

# 2023年市场策划工资一般多少钱 市场策划方案(精选10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 市场策划工资一般多少钱篇一

为了使书香校园和书香家庭建设走向深处，进一步推进我校读书活动的开展，培养学生的理财能力、沟通交流能力及市场交换和物质交换意识，让旧图书、闲置的用品充分利用起来，营造出浓郁的书香校园氛围，我校举办“图书跳蚤市场”活动。

20xx年12月29日（10：30——11：30）

五洲小学操场

全体教师、学生，以及家长志愿者。

（一）校级：

- 1、准备横幅：小市场，大甩卖，让闲置物跳回家！
- 2、拍摄、拍照。
- 3、为各班划分好场地。（每个班预设6个摊位：分为个人为单位的、家庭为单位的、学生或家庭组合为单位的，通过申报，成功方有资格。各班级家长以qq群接龙的形式，进行申报，先到先得，额满为止。

4、以各班主任为主、补充科任老师负责活动期间的秩序。

5、12月28日下午，组织学生帮忙布置场地。桌子用一年级四个班的。一年级班主任配合完成。

## （二）班级：

1、本着自愿的原则，每个学生准备若干本已阅读过的、五成以上新的、愿意出售的图书。以及一些较新的、闲置的用品（比如玩具、文具等）。用于出售的图书要保存完好，适合学生阅读，内容健康，思想积极。班主任要积极动员，严格把关，保证学生有书可淘，淘到有质量的书。

2、学生要给自己出售的图书估价并做好价签贴于封面。班主任根据学生图书情况对所定价格进行指导。建议商品价格在20元以内。

3、各班主任发动学生，制作富有班级特色的宣传语、海报等，营造富有班级特色的“图书跳蚤市场”环境文化，并精心设计布置好自己班级的“书店”，取好“店名”，合理美化。实现“书店”的个性化布置。必要时也可以预先录好音，现场直播。

4、义卖当天，学生需要准备一定量的零钱，便于交易。

5、可准备一些可爱的头饰、服务卡、臂卡等，吸引买手的眼球。

1、学生或家长在老师的指导下到指定的区域内摆好摊。

2、各摊位主要成员自由发挥，各展其能，运用销售策略；场面力求生动性、灵活性。

3、活动结束后各班清理自己的摊位卫生，学校将在活动结束后

后进行检查。

4、未成交的图书或用品由该摊位负责人自行处理。

5、各班有序回教室。

## 市场策划工资一般多少钱篇二

1. 目的：针对肯德基公司进入中国市场之前的可行性进行市场调查。

2. 任务

(1) 中国人对于洋快餐的接受程度，并进行先行的品牌推广。

(2) 根据中国人的接受程度来制定开拓中国市场的战略和决策。

采用抽样调查的方式，随即调查在北京公园内游玩的游客。选择在北京进行调查是因为北京是中国的首都，是国际化的大都市，人们比较愿意接受新事物，对于洋文化的接受程度也会相对比较高一点。而选择在公园进行市调，有三个原因。首先，公园人流量比较大，调查采样比较方便；其二，在公园调查对象的类别会比较广泛，因为在公园内游玩的游人拥有者不同的年龄层、职业等等，这样调查的对象会比较全面，对于之后的研究工作有很大的帮助；第三，在公园游玩的人说明他们比较喜欢外出消费，这对于作为快速消费品的肯德基公司来说有相当的调查意义。

