

# 物业整改方案(大全5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。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。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 物业整改方案篇一

采购方案，就是列出产品名称，产地，型号，数量，价格，做一个表格，后面带有注释就可以了，这就是产品报价，方案就是技术方案。下面是本站小编为你带来的采购方案范文，欢迎参阅。

### 1. 行业背景

#### 1.1. 电力企业集团物资采购现状分析

近年来，随着电力体制改革的深入开展，厂网分开，竞价上网的全面实施，给电力企业带来新的严峻考验。伴随电力企业集团物资管控力度的逐步加大，各集团搭建自主电子商务平台对下属电力企业物资采购进行统一管控，已成为各集团物资管理信息化工作的一项重要举措。

目前五大电力集团除中电投外，均已搭建集团统一的电子商务平台。集团层面统一规划平台建设，能够降低分散建设的投入，提供平台的集约化使用。一方面，集团下属单位应用平台，通过电子商务的方式(电子招标、电子询价)以更开放的方式进行物资采购以降低采购成本;而集团总部则通过各下属电厂的接口系统将整个物资采购及供应商管理状况进行统计、汇总，以便对整个集团的应用状况进行统一监控和管理。建设电子采购平台是集团集约化管理的必然趋势。

## 1.2. 晨睿基于采购管理的理解

采购管理是物资管理业务管控的重要环节，是物料成本，质量控制的核心流程。通过规范采购业务流程，有效衔接需求计划，采购计划，采购、供应商报价、库存各个管理流程，根据不同物料采购需求选择不同的采购方式和采购策略，通过高效、公开、公正、公平的采购方式执行采购业务、起草合同订单、办理付款申请，提高采购效率，降低采购成本。

采购管理的目标位规范企业的计划、采购、合同编制和管理标准，监控执行情况，设定管理指标，进行考核调优，以达到流程的优化；根据采购业务的不同，合理的选择采购方式和采购策略，更快捷的完成采购业务，提高采购业务的流转效率，降低采购的直接成本和间接成本；实现采购业务流程的规范化，由事后监控采购业务转变为全程即时监控，可以在事前、事中、事后即时的监控整个采购交易过程，从而减少采购风险，降低采购成本。

## 1.3. 集团需求分析

在我们多年为华能国际电力股份有限公司、浙江能源集团、国网能源开发有限公司等电力集团建设电子商务平台的工作经验中发现，电子商务平台建设不仅仅是软件系统建设问题，而是基于各电力集团自身特点，为其量身定制适合的“集团版物资采购整体解决方案”。因此不能仅仅将目光盯在平台系统的开发和建设上，很多电力集团在电子商务平台推广过程中未能取得预期的效果，很大程度上在于忽视了项目前期咨询规划，而且往往项目方也缺乏平台运营经验和专业运营团队，而这些需要具有专业咨询规划、运营经验的厂商提供协助。

电力企业集团要想达到既定目标，获得较佳的效果，需要综合考虑一个涵盖从物资管理、物资采购流程规划、平台功能规划、功能建设、实施、平台运营全过程的方案建议，需要

综合考虑整个方案的投入和产出，考虑降低综合使用成本，减少项目风险，有方法、有团队、有阶段、有流程的实现项目目标。

## 2. 方案概述

晨砦集团级物资采购整体解决方案旨在配合电力集团公司建立一套领先的集团级电子商务管理平台。本套解决方案充分利用晨砦公司拥有的专业物资采购咨询专家队伍、国内领先的物资采购管理理念以及强大的技术支持团队，结合晨砦公司在20xx年物资采购业务咨询及实施过程中所积累的实战经验、并引入多家电力集团及电力企业的先进物资管理理念，尤其是国网能源开发有限公司、浙江能源集团电子采购平台及华能电力股份有限公司电子商务平台的物资管理规划理念，帮助集团公司建设一个一体化的共享平台，规范下属电厂的物资采购管理的业务流程，降低采购成本，加强电力物资采购的统一管理能力，提高整个集团供应链的协作效率，增强集团物资管控力度，从而协助协助电力企业集团公司实现其企业采购绩效的全面提升。

### 2.1. 方案适用范围

大中型电力企业(集团)

### 2.2. 方案需求对象

晨砦集团级物资采购整体解决方案的市场需求对象主要针对向上游拓展的各类物资制造商，向下游拓展的各类大小发电厂和衔接上下游产业链的物流服务提供商。

## 3. 方案特点

### 3.1. 高附加值的物资采购整体解决方案咨询服务

在电力行业电子商务解决方案领域，晨砦信息是全国最佳的解决方案提供商之一，晨砦信息在20xx年便开始帮助电力企业实现物资采购管理，并取得了良好的应用效果，得到了广大电力企业用户的一致认可及高度评价。与此同时，尤其值得重点提出的是晨砦信息多年来为众多电力企业用户提供的不仅仅是一套电子采购系统，更是一套具有高附加值的电子采购咨询服务。晨砦公司多年一直坚持以满足客户精细化管理需求为己任，为客户提供高效的标准化实施服务。

### 3.2. 集团级电子商务平台开发经营丰富，自主研发能力强

晨砦科技依托强大的技术及电子商务服务团队，已经成功为华能国际电力股份有限公司、浙江省能源集团有限公司、香港协鑫(控股)集团、国网能源开发有限公司、国网新源控股有限公司等多家大型电力企业集团定制化开发了统一的电子商务交易系统，从技术实力、实施经验等各方面均领先于竞争对手。

晨砦公司依靠多年来从事电力行业的背景、先进的技术能力、优质的服务以及专业化的实施经验，有绝对的实力出色的完成成为大型企业/集团建立电子采购平台项目。

### 3.3. 成功客户市场占有率居同行业第一位

晨砦科技运营的晨砦采购网以专业的采购理念吸引了大量的会员，截止到目前，晨砦科技先后为全国80余家电力企业(集团)提供了电子采购解决方案，同时依托电力企业的成熟运营经验，为汽车、化工、船舶制造、医药、机械制造等多个领域提供了电子采购平台搭建及租用服务，平台累计交易额已突破88.7亿元人民币，平台拥有行业优质供应商7000余家，获得了良好的社会效益。

在信息时代，电子商务为传统企业提供了一个全新提升核心竞争力的机会，面对复杂多变的市场竞争环境，企业只有不

断的推进管理创新，才能在竞争中获得优势，在发展中求得生存。晨砦科技以满足企业用户精细化采购管理需求为目标，帮助客户实现一站式采购，成为采购管理领域的领跑者。

## 4. 核心应用

### 4.1. 加强集团管控，实现集约化管理

电力集团物资采购整体解决方案，通过为用户提供专业化、深入的物资采购咨询服务，最终为其搭建集团自主电子商务平台，并为其提供平台运营服务。电子商务平台建设基于互联网与公司物资管控平台进行数据同步，实现整个供应链中的采购交易的信息化、规范化，公司及下属电厂所有采购交易订单通过统一电子商务平台和供应商进行交易互动，实现对集团物资采购交易业务流程集中管控。

