

精选方案策划模板集合八篇

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692661794621164.html>

范文网，为你加油喝彩！



精选方案策划模板集合八篇

精选方案策划模板集合八篇

为确保事情或工作高质量高水平开展，往往需要预先进行方案制定工作，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么大家知道方案怎么写才规范吗？以下是为大家整理的方案策划8篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

方案策划 篇1

商场光棍节节促销活动大致可以分为两大类，以吸引消费者注意力的方式为依据，我们一起来看看一下。

- 1、以产品为焦点。这一部分主要是通过商品本身的价值属性为促销资本进行促销活动，来吸引消费者的注意力，比如说降价，折扣，赠送，优惠券等。
- 2、以活动为焦点。这一部分指的是以开展活动来吸引消费者的注意力，从而引起兴趣，激起购买欲。比如说竞赛活动，抽奖活动，文艺活动，问答活动等。

不管怎么来选择促销活动方式，都要把握一个原则，就是要把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以促销主题的形式贯穿整个促销活动，这样才能真正的吸引消费者。

商场情人节促销活动例子

1、一桶冰淇淋，单身顾客可以邀请一位异性朋友一起吃完，只有速度快并且吃相优美的一对才能胜出，而这些，必须要经过“专业”评委和现场大众评审的双重打分。这是海淀区新中关村购物中心将在2月14日下午推出的热辣情侣活动之一。

2、大成餐饮集团旗下岩岛成烘焙推出六入玫瑰造型巧克力蛋糕，只要180元；统一多拿滋推出新款巧克力甜甜圈，都是以低单价抢攻情人节商机。

3、新世界货冬装出清2折起 2月13日—15日，满一定金额赠“八喜冰淇淋蛋糕”“16件套锅”等，青春馆广场“一吻定情”接吻大赛、情歌对唱比赛等。

4、贵友大厦 大部分商品5—8折

情侣对戒展卖、购物赠礼；13日至15日千足金216元/克、铂金286元/克。

5、据了解，重百尚熙百货推出了消费满600元（特殊商品3000元）抽奖活动，奖品包括巴厘岛游，而重百南坪商场与尚熙百货的消费金额一样，奖品包括丽江双飞五日游。

方案策划 篇2

一、指导思想

一年一度的六一儿童节是全国少先队员最隆重的节日，通过开展庆祝“六一”活动，使队员在积极的参与中体验集体合作的快乐，体现一种积极向上、乐观进取的精神。开展以丰富多彩的活动，激发学生热爱生活、热爱学习、热爱校园的情感，欢度一个有意义、能回味的六一儿童节。为了使庆祝活动顺利进行，特制定此方案。

二、主题和内容

活动主题：“红领巾心向***，祖国发展我成长”

活动内容：本次庆祝“六一儿童节”以新中国成立xx周年为契机，通过开展“歌唱祖国歌唱***——快乐童年大家唱”、书画百米长卷、挑战吉尼斯等活动来展现我们队员的风采。

三、活动项目和要求

(一)“歌唱祖国歌唱***，快乐童年大家唱”——“庆六一，颂祖国”合唱比赛

为认真开展关于浙江省“红领巾心向***祖国发展我成长”主题教育系列活动之一“歌唱祖国歌唱***——快乐童年大家唱”，要求以“队队有歌声”的形式，在少年儿童中唱响主旋律。趁庆祝六一节之际，决定开展“歌唱祖国歌唱***——快乐童年大家唱”的活动。

1.大队部确定学校普及演唱的歌曲一首：《没有***就没有新中国》(全体队员参与)。

2.1-6年级各中队确定以中队为单位，参加校级比赛的两首歌曲，一首规定歌曲，一首自选曲。（全体队员）

3.1-6年级各中队统一服装、道具，统一动作，排练规定歌曲《没有***就没有新中国》及自选歌曲(可以从推荐的歌曲中选)。(各中队辅导员负责，音乐老师协助)

