

最新联营方案如何写 天天特价关联营销方案(汇总5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

联营方案如何写篇一

2、做好相关宝贝的打包促销，提高客单价。对于相关产品可以发布打包促销活动，比如汽车脚垫可以关联上汽车座套、装饰件等等，因为购买汽车脚垫的客户一般都是刚买了新车需要做装饰，这样一个促销包产品就可以解决客户的新车装饰问题，并且比单独一件一件购买要省心、省力还实惠，客户也是非常乐意购买的，同时又提高了店铺的成交额和客单价，对商家和消费者都是很有利的。

那么，应该如何推广促销产品和关联产品呢？

大部分客户在来到店铺后都有访问首页的习惯，这就要求店主在首页的头部自定义区发布下打包促销宝贝的图文链接，可以做成flash切换推广的样式，点击即可打开促销产品介绍。淘宝店铺的左侧栏也要利用起来，推广下已做好关联的宝贝，这样就可以提高店铺整体流量，从而提高店铺的成交量。

联营方案如何写篇二

天天特价活动对于卖家来说是一个立竿见影的淘宝网店推广方法，很多卖家往往在上了天天特价之后流量和成交量得到了质的提高。

一、怎么报名天天特价

- 1、知道什么是天天特价频道
- 2、知道在哪里
- 3、知道对自己所属店铺的要求，确保能看到
- 4、知道活动多久一期，何时开始报名，能否占到座
- 5、知道什么是当季货品
- 6、知道什么是给力，相比其他产品折扣猛还是绝对价格低
- 7、知道天天特价频道最近什么商品上的比较少或者卖的比较好
- 8、知道最近有什么节日或者社会主题
- 9、知道上完活动要分享经验，去帮派发帖，去群里解惑。

自己找！店铺要求自己对照！活动周期，报名帖开放时间，亲观察2期，然后在你的日历下用签字笔备注！找自己店铺当季热卖货品报名！原价不要虚高，折扣要符合类目要求，绝对的价格要在盈亏和有价无市的状态找平衡点！观察活动页面上那种受众广或者卖的好的商品对照自己店铺有木有！贴合特定节日主题的商品自己店铺有木有！上了活动一定要分享自己的得失与成败，总结自己，指引他人，好人有好报！

二、报名天天特价一般是多久才知道审核通过

- 2、要是只是失败之后结果怎么样得知一般都是二个星期之后才会发送站内信商家
- 3、要是活动已经开始了，那就不用再等了，100%失败了，

三、天天特价的报名几率多少和折扣要多低

- 1、知道有百分之多少的几率才会成功
- 2、知道每期平均有多少商家在申请
- 3、知道每期选出多少商家上活动
- 4、知道每期的规则是什么
- 5、知道天天特价起步最低折扣是多少

申报天天特价的几率是5%，每期数千万报名商家（具体数据没统计过，光光我们这期商家班会就有400+多家申请中）每期天天特价活动只选出150个商家以及店铺，每期的规则都有变更不一样的。天天特价的折扣起步是1-5折（本人想法没有2-3折根本是选不上天天特价这个栏目，）

联营方案如何写篇三

组建一个资金互助组织主要包括三个方面：1、发起；2、筹备；3、运营，每个方面都有具体需要准备的工作，下面我就将各方面详细阐述。

发起阶段主要有提案、讨论、决议。

1、提案：由合作社理事长或2名以上理事（股权需超过50%）向理事会成员提出议案，如合作社社员在150人以下需要召开社员大会，由全体社员讨论；如合作社社员超过150人，只需由社员代表大会讨论即可，议案必须严格按照《合作社法》规定内容进行，否则讨论无效。议案内容主要包括：

（1）合作社发展现状

（2）周边合作社发展情况分析

- (3) 开展资金互助的想法
- (4) 资金互助案例分享
- (5) 为合作社及社员带来的效益分析
- (6) 风险控制
- (7) 总结。

2、讨论：根据合作社社员人数决定讨论人群，讨论主要围绕对合作社及社员的效益进行，切勿将话题越扯越远（实际讨论中发生过类似案例），防止出现口角冲突，合作社理事长应做好调解准备，可请当地有声望的人参与调解，更多理事或社员关心得最多的是风险问题，这点提案人要做好充分的解释工作，总体讨论原则围绕“一事一议”。

