

快递企业如何进行市场营销活动 超市运营方案(实用7篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

快递企业如何进行市场营销活动 超市运营方案篇一

1、内容：向社会征文，题目xxx我与xx店的故事xxx目的是收集各方的优秀文章，装订成小册子，作为超市刊物。

2、目的是来体现企业文化，增进彼此的交流。

设想分析：利用会员卡和礼品的吸引度来煽动购买力强的会员来本店消费。

活动二：爱心办卡

1、主题：给爱一个释放的空间

2、活动时间：

3、内容：5元至30元不等办理家友会员卡！会员卡收入除1元的成本外，其余作为爱心捐款。

4、分工：

(1)、企划：向总部申请，1元办卡活动；数量根据情况定；制作办卡台(要求：商业气氛少，具有浓厚的公益性)和捐献箱(规格大，最好透明，上面要有公证单位的提名)

(2)、理货组协助总台安排现场办卡人员

5、此活动一方面是要挖掘顾客的自发心里，动员他们献自己的一份爱心，空间很大，自由选择捐献金额;另一方面，普及会员卡，增加我们的来客量。

活动一：主题：爱心起点站

1、起始时间：

2、内容：给周边社区双下岗工人、没生活来源、病人、残疾人等困难人员提供帮助和物品支援。(选定需帮助对象100人)。

3、物品：油、棉被、米

4、物品费用来源：

(1)、倡导社会献爱心，动员顾客来办会员卡，会员卡除成本外，其余的收入作为赞助的一部分。

(2)、供应商赞助一部分

(3)、准备一部分爱心商品，内容是凡购物此类商品一份，就献爱心一份，其中的一份利润赞助(比如一元、各二元等)

分工：

b□企划给爱心商品陈列区进行装饰，营运xxx爱心xxx气氛。

互动情节

1、联营专柜的促销活动。

活动内容：店庆其间，开门营业前100名顾客，凭dm(或是报纸)上的广告，可需花1至5元可购买50元左右的商品一

件。(商品：被套、枕套、衣服、茶叶、洋参等)

补充活动：特价或打折

分工：

(1)、企划进行特价品筹集。

2、供应商买赠活动。

分工：由理货组筹集并上报活动内容。

企划根据上报的活动进行安排

3、店庆拍卖。(此活动在商谈中)

联系诚皇拍卖行，通过互动活动来拱动现场气氛，如游戏、现在抢购等活动。

快递企业如何进行市场营销活动 超市运营方案篇二

一、入驻要求

1、招商对象：

保证金不足额时，商家需要在15日内补足余额，逾期未补足的天猫将对商家店铺进行监管，直至补足。

2) 技术服务费年费：商家在天猫经营必须交纳年费。年费金额以一级类目为参照，分为3万元或6万元两档。

3) 实时划扣技术服务费（简称“佣金”）：商家在天猫经营需要按照其销售额（不包含运费）的一定百分比（简称“费率”）交纳技术服务费。

3、加入天猫资质：

1) 我是品牌 / 厂商，须提供：

企业资质：申请企业需持有大陆企业营业执照、税务登记证。

品牌资质：申请企业需持有中国商标权证书或者商标受理通知书。

服务资质：申请企业需遵守“天猫”7天无理由退换货、提供正规销售发票、积分活动等服务标准。

2) 我是代理商，须提供：

企业资质：申请企业需持有大陆企业营业执照、税务登记证

品牌资质：正规品牌授权书（如果同时代理多个品牌在一家店铺销售可以提供正规的进货渠道证明）

服务资质：申请企业需遵守“天猫”7天无理由退换货、提供正规销售发票、积分活动等服务标准。

二、开店流程

1、申请企业支付宝账号且通过商家认证：

1) 天猫要求您所提供的支付宝账号是一个全新的账号，不可绑定任何淘宝会员id

2) 如果您已经拥有了一个经过商家认证的公司帐号但不符合天猫支付宝的要求，您可重新申请一个帐户后，无须再重复进行一次商家认证，只需将新申请的帐号与原有的商家认证帐号关联即可，商家认证帐号关联请点击查看。

