十日内，将保证金(不计利息)返还乙方。

乖乖虎儿童用品（武汉）有限公司

市场风险预测技巧，乖乖虎童车精心总结

(一)竞争者的出现，是本店主要的市场风险

当一个项目被发现巨大市场空间时，必会引来竞争者，为了能让企业在市场中生存和壮大，因此在推出乖乖虎童车加盟店时，要实行^v^五个^v^统一的管理模式(即统一形象设计，统一宣传资料，统一会员卡销售，统一营销管理，统一售后服务)建立自身的品牌。提高服务质量和准确掌握市场行情也是增强竞争力的办法。

(二)童车对儿童的伤害，是本行业的最大风险为了避免此类风险，可采取以下三种方法：

(1)进货渠道严格把关，明确与进货商或厂家的责任关系；

(2)向小孩和家长详细说明童车的使用说明；

(3)明确与被租方的责任关系。

(三)对童车损害程度的鉴定，是处理客户关系的一大风险

必须从日常的经验和生产厂家，逐步完善童车损害程度的鉴定标准，明细化与客户的责任关系。

越来越多的人喜欢上了溜冰，使得溜冰场的市场前景非常广阔。想创业的朋友，不妨从此处着手。

创业，除了有好的点子，重要的就是有一份完整的创业计划书。创业计划书是创业的灵魂。创业计划书的好坏，直接关系着创业的成败。一份好的计划书甚至能为你募集到资金。

这里给大家推荐的是一篇溜冰场的创业计划书，希望能对大家有所帮助。

今天的娱乐市场在也不是以前的“跑马圈地”的时代了，娱乐项目多元化已经势不可挡。现今市场的生存之道，只有不断的改进服务质量，进行大胆的创新，才可以在这个残酷的市场竞争中继续生存下去，并有所发展。因此我们的想法就是创建一个溜冰场。

第一部分：市场分析

溜冰是一项强身健体，放松身心的休闲活动，是能大大丰富我们课余生活的娱乐项目。从目前大学的实际情况看，我们发现学生的课余活动是相对单调乏味的，除了那些普通的篮球场，足球场和简陋的露天乒乓球场外，工程校园内确实还应该提供一些为广大师生服务的课余休闲娱乐场所。我们以顾客需求为导向，计划在还大校内开办一家旱冰场，根据在一定范围内的市场调查结果的分析，这个计划是可行的。

因此我们做了一次关于开办旱冰场的市场调查（附调查问卷及统计表）结果显示，有53、4%的同学非常喜欢或喜欢这项运动，但是，在学校附近只有一家旱冰场，而且由于人员繁杂等原因有73、3%的同学很少去或几乎没去过。此外，调查结果还显示有83、5%的同学赞成在校内开办一家旱冰场。工程的师生数量在8000人左右，南院的学生搬过来，加上城西安置小区和安全分校市场空间情况更为可观，年轻人喜欢挑战自我溜冰活动盛行，现在的大学生时间很多，有些人会觉得很无聊，溜冰可以让他们打发无聊的时间，重新树立自信心，现在的电脑用户比较多，天天呆在寝室里不怎么注重户外运动，我们可以借此来给他们找回自信心，由此看来，我们的客源市场是非常大的，而且本着高质量，人性化服务的原则，可进一步开发更广大的潜在市场，前景比较乐观。

第二部分：创业思路

1）优势：销售、经济、技术、管理、政策等方面的优势力。如：有很好的发展空间，学校也支持大学生自主创业，管理也比较轻松。

3）机率：市场机率与把握情况。在星沙地区没有几个，机电有一个，生意还可以，就是地板老化很严重，设施不太好。

4）威胁：市场竞争上的最大威胁力与风险因素。最大的威胁是溜冰场越来越高挡化，大城市以具备以溜冰为主的娱乐城，而且，有些已经采用真冰溜冰场，花费和护理场地较高。

综上所述：如何扬长避短，发挥自己的优势力，规避劣势与风险。作为大学周边的溜冰场不需要很大的场地，地板只需采用木质或水磨的就可以啦。对于溜冰可以与大学生溜冰协会合作，增加知名度。招聘人员可与大学生勤工俭学合作。

第三部分：对于溜冰场的具体规划：

1）选址问题。我们从工程的实际情况出发，可选择在一食堂四楼原有场地上，远离学生宿舍区和教学区，不会影响到同学正常的学习和生活。此外，大家来这里也相对比较方便，可进入性强。

2）市场定位。由于大家主要是因为外面的旱冰场人员太杂而不去或很少去，但外来人员的流入是不可避免的，而旱冰场仍以工程的校内学生，教职工及其子女，和周边一些的学生以及城西安置小区的儿童为主流市场。

3）整体布局，溜冰场面积大约700\*方米。地板用棕色的木质地板条铺设，墙壁饰以简单的溜冰动作画面。吊顶，以滑冰区的天花板中心为圆心，4米为半径画圆，将此区域用玻璃吊顶呈圆拱状，在下方配一盏旋转彩色射灯，四周再安装一些七彩射灯，造成一种梦幻的灯光效应，注意，灯光不应太亮或太暗，而且跟随音乐的劲暴与柔和可变换。冰场的护栏用不锈钢做，在场地内有供滑冰者休息的简易看台，此外在左方的滑冰区还有一段波浪型滑坡设计，供滑冰高手使用或表演，我们会在入口处用明显的标志牌指明。