调查中国民众对于肯德基口味、餐厅环境的接受程度，并获得不同年龄、职业的中国民众的消费能力和水平参考数据。

采用拦截、试吃、访谈等方式进行调查。

由华东师范大学10级传播学院负责调查，调查小组成员如下。

组长：

副组长：

成员：华东师范大学10级传播学院10名学生：陈喆、方治平、张萌胤、翟娟、郭蓓蓉、李琦、朱燕亮、熊英凯、忻彬鸿、俞俊。

(1) 培训□20xx.5.20

(2) 人员分工：10名学生分为5组，分别履行各自小组的职责。

第一组由4名长相可爱、外表靓丽学生组成，负责在公园内一共拦截各年龄段的游客100位，并负责把他们带入公园内搭建的餐厅内，请他们进行访谈。

第二组由2名态度良好、手脚麻利的学生组成，引导进入餐厅内的游客洗漱、就坐，并在每一位进行市调的游客面前摆放好袋装毛巾，送上苏打水和白开水，以消除口中的异味，又送上优良嫩黄的鸡块。

最后一组由4名口齿伶俐、思路清晰的学生组成，在游客品尝玩鸡块之后，对游客进行访谈，完成市场调查内容。

再由第二组成员为已经接受完调查的旅游送上肯德基炸鸡赠品，并送旅客走出餐厅。

最后由此次市场调查活动的副组长高防老师负责审核、汇总和统计分析，起草调查报告。

(3) 调查□20xx.5.23

礼品费：1000元

交通费：500元

调查报酬：5000元

合计：6500元

第一，学生人数多，用餐时间比较一致，学校食堂同时容纳就餐人数有限，造成就餐拥挤，排队等候时间较长等一系列问题。

第二，食堂开放时间有限，不能满足广大学生由于特殊原因造成的推迟就餐的要求。

第三，校外饭店纷纷推出外卖服务，越来越受到广大学生的青睐。

通过本次调查，了解以下主要内容，达到以下目的：

- (一) 了解外卖在大学生心中的需求程度，消费观点及习惯；
- (二) 把握校外饭店外卖服务的常规宣传方式与促销方式；
- (三) 分析大学生消费者对外卖的消费行为与消费特点；
- (四) 统计资料，预测外卖市场容量及潜力。

#### (一) 外卖市场环境调查

- 1、外卖市场的容量及发展潜力；
- 2、学院不同年级对外卖的消费状况；
- 3、学校教学、生活环境对该行业发展的影响。

#### (二) 消费者调查

- 1、消费者的消费心理(偏爱、经济、便利等)
- 2、对外卖产品的了解程度(品种、口味、价格等)
- 3、消费者的忠诚度
- 4、消费者消费能力、消费层次及消费比例的统计
- 5、消费者理想的外卖服务描述

### (三)商家调查

- 1、主要客户群
- 2、广告策略
- 3、商家对现有外卖服务的描述

调研对象：湖南人文科技学院全体学生，提供外卖服务的校外饭店。

抽样方法：为确保样品的代表性、合理性及样本的精确程度，同时考虑到时间、人力、物力及消费者的经济状况等因素，调查是采用重点调查以及分层随机抽样的方法。

### (一)人员要求

- 1、仪表端正、大方。
- 2、举止谈吐得体，态度亲切、热情。
- 3、具有认真负责、积极的工作精神。
- 4、访员要把握谈话气氛的能力。

## (二) 人员

唐叶梅、晏兰辉、曾艳花

消费者以问卷调查为主，访谈为辅；对商家以访谈为主，具体实施方法如下：

完成市场调查问卷的设计与制作以及调查人员的安排等相关工作后，就可以开展具体的问卷调查了。把调查问卷平均分发到各调查人员手中，最好选在就餐时间后，学生比较空闲的时候。由于学生在宿舍中时比较集中，节约时间，便于调查，对于要重点调查的对象所在的宿舍进行走访调查。进入宿舍时要说明来意，以确保被调查者积极参与、得到正确有效的调查结果。调查过程中，调查员应耐心等待，切不可督促。调查员可以在当时收回问卷，也可以第二天收回(这有利于被调查者充分考虑，得出更真实有效的结果)。