2、登录在线申请页面：

1) 登录在线申请页面：登陆天猫招商页面<http://>点击“立即

加入天猫”。

2) 在线参加天猫入驻考试：点击“立即入驻天猫”后阅读天猫商家须知并考试。

3、提交信息：

1) 提交信息并线上签约：考试通过验证支付宝后在线输入申请公司信息及在线签订天猫服务条款、服务协议及支付宝代扣协议。2) 上传品牌logo[]上传的品牌logo必须和商标局备案的一致。

4、等待审核：

1) 邮寄您的企业资质及品牌资料等待天猫小二审核。（所提供资料全部为复印件材料，均须由商户加盖公章，天猫概不退回，请自行留底，敬请谅解。）快递地址：浙江省杭州市西湖区文三路478号华星时代广场a座5f[]天猫新签组收 邮编:310013 2) 请以天猫账号登录“我的淘宝-我是卖家-天猫服务专区”，在15天内完成保证金/技术服务年费的冻结缴纳操作。逾期操作，本次申请将作废。

5、发布商品、店铺上线：

1) 请以天猫账号登录“我的淘宝-我是卖家-天猫服务专区”，点击“发布商品”，根据页面提示，在30天内发布满规定数量商品。逾期操作，本次申请将作废。

2) 点击“下一步，店铺上线”，店铺正式入驻天猫。

6、学习天猫开店技巧：

1) 进入天猫培训中心[]<http://>[]学习天猫开店的流程与技巧。

快递企业如何进行市场营销活动 超市运营方案篇三

20xx年2月14日

xx便利店

：店内所有员工

- 1、提高便利店的知名度，扩大品牌效应
- 2、通过活动拉动便利店的销售量，增加效益
- 3、建立便利店的品牌忠诚度

爱情至上浪漫无罪

1、活动形式

比赛赢奖品，爱心墙抽奖以及其他促销活动。

2、活动人员安排及职责

1) 活动总负责□xxx店长

主要工作：总体协调，人员调配

2) 策划、现场协调□xxx

主要工作：活动策划与安排、现场资讯采集；

3) 人员分工、布场及撤场安排□xxx

主要工作：人员的调配，布场、撤场时的相关事宜安排；

4) 物品准备□xxx

主要工作：负责抽奖，发放奖品。

5) 现场照相、录像□xxx

主要工作：现场活动的拍照与录制

1、便利店内（现场不让进行布置）

a□用带有“情人节快乐”字样的粉色彩带、气球布置店内

b□在店内一角摆上“爱心墙”

2、店外

门口拉上横幅“祝大家情人节快乐！今天参与活动，各种大礼等着您来拿”

a□情侣比赛活动

1、爱我就把我抱回家

参与活动的情侣，由男生将女生抱起并且坚持住。时间能够持续3分钟、2分钟、1分钟以上的，可以分别获得不同的礼品。

2、姻缘一线牵

抽奖箱内放进店内的商品，并用红色绳子拴住，绳子另一端放在抽奖箱外。参与活动的情侣共同选取一根绳子，进行抽奖。

3、我的心思你不用猜

女情侣回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己的答案，同时女方也要去写自己喜欢的、东西。一致答案的数量最多的情侣，获得大奖。

