2023年平安夜卖苹果策划案(优质5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

平安夜卖苹果策划案篇一

一、活动背景：大学生是青春活力的一代，应开拓新视野，自力更生，在更多的舞台上展示自己。

二、活动主题：you are the apple of my eye

三、活动目的：加强部门交流，增进干事间的友谊，让部门成员之间更加团结()。

四、活动名称：平安夜活动

五、活动时间：2013年12月24日 星期二

六、活动地点：学子广场

七、活动对象：文体部及办公室全员

八、组织单位：温州大学机电工程学院团学办公室

第二部分 活动分工

一、前期准备：办公室干事商讨活动细节并组织全体目标人员，做好宣传通知工作，争取每个目标人员都参加或担任安全及准备工作。

二、活动分工：办公室干事负责买苹果和包装盒，文体部负责包装苹果

三、后期工作：菲菲姐和不重要负责摄像，留影，并将照片传入qq群中作为纪念。

第三部分 活动内容

各个小组分到一定数量的苹果，并按照一定的合理的价格去销售苹果，挑战小伙伴们的销售能力。并在结束后比赛买苹果得到的净利润。

第四部分 经费预算

两箱苹果 200元 包装盒 100元

第五部分 注意事项

1、购买苹果的数量及质量。

2、骑车以及途中的安全。

3、勿乱扔垃圾，保持自己的文明形象。

4、只是娱乐，只是促进感情，不许存。

平安夜卖苹果活动策划书(三)

平安夜卖苹果策划案篇二

冬天已经悄然走入我们的生活，各种盛大的节日也悄悄临近。无论是圣诞还是元旦，都是亲朋好友互送祝福、互赠礼物的时候。尤其对于在外求学的学子来说，在平安夜受到一份简

单的祝福是件温馨的事。所以我们集邮协会在这样的节日中，需要用苹果来表达对各个会员的平安祝福!

通过这样简单却又富有意义的活动，既能加强交流,又能增强凝聚力,让大家感受集邮协会大家庭的温暖!

1．各部部长发飞信提前通知

2．网络部发飞信再次通知

12月24日晚七点

活动地点：北区篮球场

1.办公室统计社团人数,确定购买苹果数量。再由外联部，组织部负责采购包装。

2.选定活动场地，24日下午进行基本布置。

3.晚上七点，会长讲话，再由指定的部长（会员）给到活动的每位会员发放苹果。

4.大家品尝苹果，讨论集邮心得。

5.活动中会有两个游戏，加强娱乐性。

6.活动结束后，各部门集合，汇报工作情况。

注意事项：活动后将场地恢复到原来模样，注意卫生!

平安夜卖苹果策划案篇三

苹苹安安

平安夜将至，同学们都想为自己心底关心的那个人送去一份

祝福。此外，在这个特殊的`日子里，校园里也需要一个节日的氛围。

本活动旨在为大家传递对关心之人的那份祝福，以表达对对方的默默的关心，并为大家提供一个平安果的购买平台。对于举办方来说，这也是一个锻炼大家销售能力的机会。

1.活动时间：

20xx年xx月xx□xx日

2.活动宣传词：

忙碌的大学生活，是否有个你关心的人被你忽视？平安夜将至，想为心底的那个ta送去一份属于你的祝福吗？平安果将会带着你的祝福，陪伴ta度过这个温馨的平安夜。

3.活动对象：

本校全体学生

4.活动描述：

由举办方购置苹果及包装，在校园内设置摊位销售苹果。苹果分为裸苹果、包装纸包装的苹果、包装盒包装的苹果、花样包装的苹果，价钱不一。同学们可以自己送，也可以由举办方代送。需要代送的同学要做好登记，以便苹果可以准确发放。在24日下午五点左右，举办方开始整理需要代送的苹果并代送。

5.工作人员安排：

23日上午、中午、下午，24日上午、中午、下午，共分为六个阶段，每阶段由四至五人负责销售。24日下午五点后，无

课的成员都到安排好的教室整理苹果并分送。

6.善后工作：

由于种种原因，可能会有一些苹果没能送到。如有买家提出，举办方负责与买家协商来解决这一问题。

苹果、包装纸、包装盒、便利贴等

平安夜卖苹果策划案篇四

平安夜前几天，在西亚斯西校园内进行苹果营销，带动西亚斯学生过平安夜的气氛，同时借助良好时机能够将我们的苹果很好的销售出去，销售的对象为西亚斯全体学生。

二·产品介绍

我们的苹果选择品种为红富士，该品种果实膨大，色泽鲜艳，味美汁多，是我们耳熟能详的居家果实。它不仅体积庞大，而且营养价值也很高，常常被人们作为送礼待客的上好礼品。本篇文章来自资料管理下载。选择红富士苹果作为平安夜的销售产品，不仅仅去别去校园内的普通品种，而且个大鲜艳，代表着在未来的一年里能给自己带来祥和，顺利，幸福平安的寓意。