加强物资集约化管理，按照集团统一部署，优化电厂组织体系和机构，推行物资统一管理；加强物资管理基础建设，推进物资标准化工作，深化招标采购管理，强化物资应急体系建设。

### 4.2. 建设电子采购平台能够提高企业的综合竞争力

#### (一) 促进企业采购管理体制透明化

采购历来是企业运作过程中比较敏感的环节，信息渠道的不畅通，使采购过程中往往潜藏着“暗箱操作”，而电子采购平台使采购这一环节“阳光化”，供应商、报价时机甚至价格都不再成为某些采购人员的私密信息，使诸多重要采购信息在权限范围内得以充分共享，有效地扼制了产生腐败的可能性。

#### (二) 推动电子商务技术在企业运用中的普及化

以大型企业的电子采购为动力，推动中小企业采购协同商务系统与华能电子商务平台互联互通，以加快中小企业电子商务应用的步伐等，促进产业链上下游企业资源共享，推进企业间的电子商务，提高企业群体的市场反应能力和综合竞争力。

### (三) 帮助企业实现先进的管理思想与企业采购实践的有机结合

战略采购和B2B采购理念是当今世界上流行的物资采购思想，平台协同商务系统积累了众多企业物资管理经验，体现了物资采购分段管理、岗位分设的专业化管理要求，将体现先进性，又具备行业特点的物资采购管理思想，结合物流管理、采购管理等先进的管理模式和体系，融入软件产品中。

### (四) 有利于经营决策科学化

企业搭建电子商务平台，可以为其创造利用现代化管理方法的良好环境。实现决策者在实时数据报送、历史数据分析等方面获得相关信息的完整性，为高层决策提供准确、及时的信息支持。

### (五) 提高采购效率，提升采购质量

通过对传统采购流程和模式进行重新梳理和再造，采购部门的效率得到大幅提高，监控得到加强，管理成本和采购成本将得到不同程度的降低，管理职能提升，使采购数据成为公司资源，也使企业信息披露更为迅捷、公开、通畅，使企业在管理理念、管理手段、管理效率等方面均获得了较大的收益，增进了公司内外部供应链的相互协作，从而提高采购效率，提升采购质量。

### (六) 人性化系统功能，深化物资管理业务应用

构建集团公司所属电厂的物资、招投标管理平台，建立电厂评标专家库及供应商信息库。实施大物资战略，在统一规范的前提下，建立信息采集、统计、分析、查询和监督的应用系统。通过信息化手段实现电力物资招标的公开、公平、公正，力求物资管理的规范化、标准化。整合现有资源，实现大宗电力物资的统一招标、统一采购、统一结算，逐步实现资金结算的电子商务化，建成物资采购的动态管理与监测分析系统，以便有效控制和降低采购成本，提高企业效益。

## 5. 典型客户

### 5.1. 华能国际电子商务平台案例介绍

#### (一) 平台搭建的管理思路

作为大型的发电集团的华能，包括数十家电厂，每年的物资采购规模巨大，但是，作为集团企业却很难将整个集团的规模优势充分发挥出来，集团内各电厂间也很难进行有效的物资调剂和协同储备。华能通过在整个集团范围内建设的电子商务平台，一方面，各电厂利用平台可以通过电子商务的方式(电子招标、电子询价)以更开放的方式进行物资采购以降低采购成本，并通过电子商务平台进行电厂间的有关库存积压、备件储备等信息的协作;而集团总部，作为平台的最高管理者，则通过电子商务平台对整个集团的采购资源进行统一监控和管理。

华能国际电力股份有限公司依托晨睿科技强大的技术支持团队，搭建居于国际一流技术的电子商务平台。该平台建设的指导思想本着全面落实科学发展观，通过提升信息化水平，在华能国际企业文化的统领下积极开展电子商务应用，推进物资采购工作的管理创新，实现资源的优化配置和高效应用，优化供应链管理，提高企业市场反应能力和科学决策水平，提升企业核心竞争力。

## (二) 业务应用及相应的平台功能

晨睿科技采取被多家世界500强企业成功应用的先进技术，为华能国际电力股份有限公司自主开发了华能国际电子商务平台系统，该系统基于oracle-exchange系统进行建设，在实施中结合华能国际商务采购特点进行全面客户化，融入大量创新因素。平台建设具有全面商务管理功能的公司级动态信息交互平台，实现招评标、各类采购、物资管理、合同管理、资产管理、供应商管理等多项功能，完善电子商务管理制度，降低成本、提高效率，打造具有华能特色的供应链管理体系，建设华能商务工作统一对外的专业电子门户。

针对华能国际物资管理的总体规划，从集团管理层面看，平台建设分两个平台，内部的集中管控型平台和外部的分散监控型平台，同时两个平台完全集成、业务互动。

## (三) 电子商务平台应用效果

### 1、获科技管理创新成果一等奖

华能国际电子商务平台于20xx年通过正式验收;20xx年3月顺利通过中国电力科学研究院信息安全研究所组织的安全测评，符合国家信息系统安全等级保护标准;20xx年7月在由中国电力企业联合会组织的全国电力行业企业管理现代化成果评审中获得一等奖。

### 2、集团应用效果

截止到20xx年12月，华能国际共有88家采购单位依托该平台进行网上采购，仅20xx年一年，下属各电厂通过平台完成采购总额达12.8亿元，平台共采购物资12803项，采购金额普遍低于概预算或计划估价。

### 4、供应商资源通过平台得到有效整合：



一方面在平台科学管理下，供应商动态维护注册信息，积极参加平台业务；另一方面采购方通过平台可随时了解到公司范围内的供应商资源，查询该供应商所有业务和评价情况，根据需要择优选择供应商开展业务。借助平台强大的供应商服务功能，实现资源优化整合。

现代企业之间的竞争已经转化为供应链之间的竞争。利用电子商务技术实施供应链管理，有效推动合作企业间业务流程融合和信息系统的互联互通，提高双方的市场反应能力和综合竞争力，最终打造一条具有华能特色的供应链体系最终实现与合作供应商的合作共赢、共同发展。

