# 人才网办理VIP会员合同书

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-07-22

*第一篇：人才网办理VIP会员合同书1.楚天人才网办理VIP企业会员合同书1湖北华源包装有限公司在楚天人才网办理VIP会员网站如下：恩施人才网：http://五个人才网上面同时进行招聘，办理半年VIP会员期限注：会员开始时间为：2024年8...*

**第一篇：人才网办理VIP会员合同书**

1.楚天人才网办理VIP企业会员合同书

1湖北华源包装有限公司在楚天人才网办理VIP会员网站如下：

恩施人才网：http://

五个人才网上面同时进行招聘，办理半年VIP会员期限

注：会员开始时间为：2024年8月26日

会员结束时间为：2024年2月26日

甲方：楚天人才网

乙方：湖北华源包装有限公司

乙方：湖北华源包装有限公司享有服务如下：

1.恩施人才网，襄樊人才网，荆门人才网，随州人才网，孝感人才网，半年VIP会员权限！;

2.赠送首页广告位（尺寸：318\*55像素）半年精美广告位一个，首页品牌企业招聘半年广告位一个（尺寸：149\*40像素）半年精美广告位一个，3.诚信企业会员标识;VIP会员标识;首页VIP会员固顶显示;

4.代理人事服务：1帮助发布招聘信息;

2.帮助更新招聘信息;

3.帮助筛选人才;

4.帮助发出面试通知

5.限制学历，性别，年龄搜索合适人才，无限制查看求职者简历

紧缺岗位首页突出紧急招聘，直接电话登记

通过在线客服系统、QQ,电话多种途径为VIP会员提供全方位人事服务;

6.特别服务：贵公司可以在楚天人才网上面任何一个网站上面搜索到合适的人才，联系网站在线客服，免费帮您调出您所要的人才

7．以上服务属于楚天人才网应尽服务至服务期满为止！

甲方（盖章）：乙方（盖章）：

电话：电话：

年月日年月日

**第二篇：VIP会员合同范本**

STANDARD-QL-2024-03-30

久久信息网VIP会员合同书

甲方：乙方：苏州企力网络科技有限公司法人代表：法人代表：胡铁林

邮编：邮编：215005

地址：地址：江苏省苏州市吴中区临湖镇浦庄和安路

电话：电话：0512—66308553

传真：传真：0512—6653289

5上述甲、乙双方，经友好协商一致，就甲方加入久久信息网VIP会员事宜达成以下协议。双方申

明，双方都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本合同。

第一条 甲方自愿付费加入乙方网站(久久信息网)的VIP会员，享受久久信息网的VIP会员待遇。

加入VIP会员的工作流程与安排、价款、交付和验收方式等由附件载明。

第二条 双方的基本权利和基本义务

2-1甲方的基本权利和基本义务

2-1-1甲方承诺，在久久信息网发布的内容、资料等不会侵犯任何第三方的权利，若发生侵犯第三方权利的情形，由甲方承担全部责任。因甲方使用本合同标的给第三人造成损害的，由甲方自