4.利用午休、音乐课、班会课等时间学唱参赛歌曲。

5.5月底，大队部将组织评比。

东校区：暂定5月27日上午8点30分，于篮球场进行比赛(总务处负责场地及比赛后场工作)

西校区：暂定5月27日下午12点00分，于多功能教室进行比赛(总务处负责场地及比赛后场工作)

评委老师：费芳、宋榴云、许梅芳、费琦祎、陈斌、沈丽芳(请评委准时到场)

6.比赛结束后颁发少先队“快乐歌唱章”，获一等奖的中队上报4名，二等奖上报2名，三等奖上报1名。

方案策划 篇3

制作日期：

前言：如果你是舞会的皇后MM，你可以一展你的翩翩起舞；如果你是害羞的帅GG，你可以把自己装扮成各种角色，用你含情的双眸寻找自己的梦中情人；如果你是机智聪明的精灵鬼，那你还可以参

加各种游戏，尽兴而归哦！

一：舞会目的：

为了丰富校园生活，迎接大一新会员，展现当代大学生的青春风采，促进同学间的沟通交流，创业协会特举办此次活动，为大家带来一个快乐难忘的夜晚

二：主办单位：滁州学院大学生社团联合会

滁州学院大学生创业协会

三：举办时间：20xx年11月8日晚

四：举办地点：大学生活动中心（食堂三楼）

五：舞会对象：大学生创业协会全体会员及校内所有感兴趣人员

六：活动主题：浪漫“神奇之夜

七：舞会内容：

此次舞会是全校性的大型舞会，舞会将以跳交际舞为主，有慢三慢四、快三快四、恰恰、兔子舞等多种同学们喜欢的舞种，舞会还穿插歌曲表演、游戏、抽奖等活动，并颁发纪念品。

八：活动准备：

（一）前期的宣传工作：

- 1、制作3张宣传海报。海报分别贴在宣传栏，9号宿舍楼及11号宿舍楼处；
- 2、制作宣传板报2块，置于校内醒目地点；
- 3、2条宣传横幅挂在校园的交通要道；
- 4、请学校广播站配合，距舞会举行的还有一个星期时，在每次节目的开头和结束时放一分钟的舞曲，以次来营造氛围，调动同学们的积极性；
- 5、在校园网上进行发布，让全校师生了解并注意到创业协会这个活动。

（二）舞会前期准备工作：

- 1、学舞阶段：安排人员教大家学习及练习；
- 2、由于化装舞会面具有限，但是要达到预期效果，各会员应努力配合制作一些舞会用品；
- 3、安排舞会化妆人员在各班级传教，做好化妆准备工作。

（三）相关人员的招募工作：

即日起在全校范围内招募相关表演者（表演、伴奏乐队，歌唱人员）

对于这些人员的招募情况可在海报中注明，舞会结束后赠送小礼品，或和学生会联系，给表演者加综评分。以此提高同学的参加热情。

（四）宣传词稿（仅供参考）：

在夜的激情与刺激中，在奇幻绚丽的灯光里，有梦一般的美丽佳人，有穿梭往来的神秘女巫，骇客尼奥的身影如风掠过，孟斐斯迥异的眼神倏尔闪过，Trinity优雅的气质在空气里跳跃……