在完成市场调查访谈提纲以及访谈人员的安排等相关工作后，就可以开展具体的访谈了。在非就餐时间，对饭店管理者及服务人员进行访谈。

预计发放200份调查问卷，访谈20个学生、6个商家。

(四) 访谈□20xx年5月14日，全体参与，晏兰辉负责

打印费：策划书1元

问卷30元

访谈提纲0.3元

调查报告1元

合计：32.3元

市场策划简历模板

市场策划简历模板下载

市场策划员个人简历模板

会议方案范文合集六篇

会议方案范文合集九篇

会议方案范文合集八篇

## 市场策划工资一般多少钱篇三

在编写个人简历的时候，要注意简历的内容，要以描述自身的优势以及曾经的成就为主要内容，展示自己能力。

个人信息

性别：女

民族：汉族年龄：29

婚姻状况：已婚专业名称：工商管理

主修专业：管理类政治面貌：团员

毕业院校：福建师范大学毕业时间：6月

最高学历：本科电脑水平：精通

工作经验：五年以上身高□168cm体重：51公斤

现所在地：新罗区户籍：新罗区



## 求职意向

期望工作地区：新罗区期望工作性质：全职

最快到岗时间：随时到岗需提供住房：不需要

## 教育/培训

### 教育背景：

学校名称：福建师范大学(9月-206月)

专业名称：工商管理学历：本科

所在地：福建福州证书□cet四级证书计算机一级, 二级证书

专业描述：本专业主要学习市场营销国际贸易工商行政管理基础会计学毕业设计以市场营销策划为主题。

### 培训经历：

## 工作经验

公司名称：福建省华飞地矿集团(12月-12月)

公司规模：50~200人工作地点：龙岩

职位名称：董事长助理

工作描述：安排领导的日常出行，组织各分公司会议。对外协调政府部门的关系，公司重要客户的关系维护。跟踪、落实大型项目的合同签订及实施过程，协助领导的各类业务拓展。

公司名称：龙津集团(12月-月)

公司规模：200~500人 工作地点：龙岩

职位名称：业务经理助理

工作描述：负责协调建设局、规划局等政府部门的关系，办理房地产开发前期的报批报建业务，整个房产开发、销售过程中的证件的完善和补充。配合部门经理完成土地开发、工程建设、业主关系协调等各项工作。

自我评价

自我评价：本人工作认真负责，责任心强。生活上积极向上，工作上可以独挡一面。具有团队精神，能与同事和其他部门积极配合。公司利益至上，能与上司保持良好的沟通，尊重上司安排。为人好学上进，能够不断提高工作能力。性格活泼开朗，有较强的与人沟通能力。愿意尝试更大的挑战，追求更大的发展平台。

语言能力

语种名称掌握程度

英语良好

普通话良好

拓展阅读：新颖的个人简历——自我优势的充分展示

内容要新颖，不能千篇一律

个人简历的内容非常重要，要想利用个人简历给用人单位留下深刻的影响，就要学会如何让个人简历给人留下良好的第一印象，第一印象很重要，在重要的内容上，描写要尽量使用简洁的语言，对于自身的描述简单明了，充分发挥自身的优势和能力，展现出过于常人的一面，并且发挥个人能力的

描写一定要新颖，对个人能力的展示也要与众不同，让考官能够在短时间内被简历内容吸引。

自我优势要充分展示，能力超越其他应征者

在个人简历中最能够吸引用人单位的就是自我的优势以及能力的展示，针对不同用人单位和不同的应征职位，要写出相关联的能力和优势，要充分展示自己能够在未来的工作中发挥优势和个人能力。描写时要尽量根据个人的情况，加以优化修饰，不能过于夸张，这样就能让个人能力成为一种竞争优势，从而在众多应征者中脱颖而出，给用人单位留下深刻的印象，获得面试的机会。