协 议 书

甲方：好孩子（中国）商贸有限公司分公司

乙方：家庭地址：

移动电话：身份证号码：

为进一步开拓市场，现聘用乙方为甲方童车部业务员，特达成本协议，双方遵照执行。

一、销售区域及销售计划

乙方负责甲方童车产品（推车、自由车、学步车、童床、三轮车、餐椅等）在地区的销售工作。20\_年完成童车计划销售额万元，约万辆；

二、乙方的基本权利和义务

1、贯彻执行甲方总公司的各项管理制度和规定，服从甲方及部门经理的日常管理；

2、主动研究产品，熟悉产品功能、特点；

3、负责与本地区的客户保持日常联系，安排发货；

4、负责地区内甲方派出的营业员的日常工作指导、管理；

5、负责本地区销售货款的回笼工作；

6、负责本地区各项销售工作（社会库存结构管理、卖场形象、对帐工作、信息反馈）的落实。

乖乖虎儿童用品（武汉）有限公司

乖乖虎童车设计创新研究知识汇总

随着人们生活水平的提高，人们对儿童这一弱势群体的关注越来越多，对儿童产品的要求也是越来越高。本论文主要针对童车产品领域，以婴儿车为主要论述和设计对象，运用理论研究与实际调查相结合的方式，完成论文的论述和设计的实践。通过搜集资料，调查研究，理论学习入手，以婴幼儿为出发点探索婴儿车产品各方面的特性，包括生理、心理特性，使用特性及物的特性，分析出婴幼儿在成长过程中容易忽略的行为问题，从尺度、造型、功能、色彩、材质等方面研究婴儿车的设计因素，使婴儿车的设计更全面。

乖乖虎童车研究部分主要包括一下四个方面的内容： 第一部分可分为绪论和市场调查部分，阐述了命题背景、意义以及研究的对象和主要内容，强调童车产品设计化是市场的必然趋势，并对这一趋势从各方面做了分析，也为婴儿车人性化设计提供了现实依据。

第二部分着重分析物的使用者与物之间的关系，为人机设计提供理论依据。第三部分在前面的分析研究上，以人性化设计和人机设计两个方面的设计理念总结出产品的特性及产品的设计要素，为设计实践提供设计依据。

本文的主要创新点如下：

１）大多数企业都忽略了成人这个隐性使用者。本文将成人的使用特点引入婴

儿车的设计中，包括研究成人手部结构、成人使用婴儿车时的手部特点和运动能力分析，为婴儿车设计提供一定的参考。

２）本文将婴儿车的设计理论从人性化设计和人机设计两种不同的角度分析，将两种平时容易混淆的设计理念分开论述，使婴儿车的设计理论兼具理性和感性，为童车设计提供新的设计思维。

童车危机处理策划书

一 前言童车是儿童玩具之中的一大门类，其中包括儿童自行车、儿童推车、婴儿学步车、儿童三轮车四大类。而本厂童车多年来来如同亲密的伙伴，伴随着中国儿童健康成长，并以优越的品质和精心的设计，正越来越受到中国广大消费者的喜爱和信赖，如今已经成为诸多家庭生活中重要的一员。却在现在的报纸头版刊登了一则消息：一女孩骑本厂生产的童车，因车子零件问题而摔伤。工商部门介入调查后，矛头直指车子质量问题。因此，我们策划此次活动，以消除“零件质量”事件对于本厂的负面影响。

二 调查分析

（一）优势

自本集团创立以来，我们一直坚持「关心孩子、服务家庭、回报社会」的企业理念，致力于源源不断地为全世界的儿童提供创新、安全、时尚和实用的产品。我们将致力于把绿色理念融合于研发和营运环节，给家长、孩子和他们的环境提供一个健康、友好的产品，为我们的孩子创造一个更加美好的生存环境，一个干净、没有污染的地球。

正是因为这些优势是“零件质量”事件发生以后仍有多数的人对本厂保持忠诚、信任和支持的态度。但童车毕竟是给孩子们的产品，但童车要想长久发展，就必须清除它发展道路中的“绊脚石”

（二）问题点

在前一段时间有人声称因车子零件问题而摔伤，工商部门也初步表示，车子涉嫌零件质量问题。随着儿童用品安全问题的深入人心，“零件质量”事件将影响到本厂的品牌形象，消费者对其产品安全产生质疑，品牌忠诚度降低，销售额大幅下降，各种各样的谣言与攻击也铺天盖地而来。

（三）机会点

后来经过工商部等部门详细调查研究发现问题车子属于仿制产品，与本厂无关，因此王老吉有机会发展下去。但由于部分消费者已经对本厂有了一些误会，因此我们有必要策划一些活动来消除这些误会、重塑本厂安全、健康的形象。

三 公关目标

本次公关活动的目标：

澄清事实，消除顾客疑虑，重塑童车安全、健康形象。

四 活动主题

安全品质，健康共享

五 公关计划实施

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn