

# 门窗策划方案 门窗公司活动策划方案(优秀5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 门窗策划方案篇一

XX年XX月XX日(七夕节)-XX月XX日

会说情话的玫瑰--XX珠宝传递你的爱

每逢佳节倍思亲，情人节是表达爱情的绝佳机会，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物(如珠宝、化妆品等等)，所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品--会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使XX珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气;
2. 提高XX珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额;
3. 进一步提高XX珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1. 造势活动:

(2)各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专

店/柜地址及电话的详细广告。

## 2. 柜台促销:

凡在xx珠宝专卖店/柜买满1000元即送xxx会说情话玫瑰花xxx一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用 xxx会说情话玫瑰花xxx录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

## 3. 新款上市:

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰(主要是xxx信守xxx□xxx善美xxx系列)同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次xxx情感营销xxx取得全面的成功。

## 门窗策划方案篇二

为答谢广大新老客户，富轩门窗提前开启“光棍节”约“惠”活动——“双十一聚惠，狂欢继续”，让消费者有充裕的时间享受更多的实惠！只要你拿出手机扫一扫富轩门窗官方微信二维码即可了解更多“双11”活动资讯；又或者到富轩各大大门窗加盟店逛逛，便知各种送不停的惊喜！你们还在等什么？这个双十一，我们誓将单身拒之门外！

1. 线上商城流动客户；
2. 高端别墅区在装修业主；
3. 中高端花园洋房在装修业主；
4. 其他(装修公司、物业等)

## 盛夏夜宴，科瑞伴你

1. 借助红星美凯龙夜宴契机，为我公司打造更好的宣传平台；
2. 采取中煤科瑞门窗产品特价促销方式，同时可考虑店内转盘摇奖；
3. 价格界定：

a:70木铝复合窗标准配置：1360元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡(进口) 铝材：鑫发 玻璃[5+12a+5双钢化中空  
油漆：雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙  
b:90落叶松铝包木标准配置：1480元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：落叶松 铝材：建美 玻璃[5+16a+5双钢化中空 油漆：  
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙 c[b:90白  
橡铝包木标准配置：1580元/平方米(含运输及安装费用、开启扇比例不高于40%)

标准配置定义：

木材：白橡木 铝材：建美 玻璃[5+16a+5双钢化中空 油漆：  
雷玛仕(德国)五金：诺托(德国)胶条：三元乙丙 d[其他类别产品按照价格手册折进行核价(以上促销价格一定根据徐州木铝门窗市场价格进行制定)

4. 销售员指定小区进行针对性宣传，激发潜在客户。

活动期间是否可以考虑电视台广告同步播出企业宣传短片，这样更能与活动遥相呼应，起到意想不到的效果。

前期准备分两部分：

1. 人员安排：

2. 物资准备□dm宣传单页1500页、条幅2幅、宣传海报6张、摇奖转盘1个。

### 门窗策划方案篇三

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_（地区、市、县）经销商，经销甲方所经销的\_\_\_\_\_品牌\_\_\_\_\_系列产品。

