

最新店铺复盘工作计划(模板9篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗?这里给大家分享一些最新的计划书范文,方便大家学习。

店铺复盘工作计划篇一

1、以药品质量为第一,保证人民群众安全用药,监督普惠制实施,时刻考虑公司利益,耐心热情做好本职工作,努力工作。

2、认真执行公司的经营方针,同时正确及时地向每一位员工传达公司的经营战略,从而起到桥梁作用。

3、为员工树立榜样。

4、加强日常管理,特别是抓好基础工作的管理,训练店员的专业知识(店长每天利用晨会时间训练症状,结合症状学医,添加销售技巧)。

5、培养忠诚的客户

(1)记录长期服药患者的电话号码、服药姓名、服药结束日期,会员日或店内有活动时打电话。

(2)加强员工对顾客的亲情化服务,每天巡视店铺,顾客离开后及时对服务不完善的顾客进行指导,每月评选服务标兵,并在店内进行宣传,提高员工的服务积极性。

(3)增加治疗药物储备,增加必要的品种,保持合理的库存,每天安排2名销售人员调配破碎的品种,避免因人为破碎店铺而影响销售。

6、加强与各部门的团结合作，创造最佳无缝的工作环境，摆脱不和谐的音符，充分发挥员工最大的工作热情，逐步成为最佳团队。

店铺复盘工作计划篇二

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及xx在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的。xx早已是xx同行中的龙头老大。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以xx年第四季度——xx年年一季度在xx率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们xx一种特有的服务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部——“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平，（内容包括xx发展史、

企业文化基本知识，专业知识等)

3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

6、一线管理干部日常行为规范跟进。全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进取、以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。

在xx年xx月份下旬，本人在工作中情绪化，不能严格要求自己。在经过领导和同事的大力帮助下，及时调整了工作心态，改观目前不良现状，全心投入日常工作。用正确的态度对待工作。态度决定一切，真诚创造卓越。我和我的同事们将不断努力，打造xx“特色化服务”，以真情铸就服务！

店铺复盘工作计划篇三

营销数据：浏览数[pv] 访客数[uv]

交易数据：收订：（昨日收订、月收订）

付款：（昨日付款、月付款）

付款率：（昨日付款/昨日收订）

转化率：（昨日付款/访客数）

退换货数据

商品信息：库存款式及库存量（主要关注十款左右热卖单品）

热卖单品库存及日均销量

到货信息跟踪

关注前二十款及销量

新品查看

客户信息：客户地域来源（每月统计一次即可）

客户退换货比例（每周统计一次即可）

客户评价（除非差评，不然主要关注热卖单品的评价就可以了。如果时间、精力够的话，对客户表达了好感、对我们销售有帮助的评论可以给予感谢；对表示不满、对我们销售有影响的评论，要予以诚恳解释——均在该条评论下方用文字回复）

客户重复购买率（每月一次即可）

店铺vip会员（每周统计一次，看阶梯等级有多少）

交流区回复

店铺图片查看

栏目设置查看

店铺邮件查看

通过数据魔方以及搜索去观看（页面风格、销售订单情况、评价等）

1)、关于管理工作

a□执行店铺完成既定业绩目标

e□每日，每周，每月的总结和计划，实时检查每一个过程

h□同行竞争对手数据，业绩，动态，新品，热销产品等

i□本部门内部同事间技术交流，目前一方面增进团队凝聚力，另一方面专业技术的提高

j□店铺交流区，店铺邮件问题回复

2)、关于店铺

1、每日收订、订单数、客单数；付款、付款率

2、当日店铺咨询数、成交订单数、成交率

3、客服聊天记录10条检查，服务质量检查

4、店铺交流区回复

5、店铺帮派帖子检查

3)、关于团队

1、每天分析日报，同时也分析其它运营同事的数据，并做总结

2、关心身边同事生活、工作状况，给予相应的帮助和指导

3、每月组织活动，保证让每个同事都有机会参与

4、店铺客服问题订单须在24小时内处理完毕

4)、关于运营

1、参加淘宝免费资源活动报名

3、店铺内活动策划安排

4、店铺运营策略及品牌维护

5、店铺每周固定活动安排，如周一团购、周二特价、周三上新、周四免邮等

6、页面改版、设计

7、钻石展位投放（包含素材）

8、会员经营管理（指店铺vip）

9、设计有创意的公司吉祥物和口号，以此来为公司宣传

10、将店铺最新最近活动或要主推的产品告诉客服，由客服

来做推荐

5)、关于推广

- 1、每日每月投放广告计划，直通车投放过程，投资回报率
- 2、每天关注直通车推广产品的消耗、转化率、活动报名等
- 3、推广产品挑选和调整
- 4、根据公司要求保质保量完成直通车消耗
- 5、产品上架、主图更换、库存调整
- 6、更新产品标题关键字、类目调整
- 7、线下的推广