## 市场策划工资一般多少钱篇四

小鬼当家我最棒

通过跳蚤市场活动培养和加强学生的合作、动手、交流创造等能力，让师生们、家长们度过一个愉快而有意义的六一。

### 1、各班挑选跳蚤市场的相关工作人员（第十三周）

各班同学可自愿报名担任管理员、收银员、记账员、推销员等职位。

### 2、各班准备好班级义卖物品事宜和相关工作人员培训。（第十四周一班队课）

每位同学须准备1-5份义卖物品，5月28日早上带回学校交给班主任，届时将进行对义卖物品的定价（1-10元为宜）以及对跳蚤市场工作人员的适当培训。

### 3、跳蚤市场活动（第十四周周五下午2：35-4：00分）

全校师生和来校家长参与本次六一儿童节跳蚤市场活动，由于夏天天气炎热，请各位做好防晒工作。

#### 4、六一活动分享会（第十五周周一班队课）

### 义卖物品要求和说明

（一）每班售卖的货品必须有以下种类

- 1、玩具类（自己玩腻的玩具等）
- 2、植物类（自家种的小花、肉肉类等植物）
- 3、手工创意类（书画，粘土，发饰等作品）
- 4、学习用品类（文具、旧书等）
- 5、食物类（饼干、糖果、家庭自制食品等）

（二）义卖货品说明

### 家长报名时间及报名提交方式

#### 1、报名时间

20xx年5月28日-20xx年5月30日

#### 2、报名方式

通过微信编辑文字（学生名字+参加活动的家长姓名+家长联系电话）发到班级微信群，告知该班主任即可。

### 评奖办法及奖品

本次“小鬼当家我最棒”六一儿童节跳蚤市场活动，学校将

进行全面的评价，最后每个年级评选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖2名，获奖的班级均可获得相对应的丰富食品哦。

## 市场策划工资一般多少钱篇五

市场营销专业是实用型专业，在教学过程中必须要重视对学生实践能力的培养，促进学生未来的.就业和发展。目前，各高校的市场营销专业教学中关于校内实践体系建设还有待改善，需要进行积极探讨并且找出最佳实践模拟方案，以提高学生的整体素质，为社会的发展培养优秀的市场营销人才。

市场营销专业教学;校内实践模拟;探讨

社会经济不断发展，使社会对市场营销专业人才的需求不断增加，为适应社会的发展，增加大学生的就业机会，各高校纷纷开设市场营销专业课程，为社会培养市场营销专业人才。市场营销专业是实践性非常强的学科，对学生的基础理论知识的掌握程度、思维能力和实践能力等都具有较高的要求，需要教师非常重视对学生实践能力的培养，为学生提供较多的实践机会。校内实践模拟是有效提高学生实践能力的途径之一。如何建立完整校内实践体系，进行实践教学是各高校市场营销教师普遍关注的话题。

高等教育的教育目的就是为社会发展培养出全方位的人才，对于学习市场营销专业的学生而言，其教学目标主要有两方面：基础理论知识和操作技能的掌握。然而，现在的市场营销专业课程设置中，更多强调的是学生对理论知识的掌握，实践教学及课程设置并形成完整的体系，这对于实践教学、培养学生的时间能力不利[1]。因此，实践教学的首要前提是必须建立和完善校内实践教学体系。

市场营销专业课程是综合性较强的学科，学生关于市场营销学科的学习不可超之过急，必须严格按照循序渐进的原则，根据学生不同学习阶段的学习特征，合理设计不同的实践教

学内容，分“四步走”进行实践教学内容设计[2]。“四步走”主要内容包括：第一，大一阶段。大学一年级新生刚进入学校，对于市场营销专业等相关知识第一次接触，这一阶段应该着重培养学生市场营销的基本素养。因此，大一阶段的实践教学内容主要为理论型内容，包括市场营销概念介绍、发展历程、相关课程、市场定位等内容，同时为学生普及市场营销专业目前的就业前景和市场营销专业人才应该具备的专业素质，为学生二年级、三年级甚至步入社会的发展奠定理论基础，并且便于学生做好职业规划，提高学生学习的动力，使学生明确学习方向。第二，大二阶段。大二学生的教学主要以技能教学为主，培养学生的操作技能和理论运用实际的能力。该阶段的技能培训应该以课堂教学为主，为学生具体实践打下扎实的基础。第三，大三阶段。大三学生的教学应该以实践模拟教学为主，可通过校内模拟实践教学和校外实习教学两种途径，切实提高学生的实践能力。尤其注意的是，大三的实践教学仍然以理论应用为前提，让学生在提高实践能力的同时也要合理运用理论知识。第四，大四阶段。大四阶段需要学生进行校外实习，并根据实习内容和结果完成毕业实习报告，整体上提高市场营销专业学生的学习能力和实践能力，为学生步入社会做好充分的准备，促进学生未来的发展。

