

# 平安夜送苹果策划书(汇总8篇)

在遇到较为复杂的问题时，我们应该向上级请示，以避免做出错误的决策。在书面请示中，我们要注意用词准确、语气恳切，尽可能详尽地表达问题和需求。请示是在工作中向上级或相关方请示意见、请求授权或咨询信息的一种常用方式。当我们遇到需要做出决策或行动的情况时，有时候需要向上级请示意见。在公司或组织中，向上级请示可以提高决策的准确性和合理性。请示是组织中良好的沟通方式之一，可以促进团队协作和工作效率提升。请示是主动寻求上级意见的行为，能够展现个人对工作的责任心和积极性。那么我们该如何进行请示的准备和提出呢？在请示之前，可以先进行充分的调研和数据收集，以便提供充足的背景信息。在请示过程中，我们应当尊重上级的意见和决策，虚心听取建议并全面考虑。以下是小编为大家整理的请示范文，希望能给大家提供一些参考和借鉴。

## 平安夜送苹果策划书篇一

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。

### 平安夜送苹果策划书篇二

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)

### 平安夜送苹果策划书篇三

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!

## 平安夜送苹果策划书篇四

### 第一部分 活动概述

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。

### 一、活动名称

苹苹安安

### 二、活动背景

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，校园里也需要一个节日的氛围。

### 三、活动目的及意义

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。

### 四、活动开展

#### 1. 活动时间：

2013年12月23、24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。

五、活动资源

苹果、包装纸、包装盒、便利贴等

## 六、活动表格

### 一、活动简介

#### 1、活动背景

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

xx

## 平安夜送苹果策划书篇五

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。

中档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)

# 平安夜送苹果策划书篇六

## 共享快乐圣诞

为了丰富大家的课余生活，让大家在圣诞之夜在体验西方文化的同时放松心情，展现我校的风采，活跃校园气氛。

1、学校的全体老师、辅导员及助导：学生为了感谢老师们对他们的辛勤教育和助导对他们的关怀与指导，一定会趁平安夜把自己的心意传达给他们。

2、一些大三的学生：在即将毕业之际，大三更关注的是彼此的情谊，更希望的是朋友平平安安，一路顺风，而相互送礼物会成为一种时尚。

3、绝大部分大一的新生和大二的学生：大一刚来学校对一切都感到好奇，平安夜对他们来说是一个大学生活的惬意佳节，他们定会带着他们90后的气息沓至我们的营销点的。对于大二，在学校的朋友遍布各个系，朋友多多，在这个盛大的祝福节日怎么会吝啬几块钱呢，因为他们更想借此绝好机会增加彼此的情谊。

4、绝大多数的情侣：寻找时机，营造浪漫的气氛是他们的共同追求，而在平安夜这样赋予全世界浪漫气息的日子里，她们怎么会忘记给彼此心爱的人送去最美好的祝福呢。

5、宿舍的兄弟、姐妹：大学生活中接触最多的就是自己宿舍的舍友，如兄弟，姐妹一样，平安夜当然也希望自己的这一群最难忘记的兄弟姐妹们平安！

6、自己班上的同学：寒窗苦读，大家同学一场，一起学习，一起快乐，高兴，当然平安夜也少不了你。

活动场地：学校食堂门口、男女生宿舍楼前。

活动时间□20xx年12月15日——20xx年12月25日

宣传策划实施流程：

- 1、一月前市场苹果价格调查，预定苹果。
- 2、平安夜一周口头或发宣传单宣传。
- 3、平安夜前二天摆点对苹果进行营销。
- 4、活动前期悬挂横幅，提高宣传力度，给同学们更多视觉冲击。

以价格分类：

产品名称分类：

平安夜送礼传情服务

圣诞节送礼传情服务户（这个环节是关键，能否赚钱就看这一步）。在圣诞节当天，打扮成圣诞老人，按照客户的需要把礼物送到指定的人手中！当中还可以自己策划一些更浪漫有新意的插曲和送礼方式！然后收取一定的服务费！比如一些女生，以这样的方式收到礼物的时候，一定会比本人亲手送到更有惊喜和有神秘感！

