

# 最新营销提成方案做(模板5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 营销提成方案做篇一

按照标准化管理的要求，需要加强对供电所专业工作的管理。将供电所的安全管理、设备运行管理、营销管理、计量管理、优质服务管理等分别纳入企业安全管理体系、生产管理体系和营销管理体系，不断提高供电所的专业化管理水平。

### 一、基层供电所标准化建设的重点内容

1. 供电所硬件设施标准化
2. 供电所基础制度与资料标准化

抓好供电所标准体系制度梳理完善工作，提高制度的实用性和可操作性；设备台账等各类资料、档案管理准确详实。定期开展生产、营销、服务等专业管理分析工作，针对薄弱环节制订改进措施，优化工作流程，提高管理的有效性和工作效率。同时以提高人员素质为目的，坚持学习培训与标准化建设相结合，强化制度的有效性和执行力，突出培训形式的灵活性。采取集中学习和自主学习的方式开展全员培训。本着“学我所做，做我所学”的理念，采取标准化知识问答、现场提问、集中考试、工作观摩等方法，使员工对标准化知识熟记于心、力行于岗。

3. 供电所岗位设置及人员管理标准化

加快供电所作业组织专业化整合，全面完成供电所作业组织

专业化设置工作;按照作业组织专业化要求,对标准化供电所实行专业化管理。建立生产、营销、服务三个不同类型的专业化管理小组,对应设立供电所“一长、三员、三班”组织机构,将员工划分为各专业班组分组作业,明确各岗位职责,完善工作标准、工作流程和规章制度。为解决供电所混岗问题,科学设置工作岗位,彻底改变供电所班组划分不清晰、工作职责不明确、工作随意性强的松散管理状况,逐步优化队伍结构。加强规范农电工管理,完善奖励与考核制度。

#### 4. 供电所各项工作过程标准化

加强标准化作业管理,全面导入供电所标准化作业流程和岗位工作流程,对安全管理、生产管理、营销管理、专业技术管理、优质服务、综合管理等方面按照全过程控制的要求,对工作计划、准备、实施、总结等各个环节细化出具体的操作方法、操作措施、操作标准和操作人责任,依据工作流程的顺序排列组合成具体的工作程序,不断改善管理手段、提高工作效率。加强各专业之间的工作协调,突出工作过程标准化。实行专业化管理后,供电所要深化对各专业组的组织协调,用标准和制度加强供电所计划管理和绩效考核,充分调动工作人员的积极性,严格执行供电所管理流程,与日常工作紧密结合,做到人员熟知、资料齐全、执行到位,实现协调有、工作高效。

#### 5. 供电所管理手段信息化

## 营销提成方案做篇二

### 一、服务方式

1、电话支持:通过电话或传真形式,将安排专业技术人员在规定时间内对设备故障定位,并拿出解决方案,最终排除故障。

2、现场支持：通过电话不能诊断的故障，将安排工程师赴现场分析原因，制定方案，排除故障。

## 二、服务承诺

- 1、服务响应及时；
- 2、解决问题有效；
- 3、服务过程规范；
- 4、服务内容全面。

对本公司提供的设备均不少于规定保修期，如在此期间出现质量问题，我公司将派专门工程师，1小时内响应，16小时内到达现场，24小时内解决问题，如在24小时内不能解决的，当天给予相应产品替代更换保证设备运行正常。

## 三、售后服务内容

- 1、产品质保期内免费保修，五年维护。质保期在产品安装完毕验收合格之日计算。质保期满后根据情况合理收取费用，详见备品备件收费标准。
- 2、每次服务完毕后，都会向客户提交正规的售后服务报告。
- 3、服务计划：详见投标文件内容。
- 4、备品备件：详见投标文件优惠备品备件。

## 营销提成方案做篇三

活动目的：

- 1、稳定老顾客
- 2、发展新顾客
- 3、提高\_\_美容院在该地区的知

名度

活动时间：

4月20日(促销时间：4月20日——5月1日)

活动流程：

一、邀请客人

请老顾客带2个以上朋友参加。()

二、会议流程

(18□30——21□00)

1) 主持人宣布晚会开始。

2) 美容师表演《感恩的心》。

3) 老板代表致感谢词。

4) 颁奖a感谢20\_\_年对\_\_美容院给予的最大支持、消费最高的忠实朋友\_\_特奖大礼一份\_\_；凡是\_\_美容院新老顾客均有一份精美礼品\_\_(请第二天到\_\_美容院领取)。