她是谁？他帅吗？……闪烁的舞池，优美的舞曲，狰狞或古怪的面具后藏着的，也许是颗可爱的心？一张俊俏的脸？也许，她/他就是你心目中的……

一切都从未知中开始，所有皆在神秘中展开……

九：入场要求：1、入场时间：18：40～19：10

- 2、鼓励携带舞伴前来。对于无舞伴者，每人在入场处抽取一张号码纸条，以此入场。前50名入

场的同学，可得到一个化装面具（舞会开完收回）。

十：开场白：（19：10～19：30）

（一）主持人致开幕词

（二）开场节目：街舞

（三）主持人发言：向赞助单位及社团联其他部门致谢，宣布当天活动的相关事宜，即当晚的活动目的、内容等。

十一：活动流程：（19：30～22：30）

（一）寻找Partner.（19：30～19：40）

参加者手上有我们入场时特制的号码卡片，可以根据卡片上的数字找到他（她），最先找到的三对为本环节的幸运之星，我们将每人发纪念品一份。

（二）开始第一环节的Partner舞会（19：40～20：10）

1、第一只舞选择旋律为轻快节奏的音乐，灯光较明亮，争取

尽快营造一个轻松快乐的气氛，以便同学们融入到这个舞会当中。可安排一到两名舞者领舞，掀起整场舞会的第一个小高潮，主要是一种热身；

2、第二只舞，选择恰恰；

3、第三、四只舞是交际舞。选择较慢的音乐，灯光调暗，一

是为了让同学们得到短暂的休息，二是方便相互间的交流。

4、会员代表演唱2首歌曲（20：20～20：35）

（三）开始第二环节舞会（20：35～21：00）

主要选择快节奏的舞曲：包括兔子舞、恰恰等。播放音乐，大家一起跳。可邀请在一旁观看的所有人员一起来，此时舞会的气氛达到最高潮。

（四）校园歌手演唱歌曲2首（21：00～21：10）

（五）游戏时间（21：10～22：00，注：可以邀请乐队进行背景伴奏）

1、闻歌起舞：两人一组，一人唱歌，另一人根据搭档所唱内容进行表演。（对于搭档的选择，主持人可以让先上来的人背对大家，并且描述他们心中完美的舞伴形象，根据游戏参与者描述的特征，大家帮忙寻找）；

2、吹蜡烛：主持人提问题，参与者在回答问题的同时吹灭蜡烛

3、吃蛋糕：参与的Partner中由女生手拿蛋糕，男生蒙上眼睛原地转五圈后走上前去吃蛋糕；（顺便找与会人员中有没有当天过生日的，若有那真是~~）

4、踩气球：主持人抽取3对Partner上台，每人左右脚跟各系3个小气球，在1分钟内进行游戏，游戏结束后气球剩余数目最多的一对获胜。

（以上游戏参与者均有小礼品赠送）

十二：主持人发表总结性讲话

十三：活动评奖：

由主持人宣布各个奖项花落谁家。如：最具表现力奖，最具感染力奖，舞会皇后等。奖项的评定可采取工作人员评选与现场推选相结合的方式，可模仿电视上的做法：紧张的背景音乐响起，然后将灯光打到获奖人的身上。

十四：幸运观众抽奖：由获奖者抽取幸运观众。

十五：舞会结束：可提议绅士的男生送女生回宿舍。

附：（一）注意事项：

1、注意会场秩序，不得有不礼貌的行为，应尊重舞伴，若想更换舞伴，可双方找工作人员（负责人）进行调换；

2、活动过程，注意听从组织方服务人员安排，切勿过激行为，请爱护面具，且在21点前不要取下面具；

3、舞会上允许个人自由发挥；

方案策划 篇4

网络营销策划就是以互联网为中心，根据企业的营销目标，以满足消费者的欲望和需求为核心，设计和规划产品、服务和创意、价格、渠道、促销。从而实现个人和组织的交换过程。络营销方案的策划，首先是明确策划的出发点和依据，即明确企业的网络营销目标，以及在特定的网络营销环境下企业所面临的优势、机会和威胁(即swot分析)。然后在确定策划的出发点和依据的基础上，对网络时常进行细分，选择网络营销的目标市场，进行网络营销定位。最后对各种具体的网络营销策略进行设计和集成。

（一）明确组织任务和远景

要设计网络营销方案，首先就要明确或界定企业的任务和远景。任务和远景对企业的决策行为和经营活动起着鼓舞和指导作用。

企业的任务是企业所特有的，也包括了公司的总体目标、经营范围以及关于未来管理行动的总的指导方针。区别于其他公司的基本目的，它通常以任务报告书的形式确定下来。

(二)确定组织的网络营销目标

任务和远景界定了企业的基本目标，而网络营销目标和计划的制定将以这些基本目标为指导。表述合理的网络营销目标，应当对具体的营销目的进行陈述，如“利润比上年增长12%”，“品牌知名度达到50%”等等。网络营销目标还应详细说明达到这些成就的时间期限。

