

# 包装策划方案(模板5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 包装策划方案篇一

近日，贵州工商卷烟包装箱循环利用工作领导小组办公室召开卷烟包装箱循环利用工作座谈会。

会议对卷烟包装箱循环利用工作开展以来贵州烟草工商双方取得的成绩给予充分肯定，分析及一季度卷烟包装箱循环回收利用情况、回收烟箱常见缺陷产生的原因，明确了回收整理相关环节的控制措施。

会议要求，贵州烟草工商企业要对卷烟包装箱循环回收利用工作进行常态化管理，严格控制好开箱、回收、运输、挑选和储存关键环节，加强管控力度和考核措施，减少和杜绝人为损坏烟箱现象；提高信息反馈的准确性和及时性，认真把各项工作落到实处，努力提高回收烟箱合格率和利用率，为顺利完成20卷烟包装箱循环利用目标任务做好保障。

贵州中烟物流部、多元化企业福贵投资管理有限公司，贵州省局(公司)物流处相关负责人及工作人员参加会议，并参观了卷烟包装箱循环利用分拣整理生产现场。

## 包装策划方案篇二

楼盘价格定位在价格策划重视种种之中。价格的一点小偏差会导致总销售额的负增长，但也引起消费者对楼盘价格的抵抗心理，是销售进度受挫。而价格定位较低，会是发展上的

利润受到影响。因此，正确的价格定位可以充分发挥价格策划的效力，进而体现出整个楼盘营销策划的成果。

### 1、心理定价策略。

这是地产商根据不同类型的消费者的购买心理来制定的价格。地产商常用的心理定价策略主要是整数定价策略。不动产属于的高档高加耐用消费品，地产商在定价是要以整数尾，不要零头，消费者处于“一分钱，一分货”得购买心理，认为价格越高，质量越好。以整数定价往往会提高楼盘的“身价”，利于销售。

### 2、渗透定价策略。

这时将房屋价格定的地域预期价格，并伴随大规模的促销活动，迅速打开销路，就想到如泥土的水一样，从缝隙很快渗透到底。例如在有一个小区，同样住宅的价格以5000元/平方米的. 价格卖不出去，那模拟的价格就应该低于5000元/平方米，要求价格具有竞争力。

该策略的前提：市场容量大、要求弹性大、潜在竞争威胁大。采用这种策略可以薄利多销，先发制人，有助于组织竞争者的进入，迅速打开市场，取得的市场占有率，通常称为“别进来”策略。在市场已被它方强选占领的情况下，也是挤入市场的较好办法，待销路打开后，也可适当提高价格。

### 3、差别定价策略。

这是竞争者最激烈的同类楼盘以不同的价格出售的策略，目的在于刺激需求，增加销量。主要表现在：同一房屋，销售给顾客的价格不同。如可以给率先购买的消费者给与一定的优惠。同一房屋，因销售的时间、地点和交易形式的不同可分期推出，各期均可制定不同的价格，是具体情况在进行提价或降价。

#### 4、折扣定价策略。

楼盘价格折扣是价格策划中的机动兵法，由于楼是在不断变化之中，一段时间之后，有些价格可能不太合适楼市的反应。而价格的调整牵一发而动全身。因此比较灵活的方式是进行价格折扣的调整。随时事的不同，折扣或低或高。折扣定价策略是给与购买这部分价格优惠以吸引顾客增加购买。如打折、赠送家具和家用电器及免收1~3年的物业管理费等。其目的在于争取快销。常见的折扣有以下几种：

(1) 时间折扣。寄希望购买者快速的还清房款，如一次性付款的折扣比例，以建筑分期付款或银行按揭付款方式次之。这种方式有利于地产商加速资金的周转。

(2) 数量折扣。是根据顾客购买房屋数量的多少。给与大小不等的折扣，数量越多，折扣越大，目的在于鼓励大量购买。

(3) 功能折扣。这是根据各类代理商在营销中所担负的功能不同给予的折扣。如因代理商提供促销、奖金融通等功能给与一定的折扣。功能越多折扣越多。其目的在于协调代理商的积极性。

地产市场已进入为买方市场，市场的竞争已越来越激烈，市场的不确定因素也更加复杂。在复杂市场环境中，开发商如何制定消费者可接受的、对自己最有利的价格？这始终是一个关系楼盘命运的问题。因此价格策划在地产市场营销中将占据越来越重要的位置。

希望在我这个策划书实行之后，公司的楼房销售能够出现一个比较好的市场销售情况，不过我知道，要想出现楼市销售的回升，国家经济一定要重新恢复到发展情况中去，刺激居民的消费，这才是最重要的！我相信我们国家的经济会重新走向繁荣、富强的！

# 包装策划方案篇三

## 产品策划书范文(一)

主体思想:

- 1、提高市场占有率
- 2、扩大产品知名度
- 3、树立规模、优质、\*、服务的良好形象

\*作思路:

一、确定销售目标

1、市场分析:目标客户集中的行业与区域

市场总体容量

竞品活动情况

客户采购方式

敌我优势劣势

2、自身分析:产品优势?主打产品以及其所应对的行业。

规模、品牌、\*、服务优势提炼。

我们的机会在哪里?

