

# 疫情下公寓销售方案(优质5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。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。

## 疫情下公寓销售方案篇一

艺术来源于生活，更要回到生活中去，美好的大学生生活更少不了艺术，生活艺术化是热爱生活的一种体现，也是展现内心情感的桥梁。而作为大学生生活的基本场所，宿舍的装饰艺术是生活艺术的典型反映，更是学生文明习惯的培养、人际交往能力的锻炼、思想道德水平提高的主要阵地，学生宿舍已然成为学生素质培养的重要载体。

### 一、活动具体内容：

此次“美丽生活，心随手动”公寓布置大赛自10月21日举办以来，通过我生活部全体成员的精心准备、大力宣传和积极组织，使各宿舍在思想上引起了高度重视，使每个宿舍都以饱满的热情参与到此次活动中。

比赛前，由我部人员通知各班班委比赛时间及有关比赛事宜和注意事项。使每个宿舍都及时准确的了解到了比赛信息。

比赛中，所有参加比赛的宿舍都能够充分发挥他们的聪明才智，认真地来布置属于自己的“小家庭”。各参赛寝室都能确定自己寝室的风格，如文雅、温馨、活泼等等。形象设计可通过装饰地面、墙壁、天花板，或悬挂健康向上的书画作品，或摆放富有特色的事物，或利用照片、彩带等装饰。基本都能手工制作，很少有现成的工艺品。花最少的钱，创造

出了最好的效果。

最后，由我部于10月21号-10月26号组成评选小组进行检查评比，对各寝室进行全面考评、筛选。再由各班生活委员进行审核认定，并对活动后期进行总结，评出优秀宿舍，对优秀宿舍进行了表彰鼓励。

以下是此次活动成果：

柏盛437；松鸣104获得一等奖

柏盛436、612、620；松鸣406获得二等奖

柏盛503、655；松鸣111、127、129获得三等奖

柏盛439、460、656获得精神文明奖

二、活动反馈调研：

就本次比赛，大部分宿舍成员认为活动效果较好。有一定的影响力，组织也很到位达到了活动的目的，也使学生的生活习惯得到了改善和进一步的提高。

三、活动经验教训：

经验部分：

1、比赛前，我生活部做了精心的策划，考虑到许多可能在比赛中出现的突发情况。并制定了严格的比赛规定，使本次比赛顺利进行的制度保障。

2、本次比赛做到了部门与部门之间的团结协作，在宣传和评比过程中都发挥了工作的积极性和主动性，在以后的工作中继续保持和发扬。

在服务方面，部门成员全心全意为此次比赛考虑，服务周到，尽心做好各方面工作。

教训部分：

比赛之前，就比赛规则虽然做出细致的说明，但在评比过程仍发现个别宿舍没有及时布置完成，是故没有明确评比时间，宣传方面存在问题，应在以后的工作中重视。

公寓布置大赛在大家的共同努力下圆满结束，在这里我部由衷的感谢系领导、老师的关心和大力支持，感谢所有成员的辛勤付出，感谢各个宿舍的踊跃参加，感谢各部门的鼎力合作。促进我们更好的养成大学生良好的生活习惯，在学院提倡建设和谐校园文化的大前提下，我们兰州资源环境职业技术学院的学院文化能够更上一层楼。

## 疫情下公寓销售方案篇二

活动重点说明：

“迎元旦”来造势。庆元旦时间选择是年1月1日-1月3日

2. 销售重点是服装和家电，两者是顾客在元旦期间购买较多的商品，也是商家的销售利润的主要来源。
3. 元旦是新的一年开始，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，可以开展会员特别销售活动。
4. 元旦前后也是婚庆消费高潮，对此可以展开相应的销售活动。

特别企划活动内容：

## (一) 二元家电惊爆大放送

=+2

购物满2000元，再花2元钱可买vcd□电饭煲，电话机、煤气灶、录音机等价值二、三百元的商品。

操作说明：

\*2元可选择物品应丰富多样，给顾客更大的挑选余地 \*商品平均价值各商场超市可根据自身实力定出标准，但最好是具有广泛吸引力，跟正常价格相比差距十分明显，能引起轰动效应的商品。比如vcd□电饭堡、煤气灶、录音机等价值在二、三百元的商品。

## (二) 2018朵玫瑰在新的一年绽放

凡进商场超市购物的顾客，凭购物小票可领取玫瑰一支，共2018支，赠完为止。

操作说明：

哄抢现象。

\*活动时间可以为1-2天，具体视商家实力和第一天赠送效果而定。赠送时间按营业时间开始。

## (三) 新的一年——搬一盆花草回家

在新的一年里，人们往往会喜欢添置一些花草植物等观赏性物品。在商场门口举办不同种类花草植物的`展览，并配以文字说明和讲解员现场介绍解释，必定会吸引一大批人观看；同时也可以组织一批花草植物进行现场销售。

活动地点：门前广场或中央大厅

### 操作说明

1. 活动以展览为主，销售为副。展览在一定程度上是提高商场的品位，在给消费者提供一个观赏的机会的同时，也是引导消费者趣味，并传达一定知识的活动。
2. 展览内容：除了花草植物，也可以展出金鱼等。在操作上，展出花草相对来说更方便容易一点，搬运和摆放上不必花太多心思。
3. 展出所需要的花草植物可以联系植物园或花鸟市场等单位协助。

