

# 最新鞋包品牌运营方案(大全5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。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。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 鞋包品牌运营方案篇一

1. 产品销售数据分析、计划复盘
2. 直播过程出现的问题分析、解决
3. 如有违规，进行相关知识学习
4. 样品复位整理，打扫卫生
5. 水电关闭

下面是主播、互动、货品等环节的一些小总结，希望对初入直播行业的你，有些许参考意义：

- 1). 主播、助播应注重仪表，带妆上播，不得素颜，不得油腻.
- 2). 主播、助播服装和造型应干净、整洁，符合品牌调性，不得过于随意和休闲.
- 3). 直播中应注意走光、避免违规，避免穿低胸、深v[]透视以及裸露纹身.
- 4). 主播工作时严格按照标准化脚本进行.

- 5). 主播至少提前1小时备场.
  - 6). 主播上一场复盘问题在下一场直播时必须整改到位.
  - 7). 主播不能情绪化, 时刻保持积极状态面对粉丝.
  - 8). 当日直播主推产品及活动需要重点引导
  - 9). 主播应聚焦产品, 有自己的节奏, 避免被粉丝带节奏.
  - 10). 主播讲解福利款的时间不能过长, 严格按照脚本规定时间执行.
  - 11). 主播的促销信息、产品宣讲知识必须准确.
  - 12). 主播和粉丝互动时要有亲和力, 不吵架、抬杠
  - 13). 主播尽量避免中途离场, 如需离场, 助播顶场要跟上, 不要出现空白画面.
  - 14). 注意敏感词, 如疫情地区, 可以说口罩地区, 或者特殊地区等, 要熟知平台规范.
  - 15). 直播结束前, 要进行下场直播的时间、内容等的预告讲解, 加深粉丝印象.
  - 16). 没有特殊原因要播够时长、准时上下播, 不直播要发跟粉丝请假的视频.
  - 17). 主播有义务在非工作时间保护好嗓子, 避免影响直播状态.
- 1). 开播前主播、中控沟通好交流手语、准备好题词牌等
  - 2). 开播前设置好开播预告、封面、话题等

- 3). 主播讲解过程中，配合需要进行上架讲解弹窗
  - 4). 结合账号发展阶段，高效利用平台的营销工具
  - 5). 倒计时环节，应该保持亢奋、积极的互动状态（需要前期练习、打磨）
  - 7). 当需要切品或者爆品复播的时候，可以在公屏上适当做引导，合理当托儿
  - 8). 根据往期爆款或半场爆品进行聚人气展示
- 1). 对每款产品的卖点、痛点以及用户人群有严谨的总结、分析
  - 2). 对每款产品都要有标准的讲解话术，主播应严格按照规范讲解产品
  - 4). 非自建商品要随时监测上架状况，以防掉链接的情况
  - 5). 做好样品消耗的日常维护，保证展示时候的完整度及美观性
  - 6). 清晰了解售后、物流等信息，做到用户问题及时回答等
- （也许不全面，但基本够用，有专业的小伙伴，可以在评论区进行补充哈！~）

备注：

方案首发于公众号：方案知识星球。

## 鞋包品牌运营方案篇二

20xx年2月14日

## xx便利店

：店内所有员工

- 1、提高便利店的知名度，扩大品牌效应
- 2、通过活动拉动便利店的销售量，增加效益
- 3、建立便利店的品牌忠诚度

爱情至上浪漫无罪

### 1、活动形式

比赛赢奖品，爱心墙抽奖以及其他促销活动。

### 2、活动人员安排及职责

#### 1) 活动总负责□xxx店长

主要工作：总体协调，人员调配

#### 2) 策划、现场协调□xxx

主要工作：活动策划与安排、现场资讯采集；

#### 3) 人员分工、布场及撤场安排□xxx

主要工作：人员的调配，布场、撤场时的相关事宜安排；

#### 4) 物品准备□xxx

主要工作：负责抽奖，发放奖品。

#### 5) 现场照相、录像□xxx

主要工作：现场活动的拍照与录制

## 1、便利店内（现场不让进行布置）

a□用带有“情人节快乐”字样的粉色彩带、气球布置店内

b□在店内一角摆上“爱心墙”

c□将巧克力的礼包、新鲜的玫瑰花等情人节畅销产品摆在店内最显眼的位置，供顾客选购

## 2、店外

门口拉上横幅“祝大家情人节快乐！今天参与活动，各种大礼等着您来拿”