4、爱心墙

情人节当天，无论单身还是情侣都可以用便利贴记录自己的心情，或者写下祝福的话并留下联系方式，贴在爱心墙上。当天晚上由店长抽取5张作为幸运顾客，送取礼品或购物券。

5、促销活动

a□买巧克力礼包送一朵玫瑰花

b□购物满100送玫瑰花一朵，满200送巧克力

c□团购：3对以上情侣团购打8.8折

快递企业如何进行市场营销活动 超市运营方案篇四

定位是一个比较宽泛的概念，而对于抖音来说，定位就是要在粉丝的心中，打造一套有别于其他账号的概念和认知。

举个例子，一谈到口红，我们可能就能立刻想到口红一哥“李佳琦”，就会关注他的抖音。

或者很多辣妈想减肥，想做减肥餐，就立刻能想到“辣妈鳕鱼”，这就是定位的作用。

如何在抖音上定位呢？

1、定位要高度垂直

抖音属于智能推荐类app□你的内容定位越垂直，你就越可能

获得机器的推荐，也越容易在粉丝心中形成鲜明独特的标签。

常见的定位领域有：搞笑、三农、养生、创业、美食、摄影等，当你选择定位时，一定要保证后期能够长期输出此类内容。

2、定位要与后期变现相结合

定位的明确，也一定要与未来变现方式相结合，无论你后期是想通过接广告变现、直播变现、还是卖产品变现，都要与定位结合起来。

比如你未来想通过直播变现，现在就要通过真人出镜的形式，讲解某个领域的垂直内容，在不断输出内容的过程，就是粉丝不断认识你、认可你的过程，到后期直播时，过渡才能比较自然。

我有一个朋友，最近开直播卖盆栽，他把造型很好看的盆栽放在他旁边，喜欢的粉丝就会问价格，盆栽一般100元以上，销量特别喜人。

3、定位要具有差异化

我们就要通过比如情节的设计，或者通过人物的塑造来打造差异化的内容，比如大部分抖音视频，都是一个人在跳舞，而你的视频，定位在女儿和爸爸跳舞，具有差异性，就会有更多粉丝愿意关注。

快递企业如何进行市场营销活动 超市运营方案篇五

(一)、火锅店人员的构成：

3、服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等。

(二)、火锅店人员的管理：

- 1、明确管理幅度，确定管理层次；
- 2、实行专业分工，以火锅经营为中心；
- 3、坚持统一指挥，职权责任相结合；
- 4、要符合精简、有效、统一、协调的要求；
- 5、讲究服务技能技巧和服务效率。

快递企业如何进行市场营销活动 超市运营方案篇六

为做好疫情防控常态化形势下招商引资工作，根据《省人民政府办公厅关于印发20xx年全省招商引资工作方案的.通知》（鄂政办发〔20xx〕22号）精神，制定如下工作方案。

（一）聚焦重点产业招商。

围绕省委“一芯两带三区”战略布局和我市“三城一化”建设，聚焦主导产业开展精准招商，突出5g、大数据中心、人工智能、工业互联网等“新基建”项目，谋划重点产业重大项目招商。市政府各部门要围绕“延链”“补链”“强链”目标，加强产业链研究分析和产业指导。各区（含葛店开发区、临空经济区，下同）要聚焦产业重点，明确产业方向，20xx年6月底前绘制产业招商地图，紧盯重点产业，锚定龙头企业，围绕策划的14个产业园区，招引一批突破性、带动性、示范性强的项目。（牵头单位：市招商服务中心；责任单位：各相关部门，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（二）紧盯重点项目招商。

对我市就业、经济发展、税收、技术创新贡献大、且投资总额在10亿元以上的强核项目（不含房地产、特色小镇及ppp项目中的城市基础设施建设项目），投资5亿元以上的产业项目，列为省、市招商引资重点项目，优先给予要素保障。20xx年6月底前，各区提出招商引资重点项目清单，市招商中心汇总形成《全市招商引资重点项目推介清单》《全市招商引资重点项目跟踪清单》《全市招商引资重点项目签约清单》。

（牵头单位：市招商服务中心；责任单位：各有关部门，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（三）面向重点区域招商。

积极对接粤港澳大湾区、长三角、京津冀和武汉地区，深化重点区域经贸合作，加大承接产业转移力度。根据省政府6月、7月赴上述地区举办经贸洽谈活动安排，加强重点项目跟踪洽谈和重大项目推介，推进一批项目务实合作，增强投资信心。各区赴以上四大重点区域开展专题招商活动不少于2次。（牵头单位：市招商服务中心；责任单位：各有关部门，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（四）积极推进国际路演。