4.1 创新实践教学方式首先，市场营销专业的实践教学要以调动学生的学习积极性和主动性为基础，提高学生学习的热情。教学方式要多种多样，可以根据教学内容和学生的性格特征等，通过采取小组教学、合作探究教学、任务教学、案例教学等形式来培养学生的合作学习能力、自主探究的能力以及创新能力。课堂中要有意识地培养学生的口头表达能力，注意语言的逻辑性和简洁性、报告的条理性等。其次，市场营销离不开市场调查和营销策划，在大学教学期间，要重视对学生市场调查能力和营销策划能力的培养[3]。要求学生能够根据教师布置的任务，合理设计调查问卷，并通过调查问卷得到的数据信息进行合理总结，而后根据结论进行合理的项目策划，制定完整的营销策划书。最后，对市场营销专业的

基础学科学习也要进行实践教学指导。例如，商品学是市场营销专业的基础课程之一，在学习商品学时，教师可以组织学生到市场中认识商品，包括商品的分类、面对的消费人群、商品监测等。又如，关于市场营销心理学的学习，教师也可要求学生从实际生活中选取具体的案例进行分析与研究，以报告的形式向同学展示，增加学生对心理学的理解。

4.2建立实验室进行校内模拟教学实践教学必须以锻炼学生的实践能力为基础，因此，建立完善的实验室是实行实践教学的基本要求。各高校通过在校内建立实验室，将现实世界的营销市场缩小化，教学中由学生担任营销市场中的各种角色如营销商、消费者等，增加学生的实际体验，有利于提高学生的实践能力。其次，随着时代的发展，网络营销逐渐成为市场营销的主体之一，因此，在市场营销学科教学过程中还要强调对学生网络营销能力的培养，为学生建立网络营销实验室，锻炼和提高学生的营销能力。

综上，市场营销专业是实践性非常强的学科，对学生的基础理论知识的掌握程度、思维能力和实践能力等都具有较高的要求。目前我国各高校在市场营销学科的教学中仍然以理论知识教学为主，忽略了对学生的实践能力的培养，不利于学生未来的就业和发展。因此，各高校必须积极建立并完善校内实践教学课程体系，实施“四步走”实践教学内容设置并要求高校专业教师必须创新实践教学方式，建立好教学建立实验室，以提高学生的实践能力，促进学生的全面发展。

## 市场策划工资一般多少钱篇六

为了抓住产品市场的脉搏，把企业的各种优点理念、企业文化、优质产品等与社会各界沟通，让策划的行动被所有的人所了解同时感动所有的人，使以后策划的行动得以顺利进行。

1、主要调查：9月1日—9月15日，

- 1、用户的特点调查：人口，规模，分布，构成，变动情况，城市，农村，主要用户，次要用户，地址，电话。
- 2、影响用户因素：购买力大小，社会风俗，习惯，文化水平，民族特点，购买特点购买什么样的产品。
- 3、用户的需要调查：现实需要，潜在需要，意识到但未及时购买，未意识到但以后会购买，不购买。
- 4、产品在销售区是独家不是多家，产品是否满意；若不满意原因是什么；产品畅销还是滞销原因。
- 5、产品处于生命周期中那一阶段，是否有夭折危机感。
- 6、价格在市场上有无竞争力？用户对价格反映？市场中价格优势对哪些产品有利？对哪些产品不利？哪些产品好买？哪些代销？价格波动有多大发展趋势如何。
- 7、企业销售量是否适应环境需求，现有渠道是否合理？如何扩大销售渠道减少中间环节？如何正确选择广告媒体，广告效果如何？营销组合策略是否妥当效果如何。
- 8、竞争环境怎样，竞争的力量，竞争结构与规划，竞争内容与手段对手基本情况。