### a□情侣比赛活动

#### 1、爱我就把我抱回家

参与活动的情侣，由男生将女生抱起并且坚持住。时间能够持续3分钟、2分钟、1分钟以上的，可以分别获得不同的礼品。

#### 2、姻缘一线牵

抽奖箱内放进店内的商品，并用红色绳子拴住，绳子另一端放在抽奖箱外。参与活动的情侣共同选取一根绳子，进行抽奖。

#### 3、我的心思你不用猜

邀请5对以上情侣参与活动。主持人由店内员工担当。主持人会出几个问题，然后让男

女情侣回答，比如说，主持人问，你女友喜欢吃什么东西，然后男人在题板上写出自己的答案，同时女方也要去写自己喜欢的、东西。一致答案的数量最多的情侣，获得大奖。

#### 4、爱心墙

情人节当天，无论单身还是情侣都可以用便利贴记录自己的心情，或者写下祝福的话并留下联系方式，贴在爱心墙上。当天晚上由店长抽取5张作为幸运顾客，送取礼品或购物券。

#### 5、促销活动

a□买巧克力礼包送一朵玫瑰花

b□购物满100送玫瑰花一朵，满200送巧克力

c□团购：3对以上情侣团购打8.8折

### 鞋包品牌运营方案篇三

为保证小区车辆收费工作进行顺利进行，合理制定收费标准，更好的为业主提供车辆停放业务，逐步改善车辆停放服务功能，规范收费管理秩序。制定方案如下：

一、小区内共有露天、半封闭车位470个，不包括已出售车库，分别以0-8字头进行编号，其中半封闭车库20个。

二、据统计小区露天停放车辆为497辆（不含私家车库停放车辆）。其中云aa9字头的有65辆，云o字头的有21辆，警车有5辆，军车有3辆。为解决车辆多车位少的问题，所有露天车位不另收车位租金，均视为临时车位提供泊车。

三、车位不足的补充方案：

对二区值班室至门诊路口靠右边可规划40个车位的位置补充规划，做到合理化利用，解决车位紧张的问题。

四、起用ic卡系统，在ic卡系统使用正常的情况下实施刷卡收费运行：

1、现有ic卡1000张，需重新制作图案用不干胶张贴（每张费用0.2元，含正面背面。），正面金牛图案，背面为提示内容。

持卡须知

- 1) 领取ic卡时须交纳押金。
- 2) 按有关规定，本小区收取的费用为场地占用费，非保管费。
- 3) 一车一卡，专车专用，因有图象对比，请勿借给他人使用，请妥善保管，若有遗失及时挂失。
- 4) 驾驶员必须严格按照ic卡智能停车收费系统指示操作。
- 5) 进入小区的车辆请按位停放，服从管理。
- 6) 本卡必须随身携带，严禁存放车内，以防车辆被盗，违者后果自负。

编号□no.0001至no.1000

云南xx物业管理公司xx服务中心

电话:4633511、4634422

- 2、临时卡、月卡、半年卡、年卡以不同颜色进行区分识别。
- 3、收费标准报物价部门批准后录入电脑系统自动计费。

4、收费软件的安装调试由捷顺公司负责完成，费用在900元左右。

## 五、制定车辆停放规定（附后）

## 六、收费标准

1、参照昆明市机动车停车场收费标准（小区内场地占用收费标准）的规定执行

1) 轿车、小型客货车（12座、4吨以下）半小时内含半小时不收费，半小时-1小时1元，1-3小时2元，3-6小时3元，6-9小时4元，9-12小时5元，12-24小时10元。

2、结合小区实际建议收费

3) 大型客货车半小时内不含半小时，半小时-12小时（按正常收费标准下浮42.9%）收4元，12以上-24小时（按正常收费标准下浮33%）收8元。

## 七收费办法

1、小区车辆实行办理月卡、半年卡、年卡，对已购买车库的车辆办理长效卡。对20个半封闭式车位进行出租（7幢3号、4号2个，16幢4号、9号2个，17幢4号、9号2个，18幢9号4个，25幢-26幢之间10个。），每个车位以大小不等收取130-150元/月租金。