(三)swot分析

除了企业的任务、远景和目标之外，企业的资源和网络营销环境是影响网络营销策划的两大因素。作为一种战略策划工具，swot分析有助于公司经理以批评的眼光审时度势，正确评估公司完成其基本任务的可能性和现实性，而且有助于正确地设置网络营销目标并制定旨在充分利用网络营销机会、实现这些目标的网络营销计划。

(四)网络营销定位

为了更好地满足网上消费者的需求，增加企业在网上市场的竞争优势和获利机会，从事网络营销的企业必须做好网络营销定位。网络营销定位是网络营销策划的战略制高点，营销定位失误，必然全盘皆输。只有抓准定位才有利于网络营销总体战略的制定。

(五)网络营销平台的设计

所说的平台，是指由人、设备、程序和活动规则的相互作用形成的能够完成的一定功能的系统。完整的网络营销活动需要五种基本的平台：信息平台、制造平台、交易平台、物流平台和服务平台。

(六)网络营销组合策略

这是网络营销策划中的主题部分，它包括4p策略——网上产品策略的设计；网上价格策略的设计；网上价格渠道的设计；网上促销策略的设计。以及开展网络公共关系。

(七)形成网络营销策划书面形式

网络营销是以互联网络为媒体，以新的方式、方法和理念，通过一系列魅力网络营销策划，制定和实施营销活动，更有效的促成个人和组织交易活动实现的新型营销模式。它是企业整体营销战略的一个组成部分，是为实现企业总网络营销体或者部分经营目标所进行的，以互联网为基本手段营造网上经营环境的各种活动。

网络营销概念的同义词包括：网上营销、互联网营销、***营销、网路行销、口碑营销、网络事件营销、社会化媒体营销、微博营销等。这些词汇说的都是同一个意思，笼统地说，网络营销就是以互联网为主要手段开展的营销活动。搜索引擎优化只是网络营销中非常小的一个分支。

网络营销具有很强的实践性特征，从实践中发现网络营销的一般方法和规律，比空洞的理论讨论更有实际意义。因此，如何定义网络营销其实并不是最重要的，关键是要理解网络营销的真正意

义和目的，也就是充分认识互联网这种新的营销环境，利用各种互联网工具为企业营销活动提供有效的支持。这也是为什么在网络营销研究必须重视网络营销实用方法的原因。

方案策划 篇5

活动时间：9月29日(周一)—10月5日(周日)

活动主题：缤纷国庆惊喜多开心购物乐洋洋

活动范围：某商城、某购物广场、某八一店、某北园店、某华信店、某金牛店

活动内容：

“实惠先到手，开心再消费”(超市及特例品牌除外)

活动时间：20xx年9月29日—20xx年10月5日

活动内容：先抽优惠再消费，提前送您大实惠，国庆佳节好手气，满减活动同时用，重重优惠惊喜多。

活动期间，每日10：00—11：00，14：00—15：00可先免费抽取优惠卡再消费，最高价值30元，每人限抽一张。每日在门店总服务台或者活动区抽奖处放置抽奖箱供顾客免费抽取优惠卡。

活动细则：(抽奖箱内按比例放置优惠卡，各店自行准备抽奖箱)

- 1、抽奖可设为优惠卡，金额分别为5元，10元，20元，30元，比例分别为：20%、50%、20%、10%。
- 2、抽奖时间为20xx年9月29日—20xx年10月5日(每天10点—11点、14：00—15：00)
- 3、优惠卡限当天使用，过期作废。
- 4、优惠卡使用说明：