2、产品名称、规格、单价详见合同附件。

3、货款结算方式：款到发货或现款结算。

4、供货程序：乙方填写书面《订货申请单》，经甲方业务人员确认传真到配送中心，配送中心确定该批货款到帐后，三日内发货。

5、运输方式：甲方负责送货至乙方所在市（县）的车站、货运点，运费由乙方承担。（根据地区不同，2-10元运费/件）

6、乙方在本合同有效期内目标销量为\_\_\_\_\_万元，甲方给予返利奖励，否则不予返利。

### 二、甲乙双方责任条款

1、甲方应该根据市场状况策划产品宣传、广告及促销活动，乙方有义务配合。

2、甲方负责向乙方提供经销产品的合法证件，乙方有责任维护甲方产品的声誉，杜绝销售过期变质产品与经营假冒侵权

产品。

4、乙方必须无条件提供甲方所需的与甲方产品有关的任何销售数据，并做到准时、准确、完整。

### 三、退换货条款

1、甲方产品原则上不予退换货，因产品包装或配送出现差错，甲方退换。

2、自进货之日起五日内因产品质量问题经甲方确认同意可进行产品调换。该批产品甲方承担此运输费用，乙方不得自行销毁。

3、因乙方仓储管理不善等造成的质量问题一律不予退换货。

### 四、解除合同条款

1、在本合同执行期间，如乙方连续2个月未能完成甲方规定目标之内的需求计划，则甲方有权终止本合同。

2、在本合同执行期间，如乙方在合同规定区域以外销售或分销甲方产品，则甲方有权终止本合同。

3、在本合同执行期间，如乙方违反甲方价格销售政策，则甲方有权终止本合同。

4、在本合同执行期间，如乙方销售假冒产品及其他造成甲方产品不良影响的，则甲方有权终止本合同。

5、在本合同执行45天内，如乙方没有达到**kb**类店50%以上的铺货率，则甲方有权终止本合同。

6、其它本合同书中规定的终止合作或本合同的条款。

## 五、保密条款

乙方保证在任何时候，任何情况下，不会将甲方的商业机密（如价格、销售数据、知识、技术等甲方认为是商业机密的信息）披露给任何其他人或为自身目的使用。

## 六、其他条款

- 1、本合同为正式合同，有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。
- 2、合同签署后，如甲方在7个工作日内未收到乙方的首批货款，合同自动失效。
- 3、本合同未尽事宜，经双方协商可另行订立附加协议，并与本合同具有同等法律效力。
- 4、如出现合同纠纷，双方经协商不能达成一致时，任何一方可在甲方所在地人民法院提出诉讼。
- 5、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章起生效。
- 6、本合同最终有效签署人为甲方营销副总经理以上职位者。

## 门窗策划方案篇四

窗口单位和服务行业深入开展创先争优活动，以群众满意为根本标准，达到“围绕中心、服务群众、提高素质、改进作风”的目标要求。

围绕中心，就是要认真贯彻执行党的十七届五中全会、省委八届十一次全会和市委三届十一次全会的决策部署，自觉围绕经济建设这个中心，立足本职，争创佳绩，以模范行动带

领本单位职工群众高质量完成各项工作任务，服务改革发展、服务转型升级、服务社会和谐。

服务群众，就是要突出服务型基层党组织建设，坚持惠民、为民、利民、便民，始终把群众满意作为工作的出发点和落脚点，不断提升人民群众的满意度。

提高素质，就是要把创先争优活动与推进学习型党组织建设结合起来，加强理想信念、群众观念、廉洁自律和职业道德教育，加强业务知识、政策法规、公共礼仪和服务技能学习培训，切实提高党员干部和从业人员的服务本领。

改进作风，就是要结合单位实际，在转变服务职能、创新服务举措、改善服务环境、完善服务体系、提高服务效率、降低服务成本等方面下功夫、见实效，重点对群众反映的突出问题和自身存在的薄弱环节进行综合治理，扎实推进作风建设。

按照公开承诺、领导点评、群众评议、评选表彰的推进方式，广泛开展“三亮三创三评”活动，促进窗口服务单位党员创先争优活动深入开展，带动干部职工创先争优。

1、亮身份。通过佩戴党徽、工作牌、服务卡、设立党员公示栏等形式，引导广大党员多渠道“把党员身份亮出来、使党员形象树起来”。增强党员意识，强化自我约束，接受群众监督，激发创先争优的自觉性和主动性。

3、亮形象。综合运用干部绩效考核、文明创建考核等手段，借助“岗位竞赛”、“技能比武”等载体，通过设立党员责任区、党员示范岗、党员先锋岗、评选党员业务能手和服务标兵等活动，定期对每位党员创先争优活动情况作出评价并进行公示，教育引导党员作表率、树标杆，在本职岗位上创一流业绩，激励党员发挥模范带头作用。

## （二）开展“三比”提素质。

- 1、比技能。广泛开展岗位练兵、技能比武，不断提升素质，提高业务技能，争当行业“排头兵”。
- 2、比作风。通过公开承诺和设岗定责，进一步提高党员干部履职能力。开展文明服务、诚信服务、廉洁服务、优质服务，促进服务态度明显改善、工作作风显著转变。
- 3、比业绩。开展岗位明星、服务标兵评比，看实绩、比贡献，形成比学赶超的局面。