3、决议：

分两种情况：

(1)、经讨论后同意人数需占总讨论人数的51%，则通过提案；

(2)、在提案未通过的情况下，理事长或秘书长可行使决定权，让提案通过，但是此种办法不太可取，会失去民心，影响合作社的发展，不建议行使决定权。

筹备阶段首要考虑的是成立资金互助部的合法性，主要指合作社的业务范围是否需要变更，如需要变更那就需从新准备变更材料，向原申请部门提出变更，这为最理想状态，如申请部门不予变更的，可找业务主管单位寻求帮助，业务主管单位给予支持的也可放心实施，但是一定要有文字材料，主管单位同意的公章。在合法性得到认可之后就可进行内部的

筹建工作了。内部筹备按照筹建的时间顺序主要有以下方面：

1、合作社委托筹建任命书。由理事长召集理事成员、监事、各业务部门负责人进行开会，讨论决定由个人或部门进行筹建，最后由理事长签发任命书，交由个人或部门进行筹建。

2、组建筹委会。即由任命的个人或部门组建关于筹建资金互助的实施小组，人事安排可由小组内部决定。

3、日程安排：筹委会制定组建资金互助的时间表、工作内容、计划完成时间、需要的外部支持，如遇特殊情况需及时向理事长及理事成员汇报，以便做好协调工作，保证组建工作顺利进行。

4、申请书：主要交由工商部门或民政部门审核登记，如合作社已有资金互助业务则不用准备；如只需申请变更业务范围则按之前提示操作即可；总体载明拟设立机构性质、组织形式、名称、业务范围、拟注册的资本金额和住所、发起人基本情况及出资比例、是否符合设立条件，规划方案。

5、可行性研究报告：该报告可参考商业银行或农村政策性银行的报告形式，主要内容有国家政策提要、当地经济金融分析、开展资金互助的可行性和必要性、市场前景、未来三年业务发展规划、风险控制能力、盈余分配比例（股金分红、年底收益）、经济效益、社会效益。

6、筹建方案：由筹委会领导小组统一制定，一般需根据合作社的实际情况安排，总体包括：注册（目前不验资、可适当调整）、入股设置（股本、股金）、组织架构、营业场所、规章制度。