行承担责任。

2-1-2甲方承诺，在久久信息网发布的内容真实可靠，符合国家法律规定和社会公共利益，特别

地，应当严格遵守《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法》《中华人民共和国计算机信息

网络国际联网管理暂行规定》《中华人民共和国计算机信息系统安全保护条例》《中华人民共和国

电信条例》《全国人大常委会关于维护互联网安全的决定》、《互联网信息服务管理办法》、《互联

网电子公告服务管理规定》、《互联网站从事登载新闻业务管理暂行规定》、《互联网等信息网络传

播视听节目管理办法》、《互联网文化管理暂行规定》和国家其他有关法律、法规、行政规章，不

得利用网站制作、复制、发布、传播任何法律法规禁止的有害信息。如果甲方利用本合同服务进

行的经营活动需要获得国家有关部门的认可或批准的，甲方应获得该有关的认可或批准。甲方应

对违反本条规定所引起的问题及产生的影响、后果承担全部责任。

2-1-3按本合同约定按时支付费用，否则乙方可以单方面解除合同且不需通知甲方。

2-1-4甲方应派专人负责与乙方联络、协调，甲方指派的联系人为：，联系方式为：

2-2 乙方的基本权利和义务

2-2-1按照本合同约定赋予甲方在久久信息网的VIP权限，具体工作详见合同附件；

2-2-2按照本合同规定收取费用；

2-2-3可以根据甲方的要求对甲方发布产品信息进行技术指导，以便获得更好的推广效果。

2-2-4乙方将派专人负责与甲方联络、协调，乙方指派的联系人为：曹萍，联系方

式为：\*\*\*

第三条 双方应当保守在履行本合同过程中获知的对方商业秘密。本合同的终止、撤消、无效不

应影响本条款约定的效力。

第四条 合同的变更与解除

4-1合同履行过程中，任何一方欲对合同期限、项目内容、工作进度、费用等合同内容或条款进

行变更或补充的，应与对方协商一致并签定补充协议进行确定。否则，视为未作变更或补充，双

方仍应按照原合同的约定履行。

4-2合同履行过程中，如甲方欲提前解除合同的，应提前7 日通知乙方。甲方提前解除合同的，-1/3-

已支付的费用不予退还。如届时甲方有已确认的工作成果所对应的费用未支付的，甲方还应于合同解除后的3 日内将应付费用支付给乙方。如因甲方擅自解除合同而给乙方造成其他经济损失的，甲方还应据实赔偿。

4-3如乙方因自身原因需提前解除合同的，应提前3 日通知甲方，并返还甲方所支付的费用。4-4任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或将要违约，可以中止履行本合同，但应及时通知对方。若对方继续不履行、履行不当或者违反本合同，该方可以解除本合同并要求对方赔偿损失。

4-5无论因何原因导致的合同解除或终止，对于甲方已确认的工作成果所对应的费用，乙方均不予退还（如甲方未支付的，还应支付）。但因乙方自身原因提前解除合同的除外。

第五条 不可抗力及责任承担

5-1如果出现不可抗力，双方在本协议中的义务在不可抗力影响范围及其持续期间内将中止履行。合作期限可根据中止的期限而作相应延长，但须双方协商一致。任何一方均不会因此而承担责任。5-2 声称遭受不可抗力的一方应在不可抗力发生后不迟于十五(15)日通知另一方，并提供经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生之影响。

5-3如果不可抗力持续三十(30)日以上，且对本协议之履行产生重大不利影响，则任何一方均可解除本合同。因不可抗力导致的合同解除，甲方已支付的费用不予退还。

5-4甲方不能按时支付合同费用的，每延期一天，应支付合同总金额的 5 ‰作为滞纳金，同时乙方还有权中止履行本合同，因此导致的工期延误等后果，责任由甲方自行承担，与乙方无关。5-5任何一方违反本合同给对方造成损失的，应赔偿损失。在本合同其他条款对违约有具体约定时，从其约定。

第六条 争议解决

6-1 双方当事人对本合同的订立、解释、履行、效力等发生争议的，应友好协商解决；协商不成的，双方同意向本合同签定地北京市东城区人民法院起诉。

6-2本合同的终止、撤消、无效不应影响前款约定的效力。

第七条 其他

7-1一方变更联系人、通讯地址或者联系方式的，应及时将变更后的联系人、通讯地址或者联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

7-2本合同的订立、解释、履行、效力和争议的解决等均适用中华人民共和国法律。对本合同的理解与解释应根据原意并结合本合同目的进行。

7-3如果本合同任何条款根据现行法律被确定为无效或无法实施，本合同的其他所有条款将继续有效。此种情况下，双方将以有效的约定替换该约定，且该有效约定应尽可能接近原约定和本合同相应的精神和宗旨。

7-4本合同附件为本合同不可分割的一部分，与合同正文具有同等法律效力，如与本合同内容有不同之处，则以本合同的相关规定为准。

7-5本合同经双方授权代表签字并盖章，自签订日起生效。

7-6本合同一式两份，双方当事人各执一份，具有同等法律效力。7-7 甲方应按照乙方的指导认真发布信息，乙方保证甲方部分信息在百度搜索页排到第一页，无效全额退款。甲方（盖章）乙方（盖章）授权代表签字电子邮件授权代表签字 电子邮件日期：日期：