凡当日购物满300元(即同于满减活动基准金额)即可使用一张，对于参加满减活动的品牌，可累计使用，同品牌谈判时参加两个活动的品牌按照满300减110协商承担(两个活动累加)，不参加满减的品牌应尽力动员参加优惠卡活动，统一按照300减30协商承担。

方案策划 篇6

一、活动的目的:

- 1、对XX年公司发展成绩总结，以及制定XX年公司总体规划，包括新年度计划、方向、目标等;
- 2、加强员工之间的交流，增强团队协作的意识，提升公司的综合竞争能力;

3、表彰优秀，通过奖励方式，调动员工工作积极性，鼓励大家在新的一年，工作都有出色的表现；

4、丰富员工生活，答谢全体员工一年以来付出的辛勤努力。

5、让员工充分的展现自我，在年会的过程中认知自我及对企业大家庭的认同感。

6、加强领导与员工之间的互动，让我们在同一个舞台共同交流、联欢。

二、年会主题:

江苏xx达车业有限公司XX年度总结大会----起亚扬帆远航迎新春团拜会

三、年会时间

1、XX年1月16日下午5点00分至21点30分

2、时间安排:

(1)17:00--17:40总经理讲话，宣布优秀工名单，董事长、总经理、朱智星总监、杨毅总监、王颖经理给优秀员工颁奖。优秀员工代表发表获奖感言。

(2)17:40--18:00董事长讲话并宣布演出开始文艺时间:18:00--20:00

四、年会地点

江陵国际大酒店2楼

五、年会参会人员

公司全体员工(55人)

六、年会流程与安排

本次年会的流程与安排包括以下两部分:

(一)年终大会议程安排17:00--17:40大会进行第一项，总经理讲话并宣读XX年度优秀员工获得者名单;优秀员工上台领奖，总经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金;优秀员工与总经理合影留念;优秀员工代表发表获奖感言。 17:40-18:00大会进行第二项，董事长讲话。

18:00大会结束，文艺表演开始;(二)文艺表演安排文艺表演正式开始，晚会主持人引导大家共同欢呼，祝福大家新年快乐，祝愿公司的明天更加美好。(背景音乐)晚会正式开始18:00-20:00娱乐时段:

文艺节目(2-3个节目)游戏1:(游戏人员现场调动)坐气球比赛，用具:3把椅子、各装20支气球的3个箱子;游戏规则:2人一组，共3组，一个人递球，一个人坐球，限定时间为3分钟，3分钟后，箱子内剩的球最少的胜出;文艺节目(2-3个节目);游戏2:抢凳子;用具:5把椅子，围成一圈;游戏规则:将椅子围成一圈，响音乐，6个人转圈围着椅子走音乐停，6个人抢坐，没有抢着的输;文艺节目(2-3个

节目)游戏3:筷子运钥匙链;用具:12支筷子、2个钥匙链;游戏规则:6个人一组，分为两组，每个人嘴里叼一只筷子，将钥匙链挂在第一个人的筷子上，第一个人将钥匙链传给第二个人，必须用筷子传，不能用手，哪个组最先将筷子传到最后一个人的筷上，为赢。

文艺节目(2-3个节目)游戏4:踩气球;用具:100个气球游戏规则:分为两组，一组5个人，每个人腿上绑10个气球，主持人限定时间3分钟，互相踩对方队员腿上的气球，3分钟后，看哪个组队员总零气球省的多，就胜出。幸运抽奖活动:用具:抽奖箱、卡片55张、每个人的打卡工号对应一张卡片，放进抽奖箱，指派专人分别来抽一至三等奖。

最后主持人邀请全体员工上台合影留念

六、年会准备及相关注意事项

(一)年会的通知与宣传:公司综合部于今天向各部门发出书面的《关于XX年度年终总结会的通知》，对本次年会活动进行公示和宣传，达到全员知悉。

(二)公司背景具体市场负责，具体文字内容:"江苏xx达车业有限公司起亚扬帆远航迎新春团拜会"(三)物品的采购:抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、大会席位人名牌(会议用)、笔、纸、员工席位卡、会场布置所需气球、拉花、花篮;抽奖箱;晚宴所需酒水、各类干果小食品。