6)、关于采购

- 1、每周四提供店铺产品补货需求表
- 2、了解店铺热销产品到货计划，新品到货计划等
- 3、定时了解热卖单品货期、数量
- 4、清楚热销、常销和滞销的库存预警数

7)、关于销售

- 1、每天至少完成50%的日销售目标
- 2、周一到周五，每天17:30开晚会
- 3、经常跟售后多交流，了解目前售后存在的一些情况

4、向售前告知店铺主推的活动及产品（规范旺旺自动回复的活动推荐）

8)、关于物流

1、比较着急的订单，联系出货人员安排尽快发货

2、跟踪本店铺售后产品是否有正常给顾客发出

9)、关于订单

1、比较着急的订单（或者产品库存不多的情况下）联系尽快配货

2、督导客服完成当天所有的订单处理并安排在二十四小时内发货

10)、关于财务

1、发票顾客留言不详细或者要求开具发票异常

2、比较着急的退款（可能会引起投诉或者差评）

11)、关于技术

1、建立前端店铺页面的装修和美工

2、建立后台的进销存系统

12)、关于产品制作（商品上架）

1、详细核对图片的.色差及尺码的正确性

2、拍摄效果，并且提出建议 比如：多采用场景拍摄等

3、产品包装的模板建议

店铺复盘工作计划篇四

一：运营规划

1、店铺的上线及基本管理

- 1) 确定店铺的整体风格,做好各个区域各个商品的美工工作。
- 2) 细化买家须知内容,尽量做到顾客可以自主购物。
- 3) 美工负责将待售产品的图片做好处理,编辑配置好相关的文案说明。
- 4) 编辑好各个产品的标题,宝贝描述后,核实价格及库存信息后,全部上架。

2、营销主体

- 1) 首先确定 3-5 款主打产品,以后历次活动优先考虑这几款产品的报名,以此吸引客户,做好关联销售。
- 2) 配合京东的新店铺的推广活动,做好庆开店营销活动,全场折扣,设置后 vip 折扣价格。
- 3) 设置京挑客,精准通快车等活动,以此引进流量。
- 4) 不定期经常性的进行小促销,在节假日可以进行相应活动的大促销

3、配送及仓库管理

- 1) 仓库管理人员就及时核对库存信息,和编辑保持沟通,避免店铺出售状态的产品实际无货情况的出现,缺货产品及时下架。

不超过 48 小时;如果遇到缺货或其他问题不能及时发货的,及时通知客服,联系客户沟通,做好换货或退款事宜,极力避免

缺货没有及时和客户沟通导致客户严重不满的情况的出现。

二：阶段运营

第 1 阶段:店铺开张期 1) 打造品牌形象(从店铺装修、品牌介绍及殊荣、设计理念、顾客需求上着手,给消费者留下一个深刻的印象)2) 制定独特且适合产品的营销方式,培养顾客粘性 3) 制定会员管理机制,培养会员的消费习惯 4) 根据每个季度的 sku 数进行全年的销售目标分解,目标分解至每季度材质每个类目的数量配比以及金额配比;主推款、促销款,与当季的 sku 数配比;pv、uv、转化率、客单价目标分解;广告投入与其他活动资源的配比。

5) 基础人员的学习及培训(目前主要针对客服及仓储物流)6) 利用软件记录每天商城的各项数据并进行分析(此项工作须长期持久)(如 uv、pv、转化率、跳失率等)

第 2 阶段:店铺成长期。

1□

1) 制定周期性的推广计划,分阶段的完成目标并分解指标

sns 的推广)5) 策划有针对性的活动,商讨后优化方案并执行,引进流量打造爆款

6) 根据工作情况,适当扩充团队成员(增加专职推广、文案策划、数据分析、客服美工等)