## 5.2. 神华国能(神东电力)集团电子商务平台案例

### (一) 平台搭建的管理思路

神华国能集团是神华集团全资子公司，成立于20xx年4月，神华国能集团是神华集团煤电板块主营业务单位之一，主要开发建设煤电一体化产业基地，配套发展煤炭开发、运输、仓储和配送业务。直接管理全资和控股子公司、分公司35家，公司注册资金70亿元，经营区域遍布全国15个省、市、自治区。

为了实现物资管理业务集中管控，神华国能(神东电力)集团(原国网能源开发有限公司)物资部于20xx年开始规划物资信息化建设，截止至20xx年底，已经建设并推广应用电子商务平台、供应商管理系统、物资信息报送系统；正在开发竞争性谈判，并升级物资信息报送系统。电子商务平台目前已经覆盖了集团处于运营期的全部12家单位。

### (二) 业务应用及相应的平台功能

#### 1. 电子商务平台

神华国能集团电子商务平台自20xx年4月上线起至今已经运维了3年，目前共有12家单位应用网采，分别是大港电厂、秦电公司、焦作电厂、重庆电厂、府谷公司、神二电厂、白马公司、王曲公司、河曲公司、蒙东公司、阜康公司、哈密公司，实现了运营期的单位在网采购。平台功能以询价、比价、合作成交功能为主，应用于各单位标准化物料的日常采购，并包含综合查询、异常询价分析、审批流程管理、供应商管理、黑名单管理等功能，并与erp开发了接口程序，实现了数据集成。

## 2. 供应商管理

作为物资管理的一项重要内容，供应商管理包含供应商基本信息管理、预评估管理和供应商交易阶段评估等功能，实现了供应商的数据整合、共享。20xx年至今进行了6批次的供应商审核和急用供应商的零星审核，目前通过审核的供应商合计1655家，并建立了供应商资质电子档案库，实现了对供应商的集中管控，并为建立合理的供应商评估体系奠定了良好基础。所属单位通过电子商务平台，迅速扩大了本单位的供应商选择范围，竞价更加充分，有助于降低采购成本。

## 3. 物资信息报送

包括年度需求计划上报及管理，招标批次计划上报及管理，评标过程文件归档管理，合同执行管理，采购数据统计汇总分析及电子传真等功能模块。主要实现物资管理工作中，计划、招标、合同及文档管理日常工作的信息化，标准化，流程化，提高工作效率，提升物资集约化管理水平。

### (三) 电子商务平台应用效果

电子商务平台目前委托晨睿公司运营，包括协助会议宣贯培训、制度建设、服务支持内容等。组建了专业的服务团队，提供24小时客服热线服务，商务、技术等服务。协助组织了

四次宣贯会议和三次培训会议，建立了汇报制度，并对往年电子商务平台应用情况作出了总结。并结合各厂采购规范，编制《网络采购规范》，使得电子商务平台运维有据可依，有法可循。

20xx年4月至20xx年12月，神华国能电子商务平台在近三年的应用过程中，共发布询价12664笔，询价产品条数达到77282条，中选产品总数为59237条，成交金额约2.46亿元，成交率达到76.65%;取得了良好的应用效果。

### 1、提高工作效率，降低误差率

单位实施电子化采购后，基于统一的电子商务平台，采购订单可批量发布，自动接收供应商报价，由运营团队发动供应商，进行交易促动，实现了采购工作的电子化，同时采购周期平均缩短了40%，同时使采购人员业务范围扩大了2倍。不仅采购人员劳动强度大幅度降低，而且降低了手工操作的失误，流程中数据差错率降低了97%。切实降低了劳动强度，提高了工作效率。

### 2、智能分析，加强监督，辅助决策

通过对采购交易数据的实时汇总、多维度在线统计分析，支撑采购决策。将为建立采购交易流程管控体系提供客观依据，有助于引入采购绩效评估体系，贯彻采购战略的执行。

### 3、进一步规范了供应商管理

传统的供应商审核往往依据供应商传真版的资质文件，模糊不清且效率不高，由于地域、管理方式的差异，伴随公司本部统一供应商认证工作的开展，这一情况全面改观。依据统一的标准进行了供应商认证、分级工作，并建立了供应商资质电子档案库。更重要的是整合了所属单位的询价业务的供应商资源，实现了对供应商的集中管控。并为建立合理的供

应商评估体系奠定了良好基础。所属单位通过电子商务平台，迅速扩大了本单位的供应商选择范围，竞价更加充分。

#### 4、深入贯彻物资集约化理念

信息系统中蕴含的是企业的管理理念，通过公司项目实施过程中多次的集中和现场培训，采购人员信息化水平得到提升。通过该项目的实施宣贯了公司管理模式、管理目标，带来了协同作业的思维方式，实现了物资采购理念的转变，为实现物资集约化管理奠定了基础。

为了规范采购行为，保证采购质量，控制采购价格，提高采购效率，使中心物资采购制度化，结合本中心实际，制定本办法。中心所有物资的采购均依本采购管理办法执行。

一、物资采购员由中心指定专人负责。各使用部门应根据现有物资的供应能力和工作任务，提出物资购置计划，采购计划经主任审批后由指定的人员实施采购。

二、物资采购一般应由两人组成采购小组，采购小组由采购员和使用部门负责人组成，使用部门负责人负责对物资采购的程序、采购物资的质量、价格等进行监督。

三、采购物资本着公平、公正、公开的原则，必须坚持秉公办事，维护学校利益的原则，本着处处节约的原则，并综合考虑质量、价格及售后服务等方面，择优选购。真正采购价廉物美、质量可靠、经久耐用的物品。

四、使用部门在采购前应对所需物资提出详细技术要求。物资到货后，应按照技术要求及有关规定验收。验收后发现有问题，应及时处理质量和其他有关问题，避免经济上不应有的损失。如因失职而采购伪劣产品，采购人员应负一定经济责任。

五、物资采购后须先进入中心库房，物资的验收、保管及使用发放严格按《物业管理中心仓库管理制度》和《库房管理员岗位职责》有关规定执行。

六、固定资产报废应按照规定年限执行，库房管理员根据相关规定确认固定资产的报废。报废后的固定资产由中心按有关规定处理。

七、违反本采购管理办法规定，未给中心造成损失的，限期整改；造成损失的，报中心办公会议作出纪律处分。

## 1. 行业背景

近年来，随着电力体制改革的深入开展，厂网分开，竞价上网的全面实施，给电力企业带来新的严峻考验。伴随电力企业集团物资管控力度的逐步加大，各集团搭建自主电子商务平台对下属电力企业物资采购进行统一管控，已成为各集团物资管理信息化工作的一项重要举措。