2、轿车、小型客货车（12座、4吨以下）月卡(按正常收费标准下浮67%)100元，半年卡（打9折，90/月）540元，年卡（打8折，80/月）960元。

3、中型客货车（16-22座）月卡(按正常收费标准下浮54.5%)150元，半年卡（打9折，135/月）810元，年卡



(打8折, 120/月) 1440元。

4、大型客货车月卡(按正常收费标准下浮44.4%)200元, 半年卡(打9折, 180/月) 1080元, 年卡(打8折, 160/月) 1920元。

5、办理ic卡每张收取工本费50元, 包括新办、损坏、失效、挂失。

6、一切车辆均按以上标准实施收费。

八、建议收费时间: 3月1日

### 车辆停放管理规定

一、小区车位实行有偿使用, 进入小区的车辆必须交纳车辆占地使用费, 按规定位置停放, 不得堵塞消防通道及进出路口。

二、进出车辆实行刷卡管理, 临时进出车辆需在门卫处领取ic卡, 由值班保安履行登记手续。

三、车辆进出遵守交通规则, 禁止鸣喇叭, 限速10公里, 车主积极配合保安员指挥停放。

四、停车后, 须关好车门车窗, 防盗系统置于警备状态, ic卡等有效证件及车内贵重物品随身携带, 否则遗失后果自负。

五、小区内不得试刹车, 练习驾驶, 禁止装载有毒、易燃易爆物品和其它危险物品的车辆停放。

六、车辆运货出小区, 必须有相应证明, 属贵重、大件物品, 必须到金牛服务中心开放行条, 方可放行。

七、按时交费，不得拖欠，不得刁难、辱骂或以暴力威胁等手段妨碍保安工作。

八、进出车辆实行一车一卡制，ic卡不得转借他人或一卡几车多次使用，如发生问题概不负责，若ic卡遗失请立即到服务中心挂失。

九、保安员有权对可能存在问题的车辆进行询问，确实存在问题的可暂不放行。

## 鞋包品牌运营方案篇四

光棍节不孤单 没有他，你还有我

前期(11月1日-11月10日)活动前期宣传招募，物料准备。

中期(11月11日)活动进行时(采取一组控制活动进行，另一组到街道现场访问等形式吸引人气，以达到人气吸引最大值。)

后期(11月11日之后)后期船舶上“炒冷饭”，回顾活动，进行二度传播。

活动参与者：女性(须带上其闺蜜)

活动具体内容：参与者(一组6人)在女人城任意商铺选择衣服，来组成搭配，来装扮自己的闺蜜。然后由评委(从围观者众随机抽取9人)，搭配最佳者将从自己所选的搭配衣服任意选2件。其他参与者则送小礼品。活动不可重复参与。

活动参与方式：现场评选

其他优惠：

1、凡事当天活动参与者，在女人城消费满30元，加10元送电

影票1张(可选热门电影)

2、凡是当天活动参与者，在女人城消费满60元，加10元松电影票2张(可选热门电影)

## 鞋包品牌运营方案篇五

关键是商品组合，要根据便利店面积、货架配置、顾客消费取向来组织便利店商品，进行高、中、低档商品的分类组合，满足不同消费者需求。同时要定期引进新品、淘汰滞销商品，加快货品周转，从而获得销售最大利益。

### 2、陈列

陈列是沉默的推销员，要将商品生动化展示，靠的就是陈列技巧。陈列时要根据商品的不同类别、不同形状、价格与性能来变化，但这其中，有些共同点：商品饱满度、清洁度，价格签的摆放，宣传品的摆放，商品的美观度、可视度、可取度等，都要关注。通过技巧陈列，有效地宣传新品、促销品，从而提高销售几率。

### 3、便利

便利店布局要保持其合理性与畅通性，要根据顾客的消费频率进行冷、热区的划分，入口、冷饮柜和收银台就是便利店的黄金三角区，区分冷、热区，对目的性商品和冲动性商品进行合理布局，使该布局能拉长顾客的行走路线，从而带动其他区域商品的有效销售。另外，便利店布局还需要根据季节来随时调整，让卖场持续吸引顾客，以此留住顾客的购买欲。

### 4、促销

促销的目的主要有：让消费者试用新商品或消费热点商品；

促使消费者继续购买商品；维持消费者长期的品牌忠诚度；一定时间提高消费者商品购买频率及购买数量；清理库存；促使顾客光临现场的引导式策略。促销不是灵丹妙药，无法解决所有问题，更不能做没有主题的促销。促销活动目标要明确，需要在货品、价格、宣传等各个环节进行谨慎的规划。做活动的时候一定要造势，活动后一定要对活动进行总结与绩效评估。

## 5、人员

便利店人员要熟悉商品知识；站经理要了解每一位员工的性格，要了解他们的优点和缺点，要懂得善于挖掘和发挥便利店人员的销售优势和长处；要多鼓励少批评，很多管理专家研究得出，当人有过错的时候，你猛烈的批评，不如给他一个适当的激励，这样的效果会更好。因此，便利店人员服务是否达标是至关重要的，因为现在消费者购买的不止是商品，更多的还考虑服务所导致的购买情绪、所提供的服务信息以及与预期目标是否一致等。

## 6、库存

库存的合理性是资金良性运转的保障。便利店人员需定期分析商品的以下状态：畅销品、滞销品、即将缺货商品、高库存商品、过季商品等，并根据分析结果，制订相应的库存处理、补单建议和安全库存标准，这样才能为便利店销售业绩筑牢基础屏障。