5) 顾客代表讲话(讲美容院服务好、产品效果好、老板人好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的欢乐、帮助可举列子)。

6) \_\_协会会长隆重推荐\_\_产品。

7) \_\_美容院促销活动(凡当场下定金300元者，即可送内衣优先享有)a找托下定金美容师游说顾客促成9) 宣布促销时间，欢迎到\_\_美容院咨询10) 表演舞蹈，宣布晚会结束。

### 三、促销活动()

公司美导驻店3天配合美容院充分推广，促成消费。

### 四、美容院须做的工作

1、准确统计顾客人数、印发邀请函、确保到会人数(此工作必须在15日前完成，16、17日白天再发邀请，并告知公司)。

2、租会场(ok厅饭厅均可，可以割据实际人数定)布置会场(音响、座位、盘果、横幅、气球等)水果、糕点及奖品的准备附：奖品送出对象：1)20\_\_年消费最高支持最大的两个朋友价值200-300元(现场发奖)2)新老顾客送礼物一份价值在5——10元间(会后三天内到美容院发)。

3、印刷活动方案，现场将活动方案时拍发(或打电视广告)。

4、老板准备讲话稿(主要是感谢词、可以举列子比如和那些客人建立了良好的感情，说出来和大家分享，18日前准备好，要熟悉稿子)。

5、安排一个客人代表讲话(找能说会道的和老板关系好的客人主要讲美容院服务好、\_\_产品效果好、老板好、喜欢的美容师、自己在美容院得到的快乐。可以举例子，18日前准备好，确保到会场)。

6、美容院排练好《感恩的心》，给客人发邀请函，介绍会员制(必须19日前做好)。

7、会场现场安排一个签到本，一个照相的人到时负责签到及拍照。

8、表演(找两个人确定下来19日前准备好)。

# 营销提成方案做篇四

## 一、比赛主题

营销实战之“快乐圣诞”营销策划比赛

## 二、比赛目的

为了使市场营销专业的同学更好地运用所学市场营销基础知识，明白课堂上理论知识教学的重要性。通过对\*安夜和圣诞节期间的营销活动策划，更加了解学校这个市场，让学生学有所用，增强所学知识的实用性。

## 三、比赛内容

参赛同学对\*安夜和圣诞节期间的营销活动进行策划，上交策划书。

注：如果参赛人数较多，将在所有策划书中通过评分挑选一部分进入第二轮的解说答辩环节（具体实施会及时通知）。

## 四、参赛对象

14级市场营销专业学生

## 五、报名时间

20xx年11月3日-11月7日

## 六、活动步骤

1、筹划阶段：由指导老师到班级进行动员宣传及鼓励学生报名参加第二课堂培训和比赛

## 2、培训阶段：

第一次培训： 老师解读比赛规则和注意事项，现场确认各队负责人

培训时间： 11月10日下午16： 30

培训地点： 综合楼511

第二次培训： “营销策划书写作培训”

培训时间： 11月13日下午16： 30

培训地点： 综合楼511

## 3、实施阶段：

第一阶段： 学生制定市场营销策划方案

方案上交时间： 11月27日

第二阶段： 入选学生解说答辩（必要时进行）

时间： 另行通知

4、评比阶段： 评委老师进行评分。

## 七、比赛规则

1、 参赛学生自行组队，每个队伍人数不得多于5人；

3、 所做策划书必须是原创的，严禁抄袭，一经发现，取消评奖资格。

## 八、比赛奖励

一等奖、二等奖、三等奖各一名，发放获奖证书；

最佳创意奖一名，发放获奖证书；

最佳组织奖（给班级），发放奖状。

九、组织部门与指导老师

组织部门：

指导老师：

评委：

## **营销提成方案做篇五**

一、南京艺术学院人文学院首届毕业展览

二、活动时间

20\_\_年5月5日-12日；为期7天

三、活动地点

南京艺术学院人文学院一楼大厅

四、活动宗旨

四年的时间转瞬即逝，作为南京艺术学院人文学院的“黄埔一期”，同学们用自己的辛劳和汗水一次又一次的在南艺的历史上书写着属于自己的辉煌。在临毕业之际，开展这次展览不仅仅是一种成果的展示，更是一种对过往时光的怀念和对美好未来憧憬的一种表达。同学们可以通过这次展览回顾自己的四年大学生活，展示自己在大学四年生活中的成功与失败，喜悦与痛苦，开心和难过，辉煌和成就；也可以憧憬自