### (四)新的一年从运动开始——挑战你的速度和体力

活动方式：挑战体力和速度比赛，在现场设立跑步机，比谁在跑步机上一分钟内能跑出多少路程，按比赛成绩设立奖项和奖品。

### 奖项设置：

一等奖 1名 运动鞋 价值300元左右。

二等奖 2名 运动鞋 价值200元左右。

三等奖 5名 运动鞋、羽毛球拍、乒乓球拍等价值100元左右。

### 操作说明

为加快比赛进度，可以设立2-3台跑步机。

活动地点：门前广场

## (五)新的一年从爱心开始——捐助希望工程义卖活动

活动方式：开辟义卖专区，每卖出一样东西，商场就捐助一元钱。

操作说明：

元旦是新的一年开始，良好的开端是成功的一半，在新年的开端举行义卖活动有利于大大提升商场的良好形象。

商场捐助方式：可以是卖出一样商品捐助一元钱的方式，也可以是义卖所得全部销售额的百分比提成，同时，也可以在一旁设立捐助箱，让顾客自行捐助。

邀请公证人员现场公证。

联合希望工程有关部门联合举行，也可以与希望小学结成对子，形成长期帮助关系。

邀请有关新闻媒体到场采访。

## (六)会员感恩大回报

活动时间：2018年12月20日-2019年1月10日，时间为20天

旧的一年过去了，新的一年又来临了，为了感谢会员顾客在过去一年中的长期回顾和新的一年中的继续光临，特开展会员特别销售活动。

1. 会员大抽奖或积点兑奖活动。

品，并用现场pop海报标明是会员特价。

3. 开展新卡换旧卡活动和优惠

## 疫情下公寓销售方案篇三

从图2可以看到，提成比例保持不变，无论销售人员制定的目标值如何，其销售提成均按照实际完成销售额的a%计提。

该方案的优点是能在一定程度上激励销售人员完成尽可能多的销售额，同时由于销售提成不与销售目标值挂钩，因此在制定销售目标时销售人员不会因追求更高的销售提成而有意的要求降低销售目标，使得销售额目标值的制定更接近于实际。

该方案的缺点有以下几点：

3) 该方案虽然没有促使销售人员在制定销售目标时尽可能的降低目标值，但在绩效管理中销售额作为销售人员非常重要的一项kpi指标，在制定其目标值时，销售人员依然会习惯性的要求降低目标值，以使自己的绩效考核得分较高，从而获得更多的绩效工资。

虽然方案二有上述缺点，但方案二操作简单、易行，不会使得上下级在沟通销售目标方面产生太多的不愉快，因此方案二最终为该企业所选用。

## 疫情下公寓销售方案篇四

### 一、深挖消费者需求带来的口感胜利

点评：通过这个案例我们不难看出，月饼营销与其他行业一样都没有什么太大奥秘。准确而有效的市场调查是整个营销战役成功的关键，通过试吃、搜集信息、总结失败经验等一些“笨方法”，可以使餐饮企业在营销过程开展之前实现定制化生产，合理控制库存量，最终为中秋决战做好保障。

### 二、保证质量，以“放心”“收买”“信心”

按照中国的习俗，本命年要穿红色的内衣，求的是能辟邪；南方的商店里供奉着关公，图的是能保佑其经营红火；过年时在门前贴上门神，保的是一年的平安。中国社会，承认的是一种“安全”模式。更深入的挖掘中国文化的话，会发现国人对“安全”的祈及延伸到了生活的方方面面。在月饼行业，震惊全国的“南京冠x园月饼事件”暴光后，全国上下一片恐慌，月饼市场一度陷入了低靡。

可以讲，该事件的暴光是对整个饼业市场的严峻挑战。但是，挑战也可以变成机遇。餐饮企业在该事件暴光后，率先在国内投入资金购买国外无菌生产线，并优化产品生产和加工流程。为了能够控制卫生质量。酒店要求工人进入车间前需要经过八道消毒、除尘手续。生产流程则设有五个质量控制点：首先，原材料供应商必须提供国家有关主管部门认可的原材料检测报告和产品安全证明，保证原材料无化学危害；其次，购进的原材料在进入生产线之前要进行机器和手工的双重筛选，以保证原材料的纯净品质；第三，在前两道筛选程序之后，还要再次对原材料进行过滤，防止细小异物被带入产品中；第四，通过严格控制产品的新鲜度，使产品具备符合要求的保质期；最后，在产品出厂前还要进行金属测验和包装袋气密性测验。

## 疫情下公寓销售方案篇五

二. 活动地点：龙湖老年公寓

四. 领队：ngo环保社 . 霓裳风云社. 撷英社

五. 参加成员：三个社团部分新成员

六. 活动总结：

在领队的带领下，我们来到了龙湖老年公寓，在院长的分配下我们进行了两个小时的活动，一个小时的义务劳动，一个



小时的节目表演和简易体检。我们看到了老人的笑容和听到了老人的热烈鼓掌声。

两个小时不知不觉就过去了，要走了，我们都感到特别地不舍，爷爷奶奶们还出门向我们招手，看到他们很开心，我们也好开心。

主动地接近，用心地倾心，这是我们此次最大的收获。我们对老人要有耐心，要细心，对于孤独的爷爷奶奶更是要主动的关注和关心。

每一个人都有老的时候，对于老人来说多些社会与亲人对他的关爱是最重要的，因此关爱老人更应该成为我们的一种生活习惯与自觉行动，要真正明白关爱今天的老人就是关爱明天的你。面对一张张慈祥而又善良的面孔，我们是多么的幸福。

本次活动圆满成功，我们也收获不少，唯一不足之处是我们操作水平方面不到位，组织能力要加强。不好之处需要改进，好的地方继续发扬。