加强与顺丰集团、省联投、省交投沟通协作，继续推进临空经济区国际路演，面向日本、韩国、德国、法国、西班牙、美国等航空发达国家，推介鄂州机场。进一步拓展招商渠道，搭建海外招商平台，引进国内外资本、产业以及知名跨国公司设立区域总部、研发中心、采购中心、财务中心、结算中心、物流配送中心等，吸引更多境外企业落户投资。（牵头单位：市招商服务中心；责任单位：市委外办、市发改委、市经信局、市商务局，葛店开发区、临空经济区管委会）

（五）加强现代服务业招商。

着力引进软件信息、研发设计、科技服务、金融、现代物流、

货运代理、高端商务、现代商贸、旅游服务、健康养老等重点行业，突出引进“互联网+”“平台经济”“宅经济”等服务业新业态、新模式，聚焦疫情凸显出的短板和弱项，不断完善产业服务功能和城市服务功能。各行业主管部门要分析产业发展存在的短板，研究行业市场准入，搭建服务业招商平台，推进服务业提质增效。（牵头单位：市发改委；责任单位：市商务局、市经信局、市卫健委、市民政局、市科技局、市住建局、市文旅局、市地方金融工作局、市临空物流中心，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（六）开展以商招商。

依托三安光电、容百科技等在本市落地重大产业项目，开展产业链上下游招商，吸引全产业链集聚。加强与省联投、省交投、鄂旅投、顺丰集团、恒大集团、宏泰发展、中电光谷、东湖高新等城市合伙人对接合作，开展联合招商。深化与“楚商大会”、深圳鄂州商会等商会及行业协会合作，进一步拓展项目渠道。同时，做好现有落地项目协调服务，推动项目技改扩规转型升级。（牵头单位：市招商服务中心；责任单位：市发改委、市经信局、市工商联，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（七）推进资本招商。

用好用活中央支持湖北经济社会发展一揽子政策，充分发挥中央对湖北专项信贷及债权支持，积极开展金融招商。加强与长江产业基金合作，设立新动能产业发展基金，充实政府股权投资引导基金，做实风险补偿基金等，开展资本招商，引导社会资本投入。对具有引领带动作用、关系经济社会长远发展的重大招商引资项目，可探索实施财政资金股权投资。探索实施与各基金公司、资本平台对接联系，依托金融资源，开展资本招商。鼓励金融机构加大支持实体经济的力度，创新融资方式方法，降低企业融资成本。（牵头单位：市地方金融工作局、市财政局；责任单位：市发改委、市科技局、市

招商服务中心、市政府国资委、市昌达公司、市城投公司，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会)

(八) 探索中介招商。

鼓励各地采取政府购买服务方式开展委托招商，充分调动商会、协会及社会专业招商机构积极参与招商引资工作，建立招商引资中介机构合作机制。加快构建市场化招商体制，探索设立企业化招商机构，通过政府引导注资、企业化运作、市场化竞争，着力解决在招商引资中的区域不良竞争。(牵头单位：市招商服务中心；责任单位：各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会)

(九) 突出特色园区招商。

充分发挥葛店开发区、临空经济区产业集聚和平台赋能优势，加快推进光电信息产业园、大健康产业园、顺丰空港产业园、红莲湖大数据云计算产业园、三江港现代物流园等重点园区建设，在资金、市级招商引资推介等方面予以重点支持，促进项目进园区，形成产业特色鲜明、管理科学、配套完善的园区，打造品牌化招商引资平台。开展特色园区系列专题招商活动，推动园区成为外来投资企业进驻的主阵地、主战场，推进一批示范性项目签约落户。(牵头单位：市招商服务中心；责任单位：市发改委、市财政局，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会)

(十) 依托平台招商。

充分利用网络平台，开展云招商、云洽谈、云签约活动。依托“长江经济带对话粤港澳大湾区”“华创会”“楚商大会”“中国中部国际产能合作论坛暨企业对接洽谈会”“台湾周”等省级重大招商平台和“世界500强对话湖北”“中国—北欧经贸合作论坛”等省级新开放载体，积极参加中国国际进口博览会、中国国际服务贸易交易会等国内重点展会