- 1、您是从哪里得知这一消息？
- 2、您是否听说过我们的新产品“今越醒酒丹”？
- 3、您是否有过糖尿病史？
- 4、您亲戚朋友是否有过糖尿病史？
- 5、您是否希望尽快得到治疗？



- 6、您是否希望帮助亲戚朋友尽快得到治疗？；
- 7、您对送礼送健康是否也有认同感？；
- 8、您愿意购买我们的’“今越糖可营养片”吗？；
- 9、您的其他感想是什么xxxxxxx□请你留下患者的具体名字xxx□年龄xx□地址xx□电话xx□以备日后我们赠送礼品和跟踪治疗。

谢谢你的参与，我们非常感激，请留下你的姓名xxx□地址xx□电话xx□我们日后将不定期对你进行赠送礼品或惊喜。

## 市场策划工资一般多少钱篇七

- 5、公司ppt□官网等品牌相关宣传文案的撰写及更新，帮助公司塑造良好的品牌形象。
- 6、协助公司进行品牌宣传、推广新产品，策划推广等活动以及协调相关事宜。
- 7、协助部门经理对活动进行整体协调和把控；
- 8、完成上级领导指派的其他工作。

## 市场策划工资一般多少钱篇八

尊敬的领导：

您好！

我叫xxx□是xx大学市场营销专业的毕业生。

首先，对于您能在百忙之中抽出时间来翻阅我的’求职信，我

表示由衷的感谢。正如您所见的，我的简历做得很简单，因为我知道，您能翻阅我的资料的时间并不会太多，所以，就长话短说。

我是一名应届毕业生，和所有的毕业生一样，在面临毕业之际我们都被分配到xx集团进行实习，现在实习已经结束。所以需要正式踏足社会寻找工作。

我有一定的策划组织协调能力。并且为人诚实，责任心强，乐观且积极向上，能吃苦耐劳，学习领悟和适应能力也都不错。只是初出茅庐，需要经受社会的洗礼，承受生活的考验，更需要一个机会来锻炼。

正好，在这个时候，我看到了贵公司的招聘信息。贵公司近年来所取得的成果，令人瞩目。而贵公司所提及的岗位，坦白的讲，说我能完全胜任，不免有些心虚。但对我而言，这是一个机会，我相信我能通过不断的学习去适应它。这是一个可以让我得以锻炼并不断成长的机会，更是一个能让我为之奋斗的机会，而我更相信，给我这个机会，我的成长，我的努力，更将给贵公司带去新的活力。

我真诚地希望能加盟贵公司，虚心学习，努力工作，尽心尽力，为公司的发展，竭尽我绵薄之力。真切希望能给我这个机会。

再次感谢您能在百忙之中抽出时间来翻阅我的材料，如能有幸引起您的关注，并给我一个机会，我将好好表现，不会让您失望。

此致

敬礼！

求职人□xxx

20xx年x月x日

## 市场策划工资一般多少钱篇九

- 2、组织建立与完善营销数据库，打造营销工作基础支持；
- 4、编写项目销售策划建议报告，推选合适的策划方案；
- 6、配合销售部进行产品促销活动，包括巡展活动、现场销售等促销活动的策划组织；
- 7、维护、开拓市场调研所需的信息渠道。
- 8、具备很强的策划能力，熟悉各类媒体运作方式。（微信、新媒体、视频制作等）