注：【服务型】也同样适用于平安夜送礼活动圣诞节卖品。

比如圣诞树、圣诞老人玩偶、圣诞袜子、圣诞帽、圣诞小饰品之类的商品。

圣诞节活动

圣诞节前一日为祈愿卡推出日，推出方式，在校园内的一些小公园内的树枝、花园、教室的角落、课桌内等较隐蔽的地

方藏放祝愿卡。推出日之后的圣诞节为惊喜日，可供知道活动的同学进行祝愿卡的寻找。祝愿卡的内容：建议做成彩蛋式样，椭圆形卡片，与圣诞节有个呼应。。圣诞彩蛋也可做活动主题进行宣传。该卡片可刊登结盟期商家的广告信息，例如：某卡片上有某学校周边一家饭店的信息，上面内容大致为：凡持此卡片上门就餐者享受8折优惠。还有其他的商家也可做其他类别的广告信息刊登。当然也可以自己采购一批小礼物，做为礼物兑换卡。先到先得即可。

该彩蛋其实亦是一个广告载体，我们卖的就是广告服务，具体收费大家可以按张，一张彩蛋卡多少钱等等。

略。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 平安夜送苹果策划书篇七

1. 平安夜那洁白的雪花，是我们友谊的纯度；圣诞节那火热的壁炉，是我们友谊的温度；新年那响亮的钟声，是我们友谊的深度！朋友，平安夜、圣诞节快乐！



2. 平安夜你是否有一种吉祥的预兆，感觉温馨愉悦浪漫。那是我对你祝福祈祷的感应，只有在这个特殊的夜晚才能遥感到。平安夜祝朋友，一生平安一帆风顺！

3. 我整夜的为你祈福，我折一千只纸鹤为你祈求平安，我沐浴更衣虔诚的为你祝福。平安夜到了，你是否感应到我的真诚。祝你平安夜快乐，一生平平安安！

4. 我准备在平安夜送你一个一半青一半红的苹果，青的那半代表你的过去，有点青涩；红的那半代表你的现在和未来，幸福甜美……祝你平安快乐！

5. 无论你走到哪里，我的心永远跟你在一起，在这个万家灯火平安夜的晚上，让我们的心灵舞起，舞一曲优美的相思相忆，请接受我的祝福，平安夜快乐！

6. 相识于缘，相知于诚；友谊的更高境界，是心心相印；友谊最美的层次，是精神上的共鸣，是灵魂的相融。今天，我将心底的话，汇成一句温馨的祝福，送给你：我真诚的朋友。

7. 星光璀璨空中耀，吉祥如意降临到。笑脸盈盈烦恼抛，觥筹交错乐淘淘。钟声悠远和谐报，短信祝福幸福绕。平安夜到了，愿你快快乐乐，永无烦恼！

8. 雪花快乐地飘，驯鹿飞快地跑，我的祝福跳上雪橇，在平安夜来到你的身旁。愿你的快乐像城堡一样越垒越高，愿你吉祥幸福一直到老。

9. 平安夜星光灿烂，圣诞树花儿绽放。结满幸福吉祥果，银花闪烁着美满。烛光摇曳前途展，圣诞之歌祁祝愿。一生平安吉而康，一世辉煌事业旺。愿平安夜快乐达旦！

10. 平安夜要平安，平平安安每一天。对你的祝福无限，我把快乐买断；对你的问候有限，期限一万年。在一个温馨的平

安之夜，用月辉把幸福载到，让你惊喜不断。平安夜快乐。

11. 平安夜正走来，平安已默念；圣诞节尚未来，祝福已起草；短信准备了一条又一条，只是为了把心意表。在美丽的烛光里，闪耀出我的问候，圣诞节快乐！

12. 用祝福祈祷做一串风铃，为你的平安唱响。用关爱挚诚做一件时装，保护你的健康和美丽。平安夜，送你一个红苹果，愿你幸福美满平安一辈子，晚安！

13. 悠扬的平安钟声敲响千家万户的平安和谐，圣诞树的红果银花洋溢着幸福美满吉祥，红烛光点燃了人们理想的火焰，照亮梦想的前程。平安夜，愿你做个好梦，梦想成真！

14. 有一个好消息要告诉你：接下去几天，平安夜、圣诞、元旦节节相连，幸福、快乐、健康、平安紧接而来；亲情、友情、爱情、真情情情相牵，牵挂、关怀、祝福扑面而来。祝天天快乐！