电力集团下属单位众多，且区域分散，日常物资采购通过传统的物资采购模式难以实现集团的统一管控。为了进一步发挥集团集中采购的有效作用，将各下属单位在物资采购中数量多、品种杂、跨度大的物资通过集中采购的方式，由下属单位统一报送集团进行集中采购。这种方式能够及时、准确地制定集团采购计划，实现按需采购。同时方便集团进行物资采购价格的有效分析，进一步优化集中采购物资的谈判定价工作；同时能够有效对集中采购物资供应商进行科学、及时、准备的评估，最终从而使集团集中采购的优势有效发挥，达到降低采购成本、提高采购作业整体效率的作用。并实现集团对下属单位物资采购的有效跟踪，建立有效的跟踪监督机制；为集团领导者进行采购决策提供及时、可靠的信息。电力企业的这种集中采购模式逐渐被各电力集团所应用，并取得了良好的应用效果。

## 2. 方案概述

晨砦集团级集中采购整体解决方案从帮助电力企业集团优化物资采购流程出发，将集团物资采购中数量多、品种杂、跨度大的物资通过集中采购的方式，下属单位统一报送集团进行集中采购。这种方式能够及时、准确地制定集团采购计划，实现按需采购。同时方便集团进行物资采购价格的有效分析，进一步优化集中采购物资的谈判定价工作；同时能够有效对集中采购物资供应商进行科学、及时、准备的评估，最终从而使集团集中采购的优势有效发挥，达到降低采购成本、提高采购作业整体效率的作用。并实现集团对下属单位物资采购的有效跟踪，建立有效的跟踪监督机制；为集团领导者进行采购决策提供及时、可靠的信息。

### 2.1. 方案适用范围：

大中型电力企业(集团)

### 2.2. 方案需求对象：

晨砦集团级物资采购整体解决方案的市场需求对象主要针对向上游拓展的各类物资制造商，向下游拓展的各类大小发电厂和衔接上下游产业链的物流服务提供商。

## 3. 方案特点

### 3.1. 高附加值的集中采购整体解决方案咨询服务：

在电力行业电子商务解决方案领域，晨砦信息是全国最佳的解决方案提供商之一，晨砦信息在20xx年便开始帮助电力企业实现物资采购管理，并取得了良好的应用效果，得到了广大电力企业用户的一致认可及高度评价。与此同时，尤其值得重点提出的是晨砦信息多年来为众多电力企业用户提供的不仅仅是一套电子采购系统，更是一套具有高附加值的电子

采购咨询服务。晨砦公司多年一直坚持以满足客户精细化管理需求为己任，为客户提供高效的标准化实施服务。

### 3.2. 集团级电子商务平台开发经营丰富，自主研发能力强：

晨砦科技依托强大的技术及电子商务服务团队，已经成功为华能国际电力股份有限公司、浙江省能源集团有限公司、香港协鑫(控股)集团、国网能源开发有限公司、国网新源控股有限公司等多家大型电力企业集团定制化开发了统一的电子商务交易系统，从技术实力、实施经验等各方面均领先于竞争对手。

晨砦公司依靠多年来从事电力行业的背景、先进的技术能力、优质的服务以及专业化的实施经验，有绝对的实力出色的完成为大型企业/集团建立电子采购平台项目。

### 3.3. 成功客户市场占有率居同行业第一位：

晨砦科技运营的晨砦采购网以专业的采购理念吸引了大量的会员，截止到目前，晨砦科技先后为全国80余家电力企业(集团)提供了电子采购解决方案，同时依托电力企业的成熟运营经验，为汽车、化工、船舶制造、医药、机械制造等多个领域提供了电子采购平台搭建及租用服务，平台累计交易额已突破88.7亿元人民币，平台拥有行业优质供应商7000余家，获得了良好的社会效益。

在信息时代，电子商务为传统企业提供了一个全新提升核心竞争力的机会，面对复杂多变的市场竞争环境，企业只有不断的推进管理创新，才能在竞争中获得优势，在发展中求得生存。晨砦科技以满足企业用户精细化采购管理需求为目标，帮助客户实现一站式采购，成为采购管理领域的领跑者。

## 4. 核心应用

#### 4.1. 帮助集团化企业构建适用的集中采购模式

晨睿集中采购整体解决方案架构灵活、面向集中采购的多种典型管控模式均能提供对应的流程和策略支撑。

#### 4.2. 促进企业采购物资的标准化工作

在集团范围内建立集中采购物资的标准目录。针对集团企业存在多erp□多编码体系的问题，可提供行之有效的标准化解决方案。

#### 4.3. 建立高效的采购需求管理流程

针对生产采购和非生产采购各自的特点，可提供自动化或人工辅助的采购需求汇总机制，发挥采购的规模效应/杠杆作用，降低采购成本。提高采购作业处理效率。

#### 4.4. 强化物资采购的集中管理控制

支持企业定价权、采购权做必要的分离以及设专门部门负责采购合同授权管理、供应商选择、价格确定等。

#### 4.5. 建立集团集中的采购谈判决策过程

除集中招标外，还提供多种竞争性谈判流程，并且能够根据企业实际情况，灵活配置适于企业的各种不同业务类型的采购业务流程和审批 workflow，支持企业采购业务流程的变化。

#### 4.6. 建立全集团的价格监控体系

对价格的变动采取事前审批、事后监管的方法，建立实时、动态地监管采购价格执行情况，帮您有效地控制集中采购。

#### 4.7. 采购执行跟踪及监控



面对集团下属的众多成员单位，建立执行跟踪方法，监控分子单位采购执行的实际数据，确保集团采购结果得到切实有效的执行。

#### 4.8. 加强供应商管理

可以针对全集团供应商采集历史交易记录，建立实用、先进的模型，对供应商从质量、价格、交期、服务、可持续的改进等多个方面进行科学的评估。轻松、科学、实时、准确地进行供应商评估，为您选择更好的供应商合作伙伴提供可信的决策信息。

#### 4.9. 优化业务流程

规范、协同、优化企业集中采购业务处理流程，提高采购工作效率。

### 5. 典型客户

#### 华能国际电子商务平台案例介绍

##### (一) 平台搭建的管理思路

作为大型的发电集团的华能，包括数十家电厂，每年的物资采购规模巨大，但是，作为集团企业却很难将整个集团的规模优势充分发挥出来，集团内各电厂间也很难进行有效的物资调剂和协同储备。华能通过在整个集团范围内建设的电子商务平台，一方面，各电厂利用平台可以通过电子商务的方式（电子招标、电子询价）以更开放的方式进行物资采购以降低采购成本，并通过电子商务平台进行电厂间的有关库存积压、备件储备等信息的协作；而集团总部，作为平台的最高管理者，则通过电子商务平台对整个集团的采购资源进行统一监控和管理。