## 市场策划工资一般多少钱篇十

### 一、活动主题：

节约社会资源齐聚二手市场共建和谐校园

### 二、活动目的：

通过举办二手市场节，加强各学院间的'交流，以“二手市场节”为平台，推进资源综合利用和循环利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

### 三、活动总则：

- 1、全心全意为同学服务为宗旨。我们是以全心会意为同学服务为宗旨开展这次活动，因此我们不谋求私人利益，无偿的为同学提供中介服务。

2、自愿原则。整个活动交易过程遵照自愿原则，不强买强卖。

#### 四、活动形式：

1、现场活动：通过各学院实践部举办为时一天的现场活动，完成二手交易，达到资源的循环再利用。

2、博爱超市：将二手市场节现场活动的剩余物品且是同学自愿捐出的，以各学院学生会实践部的名义捐赠给“福州大学红十字会”，并开展捐赠仪式。

#### 五、活动时间：

20xx年x月x日

#### 六、活动地点：

福州大学新校区生活区第三、四餐厅前（面向三区）空地。

说明：1、为了减小工作量，让活动过程更加简单、操作更加方便，我们决定只设一个活动点。2、由于买者绝大多数为大一、大二同学，根据最大限度方便大一、大二同学的原则，选择第三、四餐厅前（面向三区）空地。

#### 七、活动流程：

活动准备：

宣传方面：

1、海报宣传。

海报分两类：

一类征集物品（针对老生）时间：活动前一周。由各院实践

部倡导各年段（05、04、03年段）学生会实践部自主设计海报，在各院宿舍楼下进行宣传，做到最大力度的宣传，使得有利于二手物品的回收，令二手商品更加丰富。

另一类宣传活动（主要针对新生）时间：活动开始前三天

a□由校实践部宣传组与校宣传部合作，事先完成海报设计。在活动前三天贴于主要宣传栏（保留三天）。

b□由各院实践部倡导各年段（06、05、04年段）学生会实践部自主设计海报，在各院宿舍楼下进行宣传。

3、校电台宣传。由校电台进行校内广播连续滚动播音，鼓励同学们积极参与。

其它媒体宣传（网络，校报等）

校实践部同时成立咨询台队伍（负责解决同学们在活动过程中的问题）、现场秩序维护队伍（负责现场秩序维护和应急情况处理）及媒体接待队伍（负责接待媒体及对现场活动的记录）。

4、现场布置（校实践部完成）：

（1）每个学院配备一个帐篷，尽量做到帐篷统一化，加强现场的气势。

（2）现场设立咨询台，随时解答同学疑问，同时运用音响手段活跃现场气氛。

活动现场：

（1）现场由校实践部统领，参加活动的各院一字排开，二手商品分类摆放，专人看管，出售；各院设有展板宣传，展示

各院的风采。

(2) 安排两名同学负责音响，在活动过程放些音乐烘托气氛，并通过音响对活动进行不定时的介绍，宣导稳定秩序，并报道一些在活动进行中发生的比较有趣的事情。（若有同学遗失或拾到物品，也可以通过此进行广播）

(3) 由实践部安排人员负责维持现场的秩序，防止不法行为发生；有工作人员为同学们排忧解难，并保证人流通畅，让同学们放心采购。

(4) 现场由校会安排记者进行全程跟踪拍摄，并会采访部分同学和工作人员，为后期宣传总结做准备。

(5) 午餐时间应安排工作人员分阶段分批次的进行用餐，活动秩序要始终维护。

(6) 活动结束后安排各院实践部清理活动场地。

总结形式：

1、各学院学生会实践部将物品流向表整理并上交给校学生委员会实践部一份，校学生委员会实践部负责整理和存档。

2、各学院学生会实践部对本院的活动进行总结，并书面（配电子档）上交给校学生委员会实践部一份，校学生委员会实践部负责整理和存档。

3、校学生委员会实践部对活动资料进行整理，并举行“福州大学第三届二手市场节”成果展。

4、各媒体的报道宣传。

文档为doc格式