15. 月光如水的静夜。曾经忙碌，换今夜休息。你听到敲门声，别瞎猜，不是夜半三更鬼敲门，不是夜深人静风打门。平安夜，圣诞老人送来一生平安，请开门！

16. 钟声滴滴答答，时光从指间流走。铃声叮叮当当，笑容在心间绽放。炉火熊熊，烛光摇曳，平安夜里，将心愿挂上五彩圣诞树：祝你幸福快乐永存心间！

17. 平安之夜悄悄到来，圣诞树下静静许愿，寄托短信带去思念，把祝福带到你身边，愿你好运一串串，健康一年年，快乐一天天，平安到永远。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 平安夜送苹果策划书篇八

在所要提供服务的高校招一个业务团队，你们将主要负责校内一切事务。分阶段将高校联盟及平安夜送苹果这次活动做宣传，我们将会提供海报内容做参考，如果有更好的宣传方式当然可以自行调整。

宣传计划：（和去年大致一样，分三个阶段）

1，临近平安夜倒数第10天开始（为期三天），制造舆论话题，让别人去讨论，可以以新奇字眼来抓住他人眼球，（如通缉令）

2，倒数第7天开始（为期4天），这是宣传的重点阶段，详细地介绍此次活动，把各大高校的名单列出来，让别人能一眼看到就知道可以送到哪里去。并且要在此次宣传中告诉大家，在哪里可以报名。

3，最后3天（12月20日——23日），正式活动期，开始报名，接收订单。宣传就和活动同步，可以将设计好的展板或者宣传板摆在报名点旁边。

高校联盟服务：

1，校外服务：

chosed1□□8苹果+包装+包送，

chosed2□□5苹果以外的礼物包送，自己提供礼物，我们帮送

到收件人手中。

chosed3□□12礼物+苹果系列服务。

注：如果是要求买蛇果的，在此基础上加1元。

2，校内服务：

chosed1□□3帮送礼物，礼物由自己提供。

chosed2□□4提供包装+包送。

chosed3□□5苹果+包装，不包送。

chosed4□□6苹果+包装+送。

注：校内活动各团队可根据具体情况而定，这个仅供参考。

高校联盟具体活动安排及利润分配：

1，参与团队至少要有两个联系人，要有详细信息，且要可以随时联系上的。

2，进行外校交换的，苹果由接收方提供，提供方提供顾客已选好的包装，提供方需付3元每个苹果给接收方，蛇果则付4元每个。

3，用标签写好收件人的姓名，电话(必填)，若知道地址也可填上，贴在包装纸(袋)上，如果有附赠小卡片或标签的，最好用透明胶粘在包装内。同时必须要寄件人将收件人的信息填在资料表上。(表2)

4，除苹果外的礼物，可以大小定价，也可以物品贵重程度定价，各团队视具体情况自定。过分贵重的礼物不予接收，否

则发生破损，责任自负。这类礼物均以提供方付3元给接收方进行。

5, 进行外校交换的订单，提供方需付0.8元每个给组织方，为活动经费所用。

6, 为他校包装的苹果应保持负责的态度，要保证苹果的质量，不应为追求经济利益而买便宜却质量不好的苹果。

7, 12月24日上午9点在火车站准时集合，若无特殊原因10点还未到火车站，该校的礼物则不予接收。所有交换时需要用的资料都应在12月23日前全部整理完毕，各个团队应该要安排几个人专门负责整理外校的礼物及资料。

8, 各校视具体情况在12月24日下午3点左右开始派发礼物，当天应把所有礼物都送完。

平安夜送苹果活动策划(二)