三·机会分析

1、优势：

1)、作为学生，对自己的校园自己学校制度有较深的了解，知道哪个方向，那个地段的人流多，适合摆设平安果摊位。了解那个地段人流比较少，摆设平安果摊位销售效果不会好。

2)、人脉关系也是很具有优势，自己所设立的摊位，同班同

学好友会多来光顾。作为销售者的同龄人，对消费者的心理需求和偏好有着较深的理解，以此可以设定合适的产品方案和不同的分销渠道以及在产品的促销上也是可以有着自身条件的优势。

2、机会：

1)、平安夜学生设立摊点销售平安果的参与者较多，这就为大家一起联合起来进行集中的采购运输提供了可能，而且集中采购成本也会相应的较少。

2)、自己团队的组建，充分考虑到大家学习时间上的限制性，所以选择了时间相对比较充足的队员，这样可以很好的避开时间限制，避免到时无人在场销售的情况发生。

3)、选择了以代理销售的方式销售，避免了我们资金不足的硬性缺点，因此我们只需要缴纳少量的定金就可以采集到供销售的产品。

四·营销战略目标

在平安夜期间通过各种形式出售优越品种的平安果，力争在校园总的平安果市场销售份额中占20%以上。在市场细分上，依据学生的年级、性别、价值观以及在情调上的不同，分别设置不同的市场方案和营销方案。平安果的销售在价格上设置高、中、低三档(8元，6元，5元)。在优越的统筹的市场细分、产品价格设置及产品的促销形式下，加之创新的销售渠道的总统筹下，争取取得平安果销售市场20%以上的占有率。

四、4p策略

产品组合：产品以“3+1”模式组合。“3”为高、中、低三个档次的产品，“1”为一种特色的产品。我们的核心的产品是高中档的产品，高档产品以纸装平安果为主，价格设置在8

元。高档产品主要以精美礼盒包装，附带精美留言卡片，送礼盒，可免费包装。除此之外，高档的平安果果身上附着“我爱你”，一生平安”，“老婆或老公爱你”“闺蜜，小伙伴”等一类当下潮流网络用语。高档产品的订购量在总订货量的50%，是销售的主力军。

中挡产品为简单的包装抑或是不带包装的平安果为主，由于省去了包装材料及包装所需的时间，此类产品价格设置较低，基本上为6元每个。中档产品的订购量在总订购量中占20%的比列。低档的产品,主要以“裸果”为主，从色泽和体积以及口味上稍低于中档，也没有任何的包装，此类平安价格在4元，该档次订货量在总订货量的20%。其次，就是我们的特色产品，即所 谓的“1”，此类商品以高档的裸果以及再配置几种各自不同的小水果为组合。让顾客自行选定自己包装，风格视各客户自己而定。此类产品为此次销售的特色也是一次创新，作为试用产品其订购量占总订购量的10%。价格设置:在10元到15元每个为浮动式价格，价格设置为裸果与包装材料总成本的150%至200%为优。

2·分销策略上门配送：主要适用于为提前预定客户服务，24日之前 选择预定的客户在预定时要留下具体的信息，按照约定日集中配送上门。

摊位现场销售：在24日前后的几天在学校的人流比较集中的地方，设立几个售卖的摊位。在恰当的促销方式配合下，吸引客户到摊位直接购买。这是最为重要的销售渠道，应该投入大量的精力。

上门推销：流动式的销售模式，可以安排几个成员带上适当数量的平安果到学生比较集中地推销，场地的选择主要考虑人流，比如可以食堂，在教室或者是在学生宿舍等。

五·促销方案

根据分销渠道的不同可以设定不同的促销方式，具体安排如下：

上门配送渠道促销：因为主要依靠预定模式，这中模式对信息的传达性要求很高，所以选择发放宣传页打广告之类的促销方式。提前向顾客发放大量的宣传页，在学校的广告栏上张贴大幅的海报，把具体的定价优惠方案向客户讲明。宣传页和海报的量要充足，以保证适当比列的学生到了解到我们产品的促销方案。