(四)现场拍照:提前安排好相关人员携带数码相机，数码摄像机，做好大会及晚宴活动现场的拍照、摄像工作。

七、年会筹办任务任务与分工责任

人会务前期、中期协调工作刘效钦文艺阶段主持人朱智星杨毅物品购置(抽奖礼品、生肖礼品、游戏奖品、席位卡片、笔、纸、气球、打气筒、拉花、花篮、抽奖箱、酒水、各类干果小食品)刘效钦李珍会场布置王颖刘效钦刘会成音响等设备安装、调试、音控刘会成条幅、证书、鲜花预定王颖贾琼现场拍照、摄像王颖、王伟各部门节目分工数量要求销售部4

1、不拘一格降人才

2、唱歌必须有人伴舞售后部4市场部1客服部1财务部1综合部1

方案策划 篇7

1、冠名权本次活动以包头医学院20xx年“××杯新生卡拉OK大赛”来命名

2、传单宣传传单上公司以赞助商的身份出现或同时派发公司的传单(该项目可***)

3、海报宣传海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物商家自行设计也可(1—2张海报，张贴在院宣传栏和食堂宣传栏)

4、横幅宣传在活动现场可悬挂带有商家特色的横幅，不可太商业化，商家可自行提供(最多2条)

- 5、升空气球或气柱在活动现场可悬挂带有商家特色的横幅，不可太商业化，由商家提供
- 6、奖品宣传奖品由公司赞助或可印有***案
- 7、促销点宣传可为赞助方提供一个做商业宣传的帐篷场地，活动当天可在现场搞促销，可设点接受学生咨询，从而介绍贵公司
- 8、现场宣传活动现场可用到印有商家特色的道具进行布置，也可做些小游戏，奖品有赞助方提供，可达到较好的互动。
- 9、现场鸣谢活动结尾，由主持人对进行贵公司口头鸣谢形式，效果十分明显
- 10、问卷调查活动当天可在咨询处进行问卷调查，最好有抽奖。

其他宣传方案

- 1、提供现金800—1000或提供等额奖品享有：在活动现场可悬挂带有商家特色的横幅，不可太商业化，商家可自行提供（最多2条），海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物商家自行设计也可（1—2张海报，张贴在院宣传栏和食堂宣传栏）
- 2、现金500或提供等额奖品享有：在活动现场可悬挂带有商家特色的横幅，不可太商业化，商家可自行提供（1条），海报上商家以赞助商的身份出现，并可印上公司标志物商家自行设计也可（1张海报，张贴在院宣传栏）

方案策划 篇8

一、活动概述

1、活动目的

打击竞争对手，扩大市场份额；

通过大型特价活动拉动新品购买需求，

扩大品牌知名度，快速提升销量。

2、活动主题

主标题：岁末狂欢 惠在越龙

副标题：越龙大型促销巡演 璞院站

越龙家纺迎新春！庆元旦！真情回馈！

3、活动时间：12月16日—20xx年1月6日

4、活动范围

越龙璞院专卖店、洪河专卖店

5、活动首批进货要求和发货要求

- 1、活动首批配货不能低于10万元。
- 2、10万元货款为一次性配货并一次性发出。

6、活动内容(根据当地市场和消费特点可以适当进行活动内容的调整与整合)

(1) 超人气抢购

从公司提供的人气产品中挑选3—5个产品作为人气产品抢购区；

每日限时限量抢购，每人限量抢购；

人气产品的活动价必须按照本方案中的抢购价来执行。

(2) 火热拼购

活动期间，买满正价套件8千元可享受4.08折，买满正价套件5千元可享受4.28折

(3) 会员大招募

活动期间，会员进店即赠精美礼品一份。

活动期间，一次性购物满300元即赠越龙家纺VIP会员卡一张，长期享有会员权益。

(4) 购物欢乐行

活性印花四件套买满999元的产品送价值100元的体验券

提花四件套买满1599元的产品送价值200元的体检验+价值198元水洗全棉靠垫被一只

婚庆大套件买满2199元的产品送价值200元的体检验+全套枕芯

(5)、正价产品满八百幸运大抽奖一次

一等奖一名，价值8180元至尊鹅绒被；二等奖二名，价值4580元异彩真丝（粉黛佳人）；三等奖三名，价值1780元长绒棉四件套（名爵）；四等奖二十名：价值380元舒适被（150X210）纪念奖；价值38元越龙雨伞一把。