## （三）深化“三创”搭载体。

- 1、创优秀服务标兵。在积极开展党员示范岗、党员先锋岗等活动的同时，广泛开展“争当岗位能手”活动，定期进行评比表彰，积极激励党员干部立足本职岗位当表率、树标杆，创一流业绩。
- 2、创群众满意服务窗口。积极推行阳光服务、微笑服务、规范服务、高效服务、廉洁服务，提升服务质量和水平。严格执行“首问负责、限时办结、责任追究”等制度，强化日常业务管理，努力形成“人人是形象、处处是窗口、事事是服务”“一个党员、一面旗帜”的良好服务环境。
- 3、创优质服务品牌。充分利用“xxx员示范岗”、“党员志愿者”等服务品牌，结合工作实际，不断创新服务手段、优化服务流程、充实服务内容、拓展服务领域，推出一批群众欢迎、具有典型示范作用和社会影响力的“服务品牌”。

- 1、落实工作责任。局成立活动领导小组，组长由黄局长同志担任，常务副组长由黄书记担任，副组长由三位同志担任，领导小组下设办公室具体抓活动日常工作。要充分认识到在窗口单位深入开展创先争优活动的重要意义，切实加强领导，



精心组织实施，明确活动要求，加强工作指导，营造服务行业和窗口单位创先争优的浓厚氛围，确保各项工作措施落到实处。

2、强化督促检查。创先争优活动领导小组要与创先争优窗口经常联系沟通，及时了解窗口单位创先争优活动的开展情况，总结交流经验。要通过现场检查、明查暗访、群众评议等方法，加强对窗口单位开展创先争优活动的督促检查，对思想不重视、工作不得力、成效不明显的，要及时指出问题、提出批评，限期整改，确保在年底前后组织的测评活动取得好的成绩。

## 门窗策划方案篇五

乙方：\_\_\_\_\_

根据《\_合同法》之规定，本着平等、互利、共同发展，经双方友好协商，签订本合同：

1、乙方在销售甲方或甲方总代理产品，在未征得甲方同意下，不得转嫁第三方销售。

2、甲方所提供商品必须出自正规厂家(必须提供厂家营业执照，税务登记证，卫生许可证，产品检测报告)商品质量必须符合国家标准及行业标准，否则乙方有权拒绝收货。

3、进店费用如下几种方式

(1)乙方不收进店费用。

(2)乙方要收进店费用，进店费用形式为：\_\_\_\_\_。

4、结帐方式分为三种

(1) 现结(货到验收无误后当时结帐)甲、乙双方指定结帐联系人。

(2) 压批结(每次货到验收后结上一批货款)甲、乙双方指定结帐联系人。

(3) 月结：甲、乙双方约定月结帐期为30天，对帐时间为每月\_\_\_\_\_，结帐时间为每月\_\_\_\_\_日。

如遇特殊情况乙方应提前通知甲方且约定结帐期，如乙方连续二个帐期未给甲方结帐，甲方有权停止供货，且有权提请法院判决。

5、乙方必须提前24小时向甲方订货，以电话或传真方式详细说明所需商品的名称、规格、数量。

6、甲方按乙方要求提供商品，严格保证商品质量和供货时间，如甲方所供商品在销售当中出现质量问题，经确认后，甲方有义务进行调换和回收。

7、甲方根据乙方要求自费将商品送至乙方指定的接货地点，经乙方指定收货人验收无误后，在甲方送货单上签字认可，双方的债权债务随之产生，在结帐时以乙方收货人签字的送货单为结算凭证，甲方任何无签字送货单的人员都无权与乙方进行帐务结算。

8、在产品销售过程中，出现因甲方产品质量问题而引起的与消费者的纠纷或因国家有关部门(卫生监督部门、工商部门)抽查而产生的问题，乙方必须及时通知甲方，且有甲方派人协助乙方处理，乙方未经甲方同意私自处理，甲方不承认处理结果。

9、在合同期内甲、乙双方发生争议，应友好协商解决，如协商不成，交由合同签订地人民法院解决。

10、若甲、乙双方如有一方倒闭、破产或出现违反国家法律法规的行为，另一方有权单方面终止合同，遗留帐务一次性结清。

11、本合同有限期为\_\_\_\_\_年，自合同签订之日起生效，若双方续约，可在合同期满前15天协商决定。

12、本合同一式二份，双方各执一份为凭，本合同如有补充条款，经双方签字并盖章后有效。

甲方(盖章)\_\_\_\_\_乙方(盖章)\_\_\_\_\_