现场设摊的销售：现场设摊位，直接面对着来来往往的客户，如何能把客户吸引过来就要求好的促销方式。主要以人员促销模式，在摊位前陈列各种的平安果，向顾客展示各种档次的上苹果，并向客户讲解产品的品种及每种产品具体所代表具体的意义。对购买较多达到一定数量的客户可参与抽奖或者赠送一些优惠券等鼓励更多的客户更多的购买。

上门推销：由于是在人员的集中地，所以主要依靠方案上的优惠来达到促销的目的。比如一次购买达到一定量的可以给予不同程度上的优惠，也可以让顾客免费的品尝平安果样品，或者免费地赠送适当的平安果。

六·行动方案

1)、采购和准备产品方案：提前一周去选购平安果，高档平安果与特色平安果的选购可以选择区大型的商场选购，成本为一般为4元一斤，这种又大又红，而且果子上有一些很吉祥的词像“平安”、“福”、“喜欢你”等等的字样。中低档的平安果可以去郊区的农贸批发市场选购，那里的苹果质量上也是很不错的，但是缺少了像高档果身上的那些吉祥的字样。至于包装材料可以到材料包装大市场买到，高档和特色平安果可用精美的纸质包装盒子。

七·销售方案

上门配送：从订货之日起便发放宣传页，宣传页上得包含平安果的各种种类、价格。最为重要的是的具体陈列出提前订货我们为之设定的各种的不同的优惠方案，期间得做好客户的选购记录，并确定配送上门的日期和具体的方案。

现场摊位销售：12月22日至12月25日为设立摊位的时间。提前两天设立摊位主要有两方面。第一方面可以扩大产品的销量，保证订购的商品可以尽早的卖出。第二方面设摊本身就是一种很好的广告宣传形式，可以让顾客大众知道在什么时候在什么地点有摊位，在摊位上提供的平安果都是什么的类型。这样即使有些客户在24号之前没有选购，待到24号他们需要购买的时候可以首先想到我们的摊位。

上门推销：待平安果集中包装好后就可以实施。先带上少量的平安果可以到各个宿舍楼进行上门推销，要知道我们推销的目的不仅仅是让他买我们手中的平安果，更多的是让他们帮我们宣传。本篇文章来自资料管理下载。因此我们在推销的同时要抓住客户的心理，及时传播我们的促销方案，同时收集客户的购买意向，为未来几天的促销和价格调整做出及时的反应。 网络推销方式：我们主要用qq方式来进行 一种销售。比如在21号之前发放宣传页的时候，我们可以在宣传页上附上我们的qq号，加入我们的“平安夜·行动”的讨论群。该群可以订货，可以交流平安夜话题，也可以传递送货信息和免费的送“平安果”服务。

八.营销体会

通过本次的促销销售活动，让我们更好的把书本上的知识同实践结合起来，理论知识在实践中得到了很好的应用。同时更加体会到经济活动并不是我们想象中的那么简单，需要更多的知识理论，人员之间的配合来完成。促销活动不仅仅是一场实践活动，更多的是给我们融入社会上了宝贵的一课，锻炼了我们的能力，增强了我们同学之间的交流，更重要的迈出了促销的第一步。当然，本次促销的销售实践活动也存

在诸多问题：如销售过程中，缺乏同顾客之间的交流，对市场行情分析不够，第一次亲身经历拘谨胆小等。希望以后的实践中做到吃一堑，长一智。克服这些问题，对于我们自身的优势则继续保持下去，力争做到更好更完美。

九·团队成员：10位男生(策划班全部男生)，5位女生。三人为一

营销小组，共分为5个营销小组。

十·经费预算：略

平安夜卖苹果活动策划书(四)

平安夜卖苹果策划案篇五

圣诞节即将到来，而平安夜送苹果成为大家所热衷的一种表达感情的方式。在这个特殊的夜晚送上一个苹果，意义非比寻常，不是一个可口的苹果那么简单，它代表着平安和祝福。同时为朋友带去一份惊喜。鉴此，我寝室2220将为消费者提供一个平台，开展浓情平安夜卖苹果活动。平安夜晚，朋友收到你的苹果与平安的祝愿。

2、活动时间

20xx年12月22日-----12月24日

3、活动地点

江西师大对街和天桥

4、活动目的

丰富经验为主，赚钱为辅。