附件一：久久信息网VIP会员加入流程与安排

一、加入VIP会员的好处

1、可以提高企业在互联网的诚信度，获得更多的订单。

2、甲方使用久久币将产品信息推荐至久久信息网的首页。

3、甲方使用久久币将产品信息推荐至久久信息网的行业频道首页。

4、甲方使用久久币将产品信息推荐至久久信息网的产品信息列表页。

5、甲方使用久久币将产品信息推荐至久久信息网的产品内页。

6、甲方最多可发布 3000条信息（vip会员可发布3000条）。

7、乙方指导甲方发布产品信息，可在搜索中获得更好的排名。

8、可以定期领取本站赠送的久久币，免费获得更多推广位臵。

9、在制作网站、优化网站等其他项目中获得较大的价格优惠。

二、合同金额、付款方式及会员有效期

1、本合同金额总计：人民币 20002、付款方式：

本合同签订后2日内，甲方一次性向乙方支付全部合同金额，即2024 元

3、自合同生效后，VIP会员有效期为一年。若甲方在合同到期前3天内续费，可以继续享受VIP会员待遇，不需另外签订合同。

三、工作流程：

1、乙方应在收到甲方付款后 1 日内为甲方开通VIP权限。

2、甲方自行注册、登陆并发布信息。乙方优先审核甲方发布的信息，并对甲方发布信息的操作和

技巧进行指导，以获得更好的推广效果。

3、若甲方不熟悉网站操作，可由乙方代为注册、发布（需要另外收取人工费）。甲方应协助乙方提

供相关资料信息。

元。

**第三篇：VIP会员管理经验**

VIP会员管理经验

2024年9月1日，GALADAY入驻西安世纪金花，奉行 “客户是我们的生命”的经营理念，公司强力推行VIP会员管理制度，经过近三年的努力，会员从最初的15名发展到今天的145名，业绩由原来的2万多到现在的18万。对此，我们总结了十二条重要的VIP管理经验。

1.熟知商场及本品牌的VIP管理细则

熟知商场和自己品牌的VIP管理细则，将两者结合并变通运用。了解购物满多少元可以什么级别的会员卡，知晓每个级别会员卡的具体积分升级要求，清楚各种卡的具体折扣，特别节日不同会员卡的优惠折扣以及年底积分满多少赠送精美大礼包的惊喜活动等。

2.详细登记会员信息及进行特征描述

根据公司制定的《VIP顾客追踪服务表》，对每位会员的姓名、性别、生日、电话、通讯地址、身份证号、所购货品及金额等进行详细登记，尽自己所能对会员的服饰风格、兴趣爱好进行简要描述，以便日后联系顾客告知货品动态，及适合老会员的产品进行介绍和推荐，同时还可以加深员工对会员的印象。

3.将VIP会员资料进行阶段性分类和整理

一个季度对近阶段会员资料进行整理，结合购物次数和金额将新老会员资料进行分类整理，以便快速查阅会员资料，加强与顾客沟通。

4.整理会员生日资料，进行回访和特享活动宣传

每月月末将下月过生日的VIP会员资料进行整理,将包括姓名、生日、电话等信息提供给办事处，由办事处统一将生日礼品发放至各店，以便会员顺利领取生日礼品。在VIP顾客生日前一天，电话通知顾客领取生日礼品，同时送上祝福话语及当日购物优惠政策。

5.定期回访VIP会员

VIP 会员购物满一周后，进行电话回访，了解产品使用情况及对产品的建议。一个月后再次回访，通知会员到专柜保养产品，顺便看看新品。每一次回访，都要登记回访时间、回访内容、回访效果。

6.详细记录会员的不同意见和到柜情况

我们在专柜设置了意见反馈表，内容包括日期、姓名、性别、卡类别、反馈意见、满意程度，顾客每次购物结束后或再次来柜台，我们会面带微笑地将意见反馈表双手呈递至顾客面前，获取我们需要收集的信息，以便日后改进，争取更多销售。

7.主动关注并为会员做好货品护理工作

每位经过专柜和进店的顾客，我们都会主动地为顾客保养货品，无论是哪个品牌的我们都接受。在保养货品的同时，我们一般会与顾客聊天，用适度的语言赞美顾客的服饰搭配、妆容气质等，有时依情况而定介绍新品信息，引导顾客购买货品。