7、认购入股说明书：由筹委会制定该说明书，负责筹集互助社的原始资金，该资金可作内部调整，不需作为向工商部门或民政部门的登记数据，股金一般设资格股、原始股、流动

股，需设置每种入股的资格和分配标准，认股后的权利和义务、认购资金使用方向、风险承担、第一批发起人的入股日期和金额、今后变更股本的入股条件和入股金额。

联营方案如何写篇四

1、通过图片、生活实例和故事正确认识合作的重要性；培养学生的合作意识。

2、通过学习活动的相互交流、相互评价、相互合作，认识到：该如何才能与人进行卓有成效的合作；在日常生活、学习、工作中我们还在哪些合作方面的不足。

3、正确对待竞争与合作的关系。

1、课件。

2、实验用品：模拟逃生瓶、逃生球等。

一、看一看，说一说，创设情境，板书课题。

1、请同学们看看下面这幅图，看到了什么？把它们的名称写下来。（课件1呈现小猪、小兔、小猫、小狗图片）

2、齐读图片上的文字，限时一分钟，完成数各种小动物数量的要求。（教师计时）

3、检查数数结果。（表扬数数相对而言较快较准确的学生）

师问：你们在限时一分钟内能完成任务吗？

指明学生回答，并说明为什么？

3、教师引导学生想办法并交流：如何能在限时一分钟内能完

成上述任务。（分工、合作）

4、学生再次尝试数数并要求记录下来，同时相互交流结果。

5、教师检查数数结果。（出示课件2）（夸奖学生善于动脑，学习认真仔细）

6、教师顺势引导，板书课题——学会合作。（板书）

7、师：从上面这个数数例子中，我们可以深切地体会到，学会合作对我们的成长有多么的重要。请看并读一读我们的“心语点灯”（出示课件3）

二、带思维，看图片，说原因。

活动园地一：

1、师：刚才，同学们通过大家的共同努力，解决了上面数数这个难题。现在谁来说一说，什么是合作？（可以用语文课本上的一句话来说）（出示课件4）

2、师问：我们合作有什么好处呢？（注意超链接：课件5）

3、生1：能帮助我们个解决人难于完成或没法完成的任务……生2：能给我们带来合作的快乐……生3：合作能提高我们的工作效率……（出示课件5——合作学习、游戏）

4、教师引导学生思考：合作一定能够使我们获得成功、获得快乐、一定能提高我们的工作效率吗？请看课件。（出示课件6）

7、师生在交流中理解，提高对各种问题的认识。

活动园地二：

1、教师例举音乐厅或电视里看到过的交响乐团的演奏，堪称是人与人合作的典范。分析：是什么力量使上百位乐师数十种不同的乐器合作得这样完美和谐？（出示课件）（相关提示：这主要是依靠高度统一的团体目标和为了实现这个目标每个人必须具有的协作精神。）

2、教师顺势利导：我们有没有协作精神，能不能很好的合作呢？我们来做一个实验。（一个小口瓶里，放着七个穿线的彩球，线的一端露出瓶子。这只瓶子代表一幢房子，彩球代表屋子里的人。房子突然起火了，只有在规定的时间内逃出来的人才有可能生存。请同学们各拉一根线，听到哨声便以最快的速度将球从瓶子中提出，提出者为生还者，未提出者即为遇难者。）引导学生点评，分析原因。（出示课件9）

8、教师顺势引导：我们应该怎样才能卓有成效的合作？（相关提示：首先，我们要有高度统一的团体目标和为了实现这个目标每个人必须具有的协作精神，要尽力做好自己分内的事；其次，我们心中还要想着别人，心中想着集体，有自我牺牲的精神。）

活动园地三：

思考回答下列问题：

1、在日常学习、生活中你有那些成功的合作事例？（合作事例：打篮球、打扫卫生、抬重物、同学之间相互读背书、听写字词、探讨交流问题等。）

2、还有那些不足之处？今后你将怎样与别人合作？

三、课堂小结

1、回顾课堂过程，学生反思收获：今天这一节课，你有那些收获？（大合作有大成就，小合作在小成就，不合作就难在

什么成就；我们既要学会竞争，更要学会合作；学会合作，才能取得更大的成功！……）

2、教师利用板书总结。

四、课外拓展

故事屋：天堂与地狱

五、课后作业

小练笔

找一件你身边发生过关于合作的事，想一想当时的情景，以《合作》为题写一篇作文。

附：1. 板书设计

学会合作

学会合作，才能取得更大的成功！

2. 资源：多媒体课件，有关的教具和学具。

3. 评价：请同学们完成活动评价表：

评价内容 优秀 良好 一般

质疑问难的能力

独立探究的能力

发言的积极性和条理性

小组合作学习的表现

联营方案如何写篇五

首先前厅所有服务人员按岗位，技能，职能确定日津贴，（当日岗位薪金），按八小时计算，同时统计出当日所服务的台数及营业额，每日每个服务生按当日服务的营业额的3%，酒水饮料的1%记为当日工资，多劳多得，上不封顶。主管按所管辖区域当日总流水的千分之五做为当日的工资，同时岗位补贴20元。前厅经理按当日营业额的千分之八做为当日的日工资。同时岗位补贴30元。备餐间传菜员按每小时元计算日工资pa洗碗间，粗加工，收货部人员同上。

销售人员按主管级发放岗位津贴，同时考核营业额及包房数，散台同包房的三分之二计算，当月包房不少余65间，营业收入不少余4万。双向同时考核，完成按5%提，完不成，包房扣1%，提成扣2%，哪项完不成扣哪项。含酒水及饮料，不含开瓶费。超额部分按8%提，超额翻倍后，再超额部分按15%提。

出品占营业额比例分为：凉菜占营业额的15%，猪肉类占营业额的15%，鸡鸭类占16%，海鲜类占18%，清炒素菜占16%，主食占12%，酒水饮料占8%，综合上述，出品部制定出品结构。凉菜房按每日100道凉菜集算考核，100道以内（含），每道菜提成1元，大工70%，小工30%，100道以上部分，每道元。炒锅按线考核，一个炒锅，一个打荷，一个斩板为一条线，固定每条线8道菜，每道菜5元提成，炒锅2元，斩板2元，打荷1元。

燕鲍翅档口建议外包分成，比例为5比5。

蒸菜档：每道提成2元。

点心房每道点心提成2元。

烧腊房同上。