华能国际电力股份有限公司依托晨睿科技强大的技术支持团队，搭建居于国际一流技术的电子商务平台。该平台建设的指导思想本着全面落实科学发展观，通过提升信息化水平，在华能国际企业文化的统领下积极开展电子商务应用，推进物资采购工作的管理创新，实现资源的优化配置和高效应用，优化供应链管理，提高企业市场反应能力和科学决策水平，提升企业核心竞争力。

## (二) 业务应用及相应的平台功能

晨睿科技采取被多家世界500强企业成功应用的先进技术，为华能国际电力股份有限公司自主开发了华能国际电子商务平台系统，该系统基于oracle-exchange系统进行建设，在实施中结合华能国际商务采购特点进行全面客户化，融入大量创新因素。平台建设具有全面商务管理功能的公司级动态信息交互平台，实现招评标、各类采购、物资管理、合同管理、资产管理、供应商管理等多项功能，完善电子商务管理制度，降低成本、提高效率，打造具有华能特色的供应链管理体系，建设华能商务工作统一对外的专业电子门户。

针对华能国际物资管理的总体规划，从集团管理层面看，平台建设分两个平台，内部的集中管控型平台和外部的分散监控型平台，同时两个平台完全集成、业务互动：

### 1、内部的集中管控型平台(核心采购系统)：

针对与集团日常管理关系紧密的电厂，集中部署物资管理系统，进而实现集团内物资的物流(库存、仓库出入库)、信息流(合同、计划和单据)和资金流(付款)的分层次的集中管理、分散执行的模式，提高整个集团物流资源的有效管理。

### 2、外部的分散监控型平台(电子商务平台)：

针对与集团管理关系松散的电厂，通过电子商务平台构建集

团统一面对供应商的门户，整合集团招投标采购业务，提高集团整体采购议价能力，降低集团整体采购成本；通过电子商务平台，集团可以监控各个电厂的招投标业务，实现招投标业务透明化，规范采购业务流程；通过电子商务平台，可以在集团内实现设备类、备品备件类物资的库存共享，进而在集团内实施电厂间物资调拨和利库管理，从而有效降低集团的库存储备和资金占用。

### (三) 电子商务平台应用效果

#### 1、获科技管理创新成果一等奖：

华能国际电子商务平台于20xx年通过正式验收；20xx年3月顺利通过中国电力科学研究院信息安全研究所组织的安全测评，符合国家信息系统安全等级保护标准；20xx年7月在由中国电力企业联合会组织的全国电力行业企业管理现代化成果评审中获得一等奖。

#### 2、集团应用效果

截止到20xx年12月，华能国际下属44家电厂以及8家分公司依托该平台进行网上采购，集团20xx年全年共实现网上招投标169笔，其中基建类101个，生产类68个。招标金额达1.67亿元(理论上平台采购物资实际决标值比选择最高价中标，可节约成本58%以上)平台已完成注册供应商5000余家，系统20xx年度登陆总量突破30万人次，日访问量近800用户。

#### 3、下属电厂应用效果

截止到20xx年12月，华能国际下属44家电厂以及8家分公司依托该平台进行网上采购，仅20xx年一年，下属各电厂通过平台完成采购总额达8.8亿元，平台共采购物资9803项，采购金额普遍低于概预算或计划估价。

#### 4、供应商资源通过平台得到有效整合：

一方面在平台科学管理下，供应商动态维护注册信息，积极参加平台业务；另一方面采购方通过平台可随时了解到公司范围内的供应商资源，查询该供应商所有业务和评价情况，根据需要择优选择供应商开展业务。借助平台强大的供应商服务功能，实现资源优化整合。

现代企业之间的竞争已经转化为供应链之间的竞争。利用电子商务技术实施供应链管理，有效推动合作企业间业务流程融合和信息系统的互联互通，提高双方的市场反应能力和综合竞争力，最终打造一条具有华能特色的供应链体系最终实现与合作供应商的合作共赢、共同发展。

#### 5.1. 国网能源开发有限公司案例介绍

##### (一)平台搭建的管理思路

国网能源开发有限公司电子商务平台建设是国网能源开发有限公司物资管理系统建设的重要组成部分，它基于互联网与公司物资管控平台进行数据同步，实现整个供应链中的采购交易的信息化、规范化，公司及下属电厂所有采购交易订单通过统一电子商务平台和供应商进行交易互动，实现国网能源采购交易业务流程集中管控。

加强物资集约化管理，按照国网能源公司统一部署，优化电厂组织体系和机构，推行物资统一管理；加强物资管理基础建设，推进物资标准化工作，深化招标采购管理，强化物资应急体系建设。

##### (一)业务应用及相应的平台功能

构建国网能源开发有限公司所属电厂的物资、招投标管理平台，建立电厂评标专家库及供应商信息库。实施大物资战略，

在统一规范的前提下，建立信息采集、统计、分析、查询和监督的应用系统。通过信息化手段实现电力物资招标的公开、公平、公正，力求物资管理的规范化、标准化。整合现有资源，实现大宗电力物资的统一招标、统一采购、统一结算，逐步实现资金结算的电子商务化，建成物资采购的动态管理与监测分析系统，以便有效控制和降低采购成本，提高企业效益。

## 物业整改方案篇二

近年来，辅警队伍在我国各地得到了蓬勃发展，对于维护社会治安起到了重要的作用。为了提高辅警队伍的整体素质和工作效能，各地相继出台了相应的辅警考核方案。在我担任辅警时，我深切体会到了这些考核的重要性和必要性。以下是我在辅警考核方案中所得到的心得体会。

在辅警考核方案中，首先是培训的重要性。在成为一名辅警之前，我们需要经过一系列严格的培训，包括法律知识、职业道德等方面的学习。通过这些培训，我们了解了作为一名辅警应该具备的基本素质和职责。在实际工作中，我们遇到了各种各样的问题，但通过培训，我们具备了解决问题的能力和方法。因此，在考核中，培训的内容和质量对我们的发展和工作表现起到了决定性的作用。

其次，辅警考核方案还注重了实战演练。无论是对治安事件的执勤还是对紧急情况的处理，我们都需要具备一定的操作技能和应变能力。通过实战演练，我们能够更好地理解并掌握相关的操作流程和技巧，在实际工作中能够更加游刃有余地应对各种复杂情况。在考核过程中，我们需要在模拟的极限情况下进行应对，这对我们在工作中的快速反应和决策能力提出了很高的要求。通过实战演练的训练，我们得以提升自己的综合素质，提高对各种突发情况的处理能力。