(6)、新婚乔迁祝福礼

新婚乔迁专享三免服务：免费送货、免费铺陈、免费熨烫；（加盟商必须留下客户的电话，并确定办喜酒的时间和地点，加盟商可以至喜酒现场做一次祝福性的广告）

（7）、超值秒杀价，限时大抢购

每天限量抢购枕芯30只，每只原价78元，抢购价19.9元；限量抢购儿童毛毯20条，每只原价168元，抢购价59元；限量抢购磨毛四件套10套，每条原价380元，抢购价158元（200X230）；限量抢购U型枕30只，每只原价68元，抢购价9.9元；数量有限，抢购从速，每人限量抢购一样一次。

说明：活动首批进货在10万元以下的，海报统一按0.45元/张收费；

（2）所支持海报、写真、喷绘等必须是和此次活动相关的，且由公司设计制作，当地制作不予支持。

三、活动组织安排

四、活动产品

以上产品由于涉及整体调价，因此同类货号产品不退货；

依照越龙家纺家纺20xx年岁末活动方案执行“先打款、先挑货”原则；

本次促销品只限于公司库存供应，不再追加定单；

如对促销产品有疑问,请致电客服专员。

五、活动宣传

1、活动布置：

表现形式：重点突出年末活动价格优势和产品的功能性，营造热销氛围，强化单品诉求，激发购买冲动；

陈列方式：主题陈列：以秋冬产品为主，主要围绕婚庆和家居需要营造出对应的氛围；

常规陈列：正价品按常规陈列方式集中陈列；

促销陈列：以地堆等形式，辅助以POP营造活动氛围。

2、平面布置

说明：在备注栏中显示“必做”的，由公司按照经销商所报尺寸统一制作。

加盟商签字：市场部审核：销售管理部审批：

备注：

- 1、本表格请客户于活动前10天填写发传真到公司市场部；
- 2、经营销副总审批后由设计部制作DM及平面配套。

六、活动说明

1、关于海报（海报标准为：4折页）

海报必须由公司设计和印刷，如客户在当地印刷，公司不支持任何费用；

海报上的产品必须按照公司制定的方案统一执行；如不按公司方案执行，海报按制作成本价格0.45元/张收取；

按公司方案执行的活动，海报统一按照0.20元/张收取。

2、关于活动产品

本次活动特供产品（见清单）进货款不纳入销售业绩；

活动期间所有产品；包括特供产品一律不退货，如退货一律按供货价的6折收回；

活动供货期为：12月8日—1月6日。

3、关于户外活动

如有专卖店举行大型户外推广促销活动，公司可派出促销小组协助其活动。

4、关于影视广告支持

如投放影视广告（必须经过公司审批，否则不予支持），所产生的广告费用，公司支持50%；

影视广告投放及费用不得有弄虚作假，一经查实，取消一切支持，并追查相关的法律责任。

八、活动执行

1、活动报名阶段（ ）

如计划活动的经销商，请在此时间段以书面形式向公司销售管理部提出申请，由市场部统一安排；

提出申请的经销商优先安排活动所需平面的设计和制作；根据客户回款和回传确定的日期安排。

2、活动实施阶段（8.5-10.5）

九、海报产品类别：

活动产品（超值小件抢购区、四件套区、多套件区、芯类产品区）、特供产品、20xx秋冬新品、断码产品区、反季节清仓区（见第四）。

更多 实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发