三：运营技巧

1、创意拍摄和图片处理

3、京东平台基础排名规则优化

优化宝贝描述关键词、上下架时间、橱窗位推荐等 4、关联销售优化

每件单品按照质地、颜色、相关搭配、穿着场合、其他同类产品等属性关联 10 件以上。

2□

其他产品,以提升其他关联产品的购买 5、商城装修、优化

8、套餐优化

四：推广营销 1、促销方式

3、数据分析

推广方式分为付费和免费的,站内和站外,不管任何推广,一定要清楚为什么去做这个推广,做的目的是什么,并预估 roi,为了这个目的去做并去达到这个目的。站内推广：京东联盟，京东快车，京东团购，京东秒杀，京东闪购。

活动：上新日、会员日 五：售后服务

1、委任有经验的,沟通能力强的客服担任售后工作。同时细化各种售后问题,作为应对方案,比如安抚客户的不满情绪;不同情况对客户的损失如何补偿;快递丢件如何索赔,如何追件;其他相关售后问题的。

2、遭遇到竞争对手恶意购买和评价、物流等不可控因素、个别专职的不良买家,提前培训客服并和京东平台进行协调,最大化保证公司利益。。

3□

欢迎您的下载，资料仅供参考！

致力为企业和个人提供合同协议，策划案计划书，学习资料等等

打造全网一站式需求。

店铺复盘工作计划篇五

一、目的：

为了抓住“五一”黄金周销售机会，带动新一轮的销售高潮，大力度的提升和完成销售目标，特此推出娱乐赠品，我们之所以推出娱乐赠品，源于旅游的风尚和激起儿时的回忆。赠品不是孤立的东西，它必须承载一定的功能和联想。玩飞行棋、跳棋、军棋、象棋在生活中是最常见又非常普及的一种娱乐休闲活动，加之又没有年龄、性别、时间、地点的限定。如何让消费者与我们的赠品产生联想、使之品牌达到推广和销售的目的？鉴于此我们一致选定了双面棋作为五一节假日的促销赠品来带动销售，同时礼品较低的成本价配发给大家！谢谢各位合作！

二、赠品：

双面棋单价：6.5元/盒功能：每盒两种棋

三、主题：

转动棋缘只要你来

购物即送转转双面棋(特价及配饰品除外)

四、时间：

5月1日——5月9日

五、范围：

全国所有专卖店(特价店除外)

六、宣传品制作：

1、门口吊牌□a3pop□高架、矮架等（设计时以棋的功能和视觉强烈冲击元素相配合）

2、特制小海报(内容:买一送棋)

3、导购员胸贴

七、推广要求：

形象——通过门口吊牌□a3pop□高架、矮架、等营造节日和促销的氛围。

人员——熟悉活动主题，士气激昂。

店堂——店铺环境：按照陈列要求，店铺保持干净、整齐。

音乐——播放一些节奏感强的音乐，营造卖场的节日和促销气氛以提高顾客的购买欲。

店铺复盘工作计划篇六

1. 商场__年销售逐步上升，服务态度至关重要。

2. 配合卖场管理开展日常工作，注入新活力并实行每日跟进，进行考核与监督。

3. 在上级领导的指导下，负责跟进每一次活动，令活动达到一定的效果。

4. 下达的任务分解每人每天督促每天完成。卖场相关知识. 讲解. 相关制度培训与督导，上级是下级模范，我一直坚持以身作则。所以我带领的员工非常团结和睦，我对任何人一视同仁，公平. 公正. 公开做事，以人为本，人与人性格方面的管理方式，__年业绩和员工比较稳定。

二. 工作中做的不到位

1. 员工有时礼貌. 礼节. 仪容仪表不到位。

2. 有时在工作中没按相关标准操作。

3. 某一时段员工思想过于反常，，无法沟通，导致监督力度不够到位。

4. 对会员的维护不够服务化. 精细化。处理问题经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，不断学习提高自己的各项能力。

总之，__年，又是以今天作为一个起点，新目标. 新挑战。在工作和学习中进一步严格要求自己做好上级领导给属下的每一个工作安排，虚心向其他领导和同事学习。在新的一年里努力工作勤学习, 勤总结, 最后祝愿公司的生意越做越红火更上一层楼. 祝愿各位领导. 同事在新的一年里续写人生新的辉煌。

店铺复盘工作计划篇七

很高兴也很荣幸能担任xx餐厅经理，我将会在餐厅总经理的督导下，负责餐厅的餐饮出品和服务以及日常管理工作。以下是我的工作计划及责任：

1、参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标；

9、抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

3、牢牢抓住xx餐厅的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格 and 高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种xx的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于xx地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅□xx店，xx馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此：