8.习惯性的翻阅会员资料

为了熟悉会员信息，将购物金额大的顾客信息熟记于心。我们经常翻阅会员资料，并在翻阅过程中不断修正、完善会员信息，以便日后更顺畅的与会员沟通。

9.与会员及时沟通促销活动

凡遇重大节假日、大型促销活动、VIP会员专场及新款上市等情况及时电话或短信通知VIP顾客。要求写清货品、具体折扣、商场名称等信息。

10.指定专人负责管理跟进

为了使会员管理更有序的进行，更快捷的获取会员信息，我们对专柜员工做了分工，有专人负责此项工作，以便在最短时间内为顾客提供优质服务。

11.及时为顾客积分

我们将重复购物的顾客消费金额在每一次购物结束后及时累计，及时进行卡类升级。年底根据会员购物的金额，送出新年礼物。

12．个性化服务

针对不同顾客提供不同服务，如因专柜暂时缺货或需调货等情况，时间短的通知顾客下午来拿，时间稍长的我们一般都会亲自送至顾客指定的地点，守时守信。

通过两年的实践，我们真正感受到了做好VIP会员管理对销售业绩提升会起到事半功倍的效果，目前商场排名我们已稳居前两名，今后我们仍将不断完善VIP管理制度，相信一定能取得更好的成绩！

**第四篇：VIP会员项目**

VIP会员管理作为企业近两年的建设项目，其目的就是为了向消费者提供更优质的服务。顾客，也就是企业存在的价值和意义的体现，企业所要做的让消费者乘兴而来，满载而归，而VIP的建设恰好是从消费者的视角出发重视每一个个体的购物体验，补充了企业对消费者的情感关怀，加强了彼此的感情纽带。同时作为企业重要的优质资源，VIP的建设也能有效地帮助企业增强影响力、深化企业文化、推广服务理念。

一、老顾客的华丽转身

企业已经与上海女性相守了半个多世纪，正因为有了她们的支持才有了企业而今的辉煌。为了感谢消费者长久以来的拥护，表达企业对她们默默付出的感谢，企业应向年满45周岁的成年女性免费提供VIP业务办理，以行动传达真诚，以真诚落实“美在妇女”的服务理念。

同时，维系老顾客对企业的发展也有重要意义。1.维持老顾客的费用低而收益却很高

培养一批新的顾客不仅是时间与金钱的投资更是企业文化与消费者消费观念的磨合，这与企业的消费目标紧密相连。假设企业一周内流失了100个顾客，同进又获得100个顾客，虽然从销售业绩上来看仍然令人满意，但这样的结果是按“漏桶”原理经营企业，没有较固定的老顾客，一旦客流减少店铺的生意额将急剧下降。2.能产生良好的口碑效应（无形的宣传广告）

老顾客如对企业的商品拥有满意和忠诚度的话，便会为自己的选择而感到欣喜和自豪。所以也能自觉不自觉地向亲朋好友夸耀、推荐自己所购买的品牌产品及所得到的满意服务。这样老顾客就会派生出许许多多的新顾客，我们应把这些新顾客再变成老顾客，你就有源源不断的生意，将会企业里带来非常大的无本生意。3.老顾客接受新产品比新顾客容易得多。

因为当老顾客对店铺产生好感后，对店铺的员工、产品都非常的信任，所以当有新货时，只要员工介绍得当，老顾客就会很乐意接受并且购买。而新顾客他们会产生怀疑、由于信任你要花更多的时间去跟顾客解释，并且新顾客还不一定敢尝试。

二、新顾客的迅速变身

要想把生意做大做好，无非就是两件事情：一是稳住原有的老顾客，二是不断把新顾客变成老顾客。前者注重培养，后者强调吸引，即现场服务水平。

1.将服务的理念真正的深植每个员工的心中

要反复提醒员工对顾客服务的关注，在员工会议上对顾客满意度加以讨论，给出实例学习讨论。要征求顾客的反馈意见，并将顾客满意度作为员工业绩评估的一部分。明确相应的期望值和最低顾客服务标准，并具体到位。我们还要量化服务标准，制定细则，对员工的日常工作、日常表现打分。所要制定的标准要细化到工作中的每一个细节，对每一名员工同等对待、不偏不倚。对服务工作做的好的员工给予一定的物质和精神上的奖励（发放奖金或通报表扬）；对于服务工作做的不好的员工则要对其进行惩戒（批评教育或罚款）。这样让员工意识到其服务的好坏直接关系到其切身利益，他们就会自觉地注意日常服务过程中的每一个细节，从而自然而然的便提高了服务意识。将服务的理念真正的深植每个员工的心中：服务是一种营销，是一种境界更高的营

2.VIP登记办理时应注意事项

（1）以亲切关心的服务态度让顾客安心，告之顾客我们登记的目的是为了更好地为之服务。并保证顾客的个人资料不会透露。（2）言语轻松活泼，在登记资料及服务的过程中拉近与顾客的距离，踏入建立长久关系的第一步。