此外，辅警考核方案还重视团队协作的能力。在工作中，辅警常常需要与其他队员紧密合作，共同完成任务。在考核中，我们需要通过团队协作的方式完成一系列任务，这考验了我们的组织能力和沟通能力。在培训过程中，我们也经常通过小组活动来培养团队合作的意识和能力。通过考核方案中的团队协作能力的考核，我们能够更好地展现出自己的团队合作精神和能力，也能够更好地适应今后工作中的协作环境。

最后，辅警考核方案还注重了岗位责任意识的培养。作为一名辅警，我们承担着维护社会治安的重要责任。在工作中，我们需要时刻保持高度的警觉和责任感，坚决执行上级的指令，积极配合相关部门的工作。在考核中，我们需要展现出我们对履行岗位责任的认知和认同，以及我们在实际工作中的成果和付出。只有具备了良好的岗位责任意识，我们才能更好地履行自己的工作职责，为社会治安做出积极的贡献。

总之，辅警考核方案是对我们个人能力和素质的全面检验和提升。通过这些考核，我们从中获得了很多实践经验和成长机会，不仅提高了自身能力水平，也增强了我们的责任感和使命感。在今后的工作中，我们将继续努力，不断提升自己的综合素质，更好地为社会治安做出贡献。

## 物业整改方案篇三

- 1、通过学习能发现生活中的透视现象。初步懂得透视中的基本原理和规律，提高描绘五想的能力，时绘画作品更真实。
- 2、逐步发展学生的想象力、观察力、表现力和创造力。

### 教学重点

通过对周围环境的观察能发现近大远小的透视现象，能掌握简单的原理和规律，将透视知识运用到绘画中，使描绘的现象更真实。

## 教学难点

绘画实践中运用所掌握透视原理和规律，提高儿童绘画的基本技能，逐步提高同学们的观察力、想象力、表现力和创造力。

## 教学准备

投影片、多媒体教学设备等

## 教学过程

### 一、导入

1、观察影片中路的宽窄、栏杆的疏密、树木的大小等绘画中的透视现象。

师：你能用间的图形在纸上表现这些事物吗？

### 2、讨论

(1) 在纸上表现的事物

(2) 从中你发现了什么现象？(近大远小)

### 二、新授

(1) 同学们今天这节课我们就要学习近大远小的透视关系。板书课题：（绘画中的透视现象）

透视是绘画中的术语，可以分为形体透视和空气透视，形体透视是根据光学和几何学的原理，在平面上用线条来表示物体的空间位置轮廓和光线投影的科学，按天点的不同分为平行透视和成交透视和斜透视。空气透视研究和表示空间距离。

(2)在近大远小的透视现象中，绘画中的透视现象由近到远除大小的变化外，还有什么变化?(疏密、色彩)

### 三、指导学生作画

1、先找到消失点

2、画几条典型的透视线

3、接近疏远密的、近出远细的规律，处理好各条竖线、斜线。

4、将物体的外轮廓简略的表现出来。

### 四、学生作业，老师指导

### 五、小结、作业评讲

## 物业整改方案篇四

为确保各项会议接待工作的顺利进行，特制定会议方案如下：

一、会议主题：

待定

二、会议时间：

20xx年x月x日至20xx年x月x日

三、会议地点：

x酒店。

四、环境布置



## (一)会场外区域布置

酒店外围环境：灯杆棋画面□led屏宣传、灯箱画面、空飘。

## (二)会场内主要区域布置

1、机场、火车站相关内容横幅、接机牌及鲜花。

2、下榻酒店(酒店大堂、入住房间、会议室、用餐餐厅)布置主题喷绘、水牌、导示牌、桌签、插花及横幅。

## 五、会议内容

### 第一板块会议

(一)会议时间□20xx年x月x日、x日、x日

(二)会议地点：待定(200人会议厅)

(三)会议内容：待定

(四)会议布置：1)课桌摆放：围桌式或者课桌式摆放

2)会议鲜花：讲台花、胸花、桌花

3)会议用品：白纸、签字笔、茶杯、纸巾

4)会场氛围：水牌制作、背景喷绘画面(x日、x日)无线麦若干、背景音乐□x展架

(五)会后合影：时间：在会议结束前，告知大家不要急于离场，按序下楼，在指定地点合影留念。

地点：凯宾斯基酒店外的阶梯上(阶梯取代椅子)

可以给领导安排座椅，座椅上有贴领导的名字，可以对号入座。

## 第二板块晚宴

(一)晚宴时间□20xx年x月x日晚(具体时间待定)

(二)晚宴地点：餐厅待定

(三)晚宴方式：围桌形式或者自助餐形式

(四)晚宴布置：室外：空飘(8个)(空飘内容：)、悬挂彩旗、灯笼若干、大型喷绘展板(酒店外及圆形大厅内)。

室内：舞台搭建、舞台背景喷绘画面、舞台装饰、冷焰安装、灯光音响、特效。

餐桌布置：餐桌桌花、台签(晚宴安排内容介绍)

## 第三板块会议接待

(一)工作内容

- 1、会议流程策划；
- 2、编撰、印刷会议接待手册；
- 3、机场、火车站等埠提供窗口接送机服务；
- 4、会议前期报名的接待、物品分发等；
- 6、协助酒店住宿、餐食服务等工作；
- 7、提供会议期间车辆的调配、服务工作；

- 8、提供机(车)票的订购服务工作；
- 9、提供专业接待人员服务工作；
- 10、根据需要，提供其他公务活动服务工作；
- 11、提供物流、土特产品代购等其他服务工作；

## (二)组织机构及职责

### 1、综合协调组工作职责：

- (1)负责总体接待方案的制定等文件编制工作；
- (2)负责与会代表团信息收集、整理等对外联系工作；
- (3)负责与组委会内部的全面对接工作；
- (4)负责落实省市、组委会领导的接机(车)安排；
- (5)负责组织、牵头一切有关接待工作的参与人员沟通、协调工作；
- (6)负责接待服务手册的编制工作；

### 2、接待服务组 工作职责：

- (1)负责嘉宾的接机工作，配有专业的大唐礼宾队员手捧鲜花接机。
- (2)负责对外具体联系落实与会代表的初步行程、人数、往返时间、与会具体意向；
- (5)负责协助嘉宾入住酒店之前的登记。(在接到嘉宾后，将事先准备好的房间钥匙登记名称后，交给入住嘉宾，并送嘉

宾进入房间，房间内布置鲜花、茶歇、会议流程等)