2、结合本餐厅的xx特点，加大对xx的推广力度；

3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

店铺复盘工作计划篇八

目前就房地产调控不放松、消费者消费理念趋向理性化、经济形势更加严峻的大环境下，怎样做好橱柜门店的销售工作、怎样更好的完成公司既定的年度销售目标，本人不揣浅陋，在此提出以下几点不太成熟的计划。

影响店面销售量的决定性因素在于门店销售团队的优秀与否，对于团队的定义，我更倾向于将团队打造成具有人情味的狼

性团队。在销售工作中，通过团队的凝聚力和执行力，绝不放过任何可能订单的客户，同时也具备足够的人情味，不单纯是为了销售而销售，更要体现对客户细致服务，为客户所想，才能获得更多客户的认可和信赖。对于竞争对手而言，通过对于竞品的产品特性学习和分析（包括其综合服务，出样，售后等），找出其弱势及缺点，突出对比让客户更理性的比较优缺点，一步步蚕食竞品的目标客户。

从我自身做好带头和带领团队的作用，以身作则，用乐观向上的精神感动团队里的所有成员，提高做事的积极性与效率。同时也会制定一系列以文字存档为主的操作规程，没有规矩不成方圆。

a□坚持每天开例会，坚持每天喊口号。即使每天只花10分钟，但是这对提升团队激情和凝聚力是很有帮助的，不至于团队长期没有这样的行为而显得工作疲劳。在每天例会里面，不但可以解决工作上的一些问题，还能及时发现和总结当天的事情，让大家轮流做主持，还可以提升组织能力、讲话能力，更有利于提升我们的销售水平。检查着装是否统一，练习标准的服务敬语，得体的服务手势训练可以同时进行。

b□坚持每天练习产品讲解。每个人讲解5分钟，随机而发，随机提问，制定出每个产品的讲解知识及客户会关心的问题，以身作则，要求倒背如流。只要坚持下去，肯定会有收获，平时多流汗，战时少流血，任何事情多练习了都能随口而出，随时能应对客户所提出的专业产品知识等问题。

c□坚持每天做例会记录，养成学习的好习惯。例会是一个日积月累的过程，每天记录一点点，时间长了，就成为了我们销售中的成长历程，很多教训和方法都有助于我们的销售，所以，每天记录当天发生的事情和大家讨论解决的方法，是非常有必要的！

d□坚持每个礼拜进行一次模拟销售pk□对于表现最佳者，奖

励一件小礼物，尤其在店面平时没人的时候，更要进行这一动作，对整个团队的能力提升都是有好处的，与其让大家把时间都浪费在电脑上、手机聊天或者发呆等待进店客户中，还不如大家一起来进行pk一下，众人一起pk最大的好处就是很容易锻炼个人能力！

e□ 让人人学习设计、人人会销售、人人懂安装、人人擅长谈业务。这看起来似乎有点难，其实并不难。首先说学设计，不要精通，简单操作，只要懂电脑，就能学会cad□ 每天有空的时候就练习、模拟考核、实战演练，肯定是可以学会的；其次就是销售，如果一个设计师不懂销售技巧也会有麻烦，没法融洽的跟客户沟通，当门店出现多名客户但成交率却无法提高；安装要懂一些，知道具体操作流程与工艺基础；团队所有人员还要不定期扮演业务员的角色，如果店里平时没什么事情，那么就轮流出去派发单页及新楼盘的扫楼工作，不怕辛苦，就怕不够认真不肯干，想做是一定可以做好的，一来体验公司市场人员的辛苦，二来会更加珍惜市场人员通过扫楼等介绍来的客户接待机会！所以，团队成员应该是熟练销售、掌握设计、能做业务、懂得安装的全才！然而，又要有所侧重，不可能样样精通，所以团队就像一支足球队，需要有营业员前期接待，具体达成初步意向交由设计师沟通具体细节方案工艺，设计师完成初步方案及报价后交由店面领导最终和客户商妥价格签约并确定后续操作事宜完成整个销售流程（在此过程中，不定期会根据学习的情况及团队成员的认可情况适当互换角色），分工合作，各司其职。当出现大型促销或者团购活动时，每个团队成员又都是独立的集三种角色为一身的，大大增加了把握住订单的能力。

f□ 卫生安排到位，分工具体，任务落实到人头。每周进行一次卫生检查、评分，如果达不到90分以上的标准，那么全体团队成员都要在晨会上轮流表演一个节目作为处罚。而且每周五下午下班前都要进行一次大清扫工作（对于设计师需要测量的特殊性，可提前与我请假，由我代为劳动，事后设计