平台，积极争取鄂州专题推介，深化区域合作，分类组织开展展览展示、招商推介、产业对接、项目洽谈、叩门招商等专题招商活动，提高展会招商成效。（牵头单位：市招商服务中心；责任单位：市委外办、市发改委、市商务局、市工商联，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（十一）强化要素保障。

对我市重点发展的重大产业项目和临空经济区强核项目优先安排用地指标，采取“一事一议”“一企一策”的方式给予政策配套和保障服务。在土地、财政、融资、收费、用工、服务等方面给予灵活多样的“落地政策红包”，积极采取“于法周延、于事简便”的工作措施，以支持项目加快签约，尽快实施。加大闲置和批而未供土地处置力度，积极探索园区工业用地弹性年期出让制度。建立土地利用绩效考核和低效用地退出机制，加强土地供后监管，提高土地利用效率。（责任单位：市发改委、市自然资源和规划局、市生态环境局、市人社局、市住建局、市交通运输局，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（十二）加大财政奖励力度。

优先引进税收贡献大、成长性好、发展急需的项目，并给予差异化优惠政策。市财政对招商引资成效突出的地区，结合各地产业基础，分类分档给予一次性奖励。鼓励各地根据自身财力状况，制定招商引资奖励政策，对招商引资重大产业项目进行奖励。奖励实施办法由各地另行制定。（牵头单位：市财政局；责任单位：市招商中心，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（十三）优化营商环境。

建立重大投资项目协调推进机制，跟踪督办项目进展情况，市招商引资工作领导小组定期召开会议，研究解决重大投资

项目推进过程中的困难和问题。深入开展“双千”活动，全力助力企业复工复产，推进稳企惠企政策落实，当好“有呼必应、无事不扰”的“店小二”。深入推进放管服改革，开展“营商环境提升年”活动，推动行政审批和政务服务便利化。严格执行《市场准入负面清单〔20xx年版〕》，做好与外商投资负面清单的衔接，推动“非禁即入”落细落实。（牵头单位：市发改委、市经信局；责任单位：市行政审批局、市招商中心，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（十四）推进招商引资“一把手工程”。

完善市招商引资工作领导小组工作机制，明确六大产业专班牵头单位工作职责，结合本部门本行业“十四五”规划，谋划并提出本行业招商引资重点项目，形成清单。领导小组定期召开会议，研究解决招商引资工作中的重点问题，通报各地招商引资工作情况。专班牵头单位每月向招商引资领导小组办公室报告跟踪项目情况和外出招商情况。（责任单位：市招商服务中心、市发改委、市经信局、市农业农村局、市科技局、市商务局、市文旅局，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（十五）强化责任落实。

各区要强化招商引资主体责任，各区主要负责人赴省外招商不少于2次；分管负责人赴省外招商不少于6次；其他负责人赴省外招商不少于4次。各区主要负责人每年谋划招引1个总投资20亿元左右的重大产业项目（房地产、特色小镇项目除外，下同）；分管负责人每年谋划招引1个总投资5亿元左右的重大产业项目；其他负责人每年谋划招引1个总投资3亿元左右的重大产业项目，相关项目落地后纳入全市项目拉练。市直相关部门要按照管行业必须管招商的原则，组织和推动行业招商，根据疫情暴露出来的短板和行业发展情况，制定行业招商目标。要按照我市产业布局，谋划一批重大产业项目，协调推动项目落地。市直相关部门成立“一把手”挂帅的招

商工作专班，谋划招引1个亿元以上产业项目。各地、各有关部门要切实履行主体责任，结合实际制定具体方案报领导小组办公室备案。（责任单位：市招商服务中心，市直有关部门，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（十六）加强经费保障。

各地要重点保障招商引资工作经费。招商引资客商接待要注重实效、厉行节约，接待标准参照省财政厅、省商务厅有关商务接待规定执行。鼓励各地根据当地招商工作实际，制定考核激励政策，对招商部门、团队内非公务员给予适当岗位奖励。（牵头单位：市财政局；责任单位：市招商服务中心，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