(6) 负责会同综合协调组完成接待服务手册的编制工作；

### 3、服务保障组

工作职责：

(1) 负责接待服务组的有关活动安排，如：会议现场拍照、会前投影仪调试、检查对方资料(ppt)是否统一拷贝、播放是否正常、速记安排、会议位置安排。

(2) 负责本组工作人员的一切后勤保障工作。

### 第四板块会后考察

一、会后考察：

1、如果会议结束后，该会组委会有安排会议考察，请提前确认人数和线路。我们会将出发时间、乘车地点及线路安排发放到每位嘉宾手里。

2、如果会后考察属于自愿报名，酒店大厅将设有会后考察线路报名咨询点。(费用自理)

二、当地游览服务(20人或以上/车)(淡季报价)

以上报价包含门票、车费、导游服务费及三酒店住宿一晚30元标准正餐三次，20元标准早餐一次。

二、其他服务：

如果您还有其他服务需要帮忙，我们将为您提供更好的服务。

1、专业礼仪接待：按照规格提供专业礼仪或者大唐礼宾卫队员。2、可提供代订餐饮3、订票服务：将提前收集各位参会

嘉宾的返程信息，做以记录后，将机票定好后，通知各位订票嘉宾，告知可持身份证直接随送机人员前往机场。接送机收费标准。

备注：会根据客户航班到达时间进行统筹接机安排

## 物业整改方案篇五

赠送礼品是中国人表达感情的途径。下面是本站小编为大家带来的礼品方案范文，欢迎欣赏学习。

在每个欢乐的日子，为客户朋友送去一份关怀，送上一份真诚的祝福和温馨的问候。如一阵春风，吹拂着心田，沁馨又温暖；如一潭清泉，流淌在心中，清新而甜润。一份心仪的礼物，是一杯茗茶，幽香缭绕，悠远而隽永；是一曲音乐，拨动心弦，叩击心灵。可以是一个故事，一种情结。我们一起品鉴，一起收获一份美丽的心情。

### 元旦方案【新年问候款款深情】

新风吹开第一缕温柔的霞光，新年是一片轻轻飘落的雪花，拂去岁月的浮尘。让欢笑和关爱凝成‘款款深情’，传递新年诚挚的问候和美好的祝愿。新的一年开启新的希望，承载新的梦想。新的一年见证我们和客户共同成长共创辉煌。

### 春节方案【新春祝福深情厚意】

春节，这个象征欢乐、祥和、喜庆的日子，是中国人们心中最厚

重的笔墨，最浓重的色彩。用我们的“深情厚意”叩开你缤纷的心，把欢快的歌声笑语在你心中放飞。是心的祝福，祝福所有的朋友吉祥如意、幸福安康！

礼品a真丝床上用品六件套价值1500-xx元

### 三八妇女节方案【拨动女人心】

陌上花开，可徐徐行矣。春天轻盈而优雅的走来，春风吹拂着女

人的芳心。这天，女人们分外的妖娆动人，因为这是属于她们的日子。我们送上的是女性朋友最美丽的心情，绽放她们灿烂的笑靥。

一款精致又高贵，温婉而不失灵秀的饰品，会让每个女人都怦然心

心动。心亦随着丝巾的飘逸而轻舞飞扬。。。

### 六一儿童节方案【爱心接力棒】

这个不是准客户的节日，却为他们的孩子或家人送去一份无微不至的关怀。礼轻情意重。我们种下一株小苗，收获的会是一棵大树。

这个不是准客户的节日，却为他们的孩子或家人送去一份无微不至的关怀。礼轻情意重。我们种下一株小苗，收获的会是一棵大树。

礼品a益智玩具价值100元

### 中秋节方案【花好月圆把酒邀明月】

花好月圆的日子，对于中国人们寄托了无限美好的情思。这是一个温暖的日子。送上温暖的祝福和心意，如明月般照亮朋友的心。我们一路携手前行。。。

现代都市人紧张的生活方式，使得越来越多的人处于亚健康和不健康状态，也使更多的人关注健康。让我们一起来关爱

生命、关注健康。

对客户和目标客户进行定期的专业健康讲座。传递健康理念，灌输营养知识和科学的膳食习惯、生活方式，以及介绍传授医学基础知识和实际作用。对客户健康起到较好的帮助作用。

时期促销是在盛夏时期，有关夏季产品或夏季市场需求而采取的市场销售拉动行为，主要包括以下几类：

1、夏季相关产品促销如：空调、冰箱、电扇、手表、饮料等

3、特殊事件促销如□20xx年是中国奥运年开幕时间正好是在暑期，与奥运相关产品即将展开市场争夺，最为突出的将是彩电业的市场争夺，彩电促销无疑是这个夏季最为亮丽的一道风景，还有运动器材的市场需求一定会在这个夏季达到峰值。

如此种类繁多，精彩纷呈的促销活动无疑是礼品行业带来巨大的商机，因为在众多的促销手段中买赠sp是应当最多民是最有效的手段之一。买赠sp□即购买获赠。只要顾客购买某一产品，即可获得一定数量的赠品，而这些赠品绝大多数来自于我们的礼品行业。

现在礼品行业可以作为促销品的产品很多，那么我们应该在时期促销的盛宴中向我们的买家推荐怎样的产品才能拿到更多的订单呢？基本可以依据以下几个原则。

1、相互关联原则：相互关联原则就是所选的促销品与产品本身有一定的关联性和互补性，即消费者需有或必须有这个赠品后方能使用或更好的使用该产品。比如买空调送空调被，盖毯，件套，买冰箱送保鲜盒，冰箱把手套，买彩电送靠垫抱枕、电视盖，买运动产品送洗浴用品、毛巾浴巾等等。

企业这样做的目的是让消费者看到赠品就能想起产品，进而

想起产品的企业形象，起到传播企业产品、品牌形象的功效。

2、方便实用原则：方便适用原则就是所选用的促销品一定要有实用价值，并且要易拿易用，不需要售后维修服务等，比如家纺产品、塑料制品，户外休闲用品、不锈钢制品等。

5\易展示原则：

6\全案提供原则：礼品公司要把消费者的心态研究透了，然后根据消费者的实际情况来策划促销品组合。策划要与产品一起挖掘好的主题创意，有传播性，要专门为企业设计、创意，即使最简单的在促销品上印企业品牌、商标或标志图案，也要考虑图案的位置，大小及表现手段。全案提供特别针对促销品需招标采购的企业非常有效，如移动、联通、银行、家电等等。