师表演节目即可，这样对于其他劳动的人员相对公平），以便更好接待周末进店的客户。虽然，这些看起来是很普通很简单的事情，但是贵在能够坚持的长期的做下去。

g□灌输节约意识，有安排的进行电源电灯的利用。在没人的时候，不必要的照明灯适当关闭一些；这样一天下来、一个月下来，可以为老板节省很多成本的！把原先有意识的行为锻炼成一种习惯，往往也体现了一个店面的管理规范！

h□每天上班第一件事，坚持发短信，祝福邮件。对一些平时进店的客户一定做好登记存档的工作，发一些祝福或者问好的短信，不一定就是促销、关于销售的信息，这也是一个建立跟客户关系的行为（如周末问候，天气提醒等）。坚持做好了，你也许就能得到客户的认可！很多著名的推销员就是这么做的，过年过节的时候坚持给客户发祝福邮件，从来没忘记，打动了很多客户。至少，这也是一种宣传，别人买不买我司产品是一方面，但更主要是以相对低廉的成本宣传了自己，宣传了品牌，提升了服务形象！

i□建立一套好的提成机制。团队的执行力和凝聚力好不好，跟员工的收入有很大的关系，对于员工来说最关心的就是自己的收入了，如果没有看到收入的希望，是不会尽力去做事的，但是在有利可图的情况下加以正确的引导，就会激发其潜在的积极性和主动性，做到见眼生情！这套提成机制一定要看得着、摸得到的，不然，喊空口号，总是无法兑现，员工士气会慢慢低落，影响整个销售工作的进行。比如，阶梯式提成模式，根据月订单的总金额制定，如月销售在20万，提成百分之一；达到30万，提成百分之一点五；达到40万，提成百分之二，销售员工定单后，分配出其提成的20%给其他营业员（根据店面销售人员数量制定），以便团队的协作与共同进步，避免盲目竞争与小团体现象。选拔出每个月的销售冠军，每个月的设计之星（获得客户书面表扬，门店布置一块墙面个客户书写即时贴反馈意见和建议）给予适当的奖金或者由我组织聚餐等奖励，季度或年度获奖者将由老总亲

自发放奖状、奖杯或锦旗等进行鼓励...这些都是要建立起来的！打工的我深刻体会到，如果只看到饼，而尝不到饼的滋味，会慢慢失望的，能力强的员工就会走掉。

j□建立良好的日常管理制度。制度不一定要多复杂，尽量简单化，比如对于迟到早退，就可以通过负向激励，迟到者在当日早会上为全部员工唱一首歌，寓教于乐，不至于让其放不下面子，同时又能起到管理的效应。而严格遵守制度的团队成员则可在晨会上点名表扬，增加其信心和积极性。

k□坚持例会制度。每周必须进行一周例会，对一周工作的总结和产生问题的分析，集思广益，头脑风暴，轮流主持等形式，这样信息可以有效对接，通过例会对上周发生的问题进行分析总结后得出的结论，对下周进行安排部署，再辅以激励制度保障执行力，店面才能保障信息对称，同时强化全员执行。

l□坚持定期培训与考核制度。培训和考核是作为老板给员工最好的福利待遇和老板对员工工作熟练程度情况即时的掌握。在当今竞争时代，没有学习力的团队是终将要被淘汰的，“你可以拒绝学习，但你的对手不会”，培训将是店面永葆青春的唯一途径，无论任何时候都必须将培训作为重要而长期的工作，并且倡导考核，在市场竞争中优胜劣汰，同军人一样，军队要保持战斗力就必须通过不间断的训练和负向激励来实现！

店铺复盘工作计划篇九

促销主题：

“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

促销目的：

针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

促销时间：

2011年4月28日——2011年5月8日

促销方式：

风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

促销内容：

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容)；

封一、封二：“五一”主题特价专版【共计30支单品】

1.“1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别；

(1)食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支；

(2)百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支；

(3)日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品(蚊香)1支；

(4) 日配：盒装酸奶2支；

2. “5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别；

(3) 日化：洗涤用品(洗发水，沐浴露)2支，夏季防晒用品1支，纸制品1支；