（十七）强化考核督办。

进一步完善优化招商考核办法，落实每月督办、季度通报、半年评估、年终考核、结果通报制度。将考核结果作为各专班、市直责任部门、各区绩效考核的重要依据。招商引资工作不力的，由领导小组负责人分别对其分管负责人和招商部门主要负责人进行约谈；对招商引资贡献突出的集体和表现优秀、业绩突出的个人进行通报表扬。（牵头单位：市招商服务中心、市督考办；责任单位：市发改委、市经信局、市农业农村局、市科技局、市商务局、市文旅局，各区人民政府，葛店开发区、临空经济区管委会）

快递企业如何进行市场营销活动 超市运营方案篇七

一、我市出租车行业的服务现状

第一、文明礼貌方面。出租车司机在迎送乘客过程中，态度比较冷漠，缺少文明礼貌。基本上不使用“您好”，“欢迎乘坐、谢谢乘坐、再见”等礼貌用语；有的司机衣着随便，不注重自身仪表，行为举止不文明，影响消费者的心情。

第二、安全驾驶方面。出租车驾驶员陋习较多，经常违规驾驶、违章停车、抢行、插队、开快车等行为也经常发生，既影响了行车安全，也可能为乘客以及驾驶员本身的人生财产安全带来隐患。

第三、侵害消费者权益方面。乘客对出租车服务质量反响最强烈的是拒载、绕远路、不打计价器要求议价、强行拼客、甩客、不找零等。这些行为均侵害消费者的合法权益。

第四、在车容车貌方面：车身和车内不够整洁、未定期更换座套垫、车厢内有异味。

第五、在服务监督方面：有的出租车未严格按照规定放置服务监督卡，因投诉没有有效的反馈机制，大部分的消费者对投诉处理结果感到不满意。

二、经营模式现状

模式

车辆（台）

公司数

具体做法

承租经营

1601

9家

挂靠经营

3384

13家

出租车的产权及经营权归个人，挂靠在出租车公司进行统一管理，出租车公司主要为车主提供代缴各种税费、组织相关培训、协助开展车辆年检等服务，司机向公司交纳60元/月的管理服务费用，其它税费等由个人承担。

租赁经营权

583

4家

经营权归公司，车辆产权归个人，司机车辆租用公司经营，每天交纳30元经营权使用费，运营过程中发生一切费用由司机承担。

合计

5568

26家

根据以上分析，实行挂靠经营和租赁经营权模式的车辆共有3967辆，占我市出租车运营总数的71.2%，由于车辆的产权全部归个人所有，车辆的经营权也只有少部分（583辆）归公司所有，所以公司对车辆及车辆运营的管控能力有限，甚至可以说除了收费公司对这3967辆出租车没有统一、有效的管理措施，这是造成我市出租车行业各种乱象及整体服务水平不高的最主要原因。

另外的1601辆出租车实行承租经营模式，占我市出租车运营总数的28.8%，就我市的行业现状而言，运营模式已属先进。由于车辆的产权和经营权都归公司所有，所以公司对以上车

辆的管控力度明显加强。按照行业管理部门的相关要求，公司也制定了相应的管理制度和措施，但由于落实不到位和企业逐利的本性，最终导致管理浮于墙上和纸上，并没有有效的落实和实施，从而也没有明显的带动整个行业实现服务质量和水平的提升。

三、解决措施

- 1、份儿钱按照行业统一标准收取，但公司每日拿出20元（月均600元/车）对驾驶员进行激励和考核。相当于公司花钱买服务，用物质奖励激励驾驶员做好公司规定的各项服务。
- 2、公司为所有承包司机统一制作工衣或工牌，并为每台车提供每月2次免费洗车服务和每月2次座套清洗服务。
- 4、公司为所有承包人提供年节福利，福利形式不限，福利金额为500元/车/年。
- 5、公司定期举办行业竞技、联欢联谊、爱心公益等活动，每车每月的活动经费20元，全部用于活动补贴。

四、成本收益测算