己的未来，展示自己梦想和希望。常言道：回顾过去成就辉煌展望未来压力未减。在人生的又一个十字路口，毕业展览犹如一盏明灯为我们照亮前方的道路，也许前方的路艰辛而痛苦，至少在毕业展览中我们得到了指引和关怀，还有更多的温暖。在这最后的展览中，我们可以最大限度的表现自己，表达自己，展现自己，诠释自己。

## 五、活动主题

承托希望，放飞梦想。回味过去，展望未来。

## 六、活动内容

### 1、艺术展览区

艺术展览分为回味过去和展望未来两个主题展区。

在回味过去展区参展者可以根据自我作品的需要在安全，美观，伦理的前提下自己选择展览风格和作品。其中作品不仅可以是参展者在四年内的得力之作，也可以是一些对自己重要时刻的照片的集合，物品的整合，奖状图像的整合，快乐时光的图像集合。更可以通过设计总结表达自己四年来的成功与失败，喜悦与痛苦，开心和难过，辉煌和成就。。此外在回味过去中还可以留一个视频区放一些同学们在四年来的视频以回顾四年来同学们一起的快乐。

在展望未来展区参展者既可以通过整合将自己任何的物品进行规划，从中抒发自己对未来的畅想和感想，也可以通过图片作品表达自己对未来的憧憬和对梦想的那种追求感。此外在展望区安放一个大展板和许愿瓶，同学可以将自己的梦想写在大展板上，将自己对自己十年后的期盼放进许愿瓶，等十年后大家再在一起时再打开，这既是一个承诺，又是一个目标。

## 2、交流活动区

交流活动区以珍惜现在为主题，大致可分为交流和活动2大部分。

交流部分邀请大学四年内教过我们的一些有代表的老师前来以聚会party的形式在该区和同学们沟通交流。在这个部分的设置以聚会party的形式展开，把该部分设有饮料和小吃，被通过设计营造聊天区和合影区，同学可以利用这个大学最后的机会在聊天区和自己喜欢的老师就生活和学习方面就行更直接的交流沟通，并在合影区域与老师和同学进行合影。此外在交流部分同学们也可以互相写毕业留言，赠送毕业礼物。

活动区部分以互动活动和小游戏为主，在这个区域同学们既可以和同学之间也可以和老师之间开展各种丰富多彩的活动：或下棋，或打牌，或做游戏，无论如何要让老师和同学在这个重要的时刻尽情狂欢，让老师和同学一起度过这些令人难忘的时刻。

## 七、展品选择

本次展览由于是为了突出自我，表现自我，其展览部分展品主要有以下

一、来自同学自己的作品，包括素描，油画，工笔，书法等

三、来自同学设计的作品，其中以大型雕塑和物件为主

## 八、预期成果

本次展览由于是毕业展览，突出的就是每一个即将毕业的同学各自的情感，各自的成长，各自的心情。作为人文学院的一员，我们要突出的是人，以人为本，育人成才。在这毕业之际，突出这次展览，我们可以回顾自己曾经的梦，可以畅

想自己未来的梦。可以和老师尽情的交流，互动，可以更好的和学生之间进行沟通。

除了情感方面，在展览方面我们要以梦为主题，实现和突出的不是我们的技术水平，而是我们策划的水平，整合的水平，组织的水平，布置的水平，管理的水平，文化的水平。我们要尽我们的可能，每个人想出最好的各自作品的方案，再集思广益的将他们有机的结合起来，最后呈现出一幅与众不同的，独具风格的展览。

我们预期的成果是展现四年最好的水平给自己，家长和社会。虽然社会上不会有很多人来关注我们的展览，但是我们一定要做出自己的特色，让所有的人看后有一种与众不同的感觉。

## 九、可行性分析(可开发市场、可利用资源、存在问题)

### 1、可开发市场

### 2、可利用资源

本方案可以请一些以前的专业授课老师进行指导，我们可以请长风堂专家对我们场地的设计和布置进行指导和帮助，我们也可以请南京博物院的人前来指导我们的灯光和整体效果的设计，我们还可以请老师和我们一起做，此外这个方案的最大特点是任何人都能够在这找到自己的位置，发挥自己的专长，突出自己的特色。

### 3、存在问题

本方案需要大量的时间和精力，不知道是否所有同学都有这个兴趣和时间来执行这个计划。本方案的成本相对较低，突出的是特色。