（3）告之顾客品牌VIP的等级及成为VIP的基本要求、VIP顾客的优惠及福利、VIP管理制度。

（4）在我们刚与顾客建立关系时，一般先询问顾客姓名、电话号码便可，如顾客不介意，可询问生日和通信地址。其它的应在有可能进行的深入沟通中捕捉信息。3.投诉系统通畅

想留住顾客，首先要研究为什么我们流失了的顾客会去买别家的产品？大多数不满意的顾客会无言地离去，而根本不给你机会留住她们的忠诚。因此，所有顾客服务的一个主要目标就是让顾客更加容易地投诉。除了企业客服电话以外，我们可以将当地消费者投诉热线的电话号码直接告诉顾客，鼓励顾客把心理的话告诉第三方，然后通过第三方来监督我们。

三.建立顾客与企业的忠诚关系

VIP队伍壮大的同时，企业必须做好与这些消费者的维系工作，确保最小限度的人员流失，保证队伍建设的健康稳定发展。1.尽可能提供优质的产品和能满足顾客需要的服务

留住顾客的关键是把以顾客为中心的观念转化为实际行动，并且企业要清楚地认识到，顾客购买商品和服务的真正需求是希望由此获得舒服放松和快乐。若商品或服务存在令人不满的缺陷及问题，如何能让顾客产生快乐的情绪，这样顾客就有可能对企业失望，转而对品牌也很失望，转而购买其他品牌。但是，只提供优质的产品是远远不够的，必须要超出顾客的期望值，创造顾客更高满意度才能真正拥用顾客的忠诚。

2.与顾客建立情感渠道

顾客之所以忠诚于企业，是因为他们不仅对你的商品有一种理性的偏爱，而且更有一种情感上的依恋。所以企业在为顾客提供优质产品和服务的过程中，还必须做到心系顾客，把顾客当做一生的朋友来对待，并利用感情投资向其注入亲人般的情感和关怀，以努力建立与顾客“天长地久”的客情关系。例如：

 信息发布：营销活动，特别折扣信息的发布。通过短信等方式，让会员及时了解商场活动以及品牌情况；  VIP沙龙活动：企业每隔一段时间打电话咨询最近有没有什么需要的商品，把促销打折的信息送到他们手中，让VIP会员有一种得到特殊服务的感觉。举办一场VIP客户答谢会，邀请VIP金牌客户到我们这里进行茶话会，提出意见，加强与会员的联络。企业为VIP会员在母亲节、三八节、周年庆等活动时间提前一天开设会员专场。

**第五篇：VIP会员章程**

VIP会员俱乐部章程

一、总则

本公司是上海大众在XXX地区特约指定经销商，集整车销售、售后服务、零配件供应、信息反馈于一体。加入VIP会员俱乐部拥有尊贵的VIP高级会员身份，拥有有别与一般普通客户的特殊待遇，不仅是所受重视程度，更表现在其所享受的增值服务和优惠修理中。

二、VIP高级会员的权利及享受的优惠服务

1．自加入会员之日起的第一年内车辆维修、保养工时费享受9折优惠；第二年车辆维修、保养工时费享受8.5折优惠；第三年及以后车辆维修、保养工时费享受8折优惠；（四轮定位、油漆、事故车除外）；

2．24小时求援服务及技术咨询；

3．市区范围单程15公里免收施救费，15公里以外施救费1元/公里；

4．年检到期、保险到期、保养提醒、关爱祝福等短信或电话提醒式服务；

5．提供免费取送车服务（市区10公里范围内）；

6．优先享受我公司举办的各类服务关爱活动；

7．车辆维修免费洗车；

8．斯柯达各种免费检测活动礼品的优先领取资格。

三、VIP卡的使用及注意事项

1．VIP卡的优惠政策随车享用，一车一卡；

2．VIP卡享有的维修工时费打折是指普通修理及保养的工时费；

3．VIP卡的有效期服务期为1年，到期后需重新递交续会申请，缴纳一年会费50元，即可享有连续的会员服务。

四、VIP会员资格的获取

非我公司直接销售客户初次入会会员须向本公司递交入会申请表，并交付50元年会费和会员卡制作工本费20元，经审核批准注册后方可获取有效期为一年的会员资格。本公司销售的新车客户免费获赠VIP卡及一年的会员资格。

持卡人应妥善保管此卡，如有损毁、遗失，请及时与本公司联系更换新卡。本公司对VIP会员俱乐部章程拥有最终解释权。

批准人：

日期：

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找