对自己的产品做一些深度调查，了解产品的特点，分析产品的消费对象，并进行开拓性的思维，确定推广方式。

至于策划书，不外乎活动目的、策划动机、市场分析、活动方式、活动内容、效果预期等等几个方面。

1、推出“优质服务月”活动，提供月饼免费包装服务、月饼(礼篮)免费送货服务、月饼(礼篮)电话订购服务、礼篮赠送服务、代办月饼(礼篮)邮寄服务等，通过加强质检和服务在竞争中取得优势。

促销商品要求

1、 月饼要求：

2) 要求月饼供应商派遣促销小姐，并提供月饼试吃活动。

3) 8月25日前完成月饼礼篮一条街。



## 2、 礼篮要求：

- 1) 本次促销以销售自选礼篮为主，门店自行设定好名称和品项组合的捆绑式礼篮包装，并重点陈列。
- 2) 指定礼篮推出高档(1000元以上)，中档(300—800元)，低档(80—198元)。采购部指定礼篮数8种左右。
- 3) 空礼篮建议售价10元，采购部准备3款包装空礼篮。
- 4) 自选礼篮商品价值200元以上可免费赠送10元礼篮。

## 3、 烟酒要求：

- 1) 主推的烟酒，采购部须要求供应商提供空盒(每店一个)。
- 2) 主推礼品必须突出陈列，亦可陈列于“月饼、礼篮”一条街当中。

## 4、 冲饮、保健品、茶叶

- 1) 冲饮、保健品、茶叶同样是送礼佳品，也要有较多特价支持及大量陈列。品种数不少于20个，快讯做两个版面。
- 2) 建议促销商品：万基、康富来、喜悦等品牌商品。

## 5、 糖果、饼干、水奶

- 1) 糖果、饼干、水奶在中秋时期销售也将有较大幅度的需求量。也需要在此类商品中选出20款商品做促销。

## 2、 南北干货，多选礼品装多推介

- 3、 粮油，建议：金龙鱼、金象米，南康自有品牌米。

4、 日用、家杂、调味品正常特价

5、 水果要求：

1) 季节水果特价销售，突出量感，如苹果、梨、新奇士橙、柿子、红提。

2) 做水果礼篮商品推介，选择外型较为美观的水果，主要为：橙、西兰果、青苹果、李、黑美人西瓜、香蕉等。（以上水果可不做特价或做少量特价）

3) 生鲜部提前和供应商做好沟通工作，要求供应商提供外型与质量最好的水果，以保证水果礼篮包装的质量。

4) 门店要加强礼篮水果的验收。生鲜部负责准备水果礼袋和水果礼盒。

10、其他生鲜商品要求：

2) 三鸟、水产需有特价支持。

促销活动

气氛装饰及企业文化部份

月饼 一条街

促销时间：9.15——9.28

活动内容：

各店组织月饼一条街，进行气氛布置。

操作指引：

- 月饼一条街位置由店内自选。
- 制作大型喷绘画多幅，置于大门口及买场须装饰地方。
- 各门店月饼一条街入口处放置拱门一个，拱门的设计与制作由企划部负责。
- 月饼一条街上空悬挂中秋pop□两边钢丝上悬挂灯笼，。每个堆头上空用彩带拉成交\*彩结。
- 气球若干，组成图案，吊在天花上。(或有企划部拟定多种方案予以参考特别说明：店主管根据现场面积大小，组织月饼一条街或堆头陈列。

## 一. 中秋月饼大展销

### 活动方式：

1. 展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼，采取多种方式陈列，给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。可以按月饼馅划分陈列区域，如肉馅月饼、无糖月饼，水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。
2. 推出中秋礼品组合套餐：把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起，分为几档，如88元、188元、288元……中秋节，人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友，一般除了购买月饼外，还会买点其他什么礼品的，一般多是保健品之类的，将月饼和其他礼品组合在一起，既方便了顾客购买，在价格上也可以采取一定优惠。
3. 现场制作月饼：去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影,为了让顾客去除这种心理,现场制作月饼是一好方法,可以联合厂家现场制作。

## 二. “把月亮带回家”

活动期间，购物满100元，送一个挂有月亮的钥匙扣，月亮钥匙扣形状多样，制作精致，上面刻有一些祝福语：如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明：

1. 钥匙扣由商场定做，根据商场销售额确定定做数量，每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。
2. 在钥匙扣上刻上商场名称，也可以跟祝福语结合起来，如“xx商厦祝您中秋节快乐”。
3. 凭购物小票到商场指定处领取，100元一个，200两个，依次类推。领取后在小票上盖章。

## 三. 月圆“十分”大抢购

限时抢购，抢购持续时间为“十分钟”，在抢购时间内购买的商品一律八折，在收款台进行打折计算，以收款处结算时间为准，以商场音乐时间为标志，当特定音乐响起的时候，即抢购时间开始。

操作说明：

事先不告知具体“抢购”时间，注意维持现场秩序。

注明一些商品不参加抢购，并在现场用海报告示。

此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法，凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注：超市可以推出中秋节每日商品特价，每日推出两至三样特低价商品，通过特低价商品来带动其他商品的销售，这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系，跟其他商场相比，这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

#### 四. 喜拍“全家福”

购物满200元，凭购物小票可现场拍5寸照片一张，以作留念，现拍现取。

时间：中秋节当天

地点：商场门口广场

协办：某某影楼或某某胶卷公司

操作说明：

可现场布置一个场景，或搭建一个凉亭，营造出中秋古韵，或布置成一个现代团圆喜庆场景。

最好是将商场名称拍进去，以后看到照片就能想起商场。

#### 五. 特别服务措施：

对于很多顾客来说，月饼都是要买的，各个商场的月饼种类、价格都差不多，因为一般顾客选择就近购买，那样比较方便。如何让顾客更方便，怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢，就需要推出有特色的服务措施。

1. 月饼电话订购：提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话，凡购买月饼满100元以上，直接送货上门，单位集体购买可享有九折优惠。

2. 月饼定做：跟厂家合作推出月饼定做服务，公布定做电话、

具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同，也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求，月饼定做既是商场服务内容的一种拓展，也体现了商家从细节处为顾客着想。

3. 月饼代送、代寄：凡在市区的，直接代送到家；凡是外地的，通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费，如加收10元。生活在都市中忙碌的人们，也许您有种种原因，无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友，商场将为您代劳，将您的礼品转交给他们，并送上真挚的祝福。

其他活动简要：

1. 中秋餐饮大餐：中秋节除了吃月饼外，一家人还要一起吃团圆餐，商场超市可以跟餐饮业互动，跟某餐饮大酒店合作，推出购物满300元送八折优惠券，或购物满多少，抽奖赠送免费餐饮券。

2. 中秋良辰美景，当然少不了歌舞助兴，可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演，以营造出中秋热闹氛围。