年度盈利目标?

通过市场分析,找出市场机会,提炼自身优势,确定销售目

标。

年度目标，季度目标，月度目标

主打产

## 包装策划方案篇四

在春节来临之际，组织年货节暨团购大展销，搭建商家展示品牌、市民采购年货的平台，从而刺激消费，丰富浏阳市场，推广企业品牌。

提升市民采购年货的环境和质量，满足市民一站式购物需求。

充分展示浏阳本土特产，弘扬浏阳农副产品品牌。

集中展示全国各地名优商品，在推广企业产品和品牌的同时，丰富浏阳年货市场。

传承中华传统年俗文化，刺激拉动春节经济消费。

发起单位：浏阳日报社

### 四、展会时间、地点

时间□20xx年1月12日至19日（共8天）

地点：暂定（可定我广场？）

展会期间，分三块全方位展示、推广企业产品：

现场大展销。

时间□20xx年1月12日至19日

地点：待定

展位面积□3x10m

团购大联盟

时间□20xx年1月12日至30日

形式：由xx日报印制精美的产品目录，发送至全市各机关单位和企业，组织行政事业单位和企业团购产品。

要求：产品名录上的商家采取适当让利原则，促进消费。

网络购物车

时间□20xx年元月份

## 包装策划方案篇五

报废摩托车回收证明

各地级以上市经济和信息化主管部门，顺德区经济促进局，各报废汽车回收拆解企业：

我委原有报废汽车回收证明库存量不足，不能满足报废汽车回收企业的需求量，现重新印制了报废汽车回收证明，在发证单位栏由“广东省经济贸易委员会监制”改为“广东省经济和信息化委员会监制”。现将有关要求通知如下：

一、从205月1日起，正式启用广东省经济和信息化委员会监制的报废汽车回收证明，原有各版本报废汽车回收证明同时停止使用。

二、所有正常报废机动车(包括摩托车)一律进入汽车以旧换

新信息系统填报并打印报废汽车回收证明。

三、请各市(包括顺德区,下同)于4月29日前派员持单位介绍信到我委领取新版报废汽车回收证明,并认真清理未使用的旧版报废汽车回收证明,交省物资流通协会统一登记、核对、销毁。

(一)《机动车报废回收证明》;

(二)身份证明;

(三)《机动车登记证书》、《机动车行驶证》、机动车号牌;

(四)属海关监管的摩托车,还应当提交《中华人民共和国海关监管车辆进(出)境领(销)牌照通知书》。

公安交通管理部门办理摩托车注销登记后,收回《机动车登记证书》、《机动车行驶证》和机动车号牌。

第十条公安交通、环境保护等行政主管部门应当本着服务、便民的原则,在摩托车检测、报废方面,为当事人提供便利条件。

第十一条符合报废条件的摩托车,其所有者不按本办法办理摩托车报废手续的,公安交通管理部门应当予以公告,限期办理报废手续;对逾期不办理报废手续的摩托车所有者,注销其车辆档案,并按车辆管理的有关规定处理;对无牌证又符合报废条件的摩托车,一律强制报废。

公安交通管理部门对不依法办理报废手续的摩托车所有者,不予注册新的摩托车。公安交通管理部门对不依法办理报废手续的摩托车所有者,不予注册新的摩托车。

第十二条禁止下列行为:

(一) 驾驶报废的摩托车上道路行驶；

(二) 将报废摩托车出售、赠予或者以其他方式转让；

(三) 挪用、转借报废摩托车号牌。

第十三条公安交通管理部门在工作中发现报废摩托车回收企业出售报废摩托车的，应当及时提请经济、工商行政管理部门依法查处。

第十四条违反本办法第十二条第(一)项规定，驾驶报废摩托车上道路行驶的，由公安交通管理部门收回机动车号牌和《机动车行驶证》，责令报废摩托车所有者依照本办法的规定办理报废手续，并可以处元以下的罚款。

第十五条违反本办法第十二条第(二)项规定，将报废摩托车出售、赠予或者以其他方式转让的，由公安交通管理部门没收违法所得，并处2000元以上2万元以下的罚款。

第十六条违反本办法第十二条第(三)项规定，挪用、转借报废摩托车号牌的，由公安交通管理部门依照《中华人民共和国治安管理处罚条例》和《中华人民共和国道路交通管理条例》的有关规定处罚。

第十七条本办法自11月1日起施行。

本办法实施前已达到报废年限摩托车的所有者，应当在本办法实施之日起3个月内办理报废手续。

另附：国家经济贸易委员会、国家发展计划委员会、公安部、国家环境保护总局公布的《摩托车报废标准暂行规定》。