# 天津团体服装定制文案范文(汇总16篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-12-17

*天津团体服装定制文案范文1山东出版集团有限公司是有着60多年发展历史，集出版、印刷、发行、物资供应、对外贸易完整产业链于一体的全流程、全环节、新业态融合发展的大型文化产业集团，先后投资文化地产、文化金融、艺术品经营等产业新领域，是山东省经济...*

**天津团体服装定制文案范文1**

山东出版集团有限公司是有着60多年发展历史，集出版、印刷、发行、物资供应、对外贸易完整产业链于一体的全流程、全环节、新业态融合发展的大型文化产业集团，先后投资文化地产、文化金融、艺术品经营等产业新领域，是山东省经济规模最大的国有骨干文化企业，发展规模和效益在全国出版企业中均居于前列，连续6届入选全国文化企业30强。

山东出版传媒股份有限公司是山东出版集团整体重组和股份制改造的控股子公司，承接集团出版主业运营，并大力发展数字出版、手机出版等新兴业态，是拥有编印发供全产业链和新技术、新媒体、新业态的现代出版传媒公司。荣获^v^“五个一”工程奖、中国出版政府奖、中华优秀出版物奖155项。

为适应出版产业发展的需要，进一步优化人才队伍结构，提高专业技术人员素质，本着“公开、平等、竞争、择优”的原则，面向社会公开招聘部分专业技术人才，具体事宜如下：

一、招聘条件

1.遵守国家宪法和法律，政治思想素质过硬，具有干事创业，追求卓越的事业心和责任感。

2.具有履行岗位职责所需的专业知识和良好的职业素养，勤勉尽责，无不良履职记录，具有良好的心理素质，身体健康。

3.年龄要求。以岗位设定为准，没有设定年龄条件的岗位均应为30岁以下(1987年9月1日以后出生)。

二、报名时间、方式及有关要求

1.报名时间。报名时间自招聘公告发布之日起至4月9日止。

邮件主题格式：“姓名+ 应聘职位”。

3.有关要求。(1)每位应聘者仅限报一个岗位(报考多岗位者取消其应聘资格)。应聘者需对报名材料的真实性负责，弄虚作假者一经查实，即取消考试或聘用资格。报名材料不予退还。公司承诺对应聘者所提供的信息保密。

(2)各位报考者公开发表的论文、作品及有关获奖证书等，请以复印件的形式，在笔试时带到考场，交监考人员。这些材料，将作为录取的参考。

三、考试及录用

**天津团体服装定制文案范文2**

一、 婚礼介绍

1、 主题：“佳偶天成 喜气洋洋”

2、 主线：以新人恋爱起点为婚礼起点，引导婚礼进行。

3、 地点：友鹏海鲜酒楼

4、 婚礼风格：西式风格为主线，加入故事情节，个性而附有情感。

二、 会场布置

1、 确定道具、样式、数量 略。

2、 会场布置主题：

奶白色与香槟金色的组合，高贵而典雅。整个会场以纱艺、丝带、气球做装饰，贯穿整个典礼现场及通往典礼现场的重要通道。随处可见的是新人浪漫的婚纱照，每个席位桌上都会有一只水晶烛台带着爱带着感动为新人送去烛光的祝福。

3、 会场布置效果：

酒店大厅：新人婚纱照迎宾牌一个，纱艺装点，绢花配饰。引导来宾二楼参加新人婚礼。

二楼电梯出口：立体签到墙，长方形，大小接近实际场地墙面尺寸。喷绘新人巨幅结婚照，中间预留签字区。周边以纱艺和气球装点，将这签到墙，宛若包围成了一个美丽的相框。签到墙如同宾客引导墙，添加欢迎语引导宾客步入典礼大厅。相关文字“您的祝福，成就我们的幸福!”“佳偶天成，喜气洋洋” 通往宴会厅的走廊：漫长的走廊因为装点而显得精致，天花板上挂满了由新人婚纱照制成的纱艺装饰品，(纱和丝带组成的蝴蝶结，下边是你们的照片悬挂)上面印有你们的婚礼主题语，将这饰物作为一个很好的过度，一路引导宾客走向盛大的典礼殿堂。

婚宴大厅内：进门处纱艺拱门一座。

中间纱艺路引置于红毯两旁，引领新人走向爱的典礼台。 拱门至典礼台铺设红地毯，花瓣装点。

大厅的柱子，外三侧用气球、纱艺、丝带、新人照片组成的装饰物装点。

典礼台：欧式风格背景纱蔓。

舞台模拟花园效果开场，配以长椅和简单绿植。(许愿树) 典礼台左侧：五层香槟杯塔。交杯酒杯。 典礼台右侧：钻石人生烛台。 典礼台中央：爱的魔法盒。

三、 婚礼仪式流程

1、 新人抵达酒店：新人抵达酒店，乘电梯至二楼，下电梯，稍作停留，于迎宾签到区共同签到，在签到墙留下新人共同的笔迹，并合影留念。其他宾客随即由事先安排好的婚礼天使引领签到，并指引入席。

2、 开场前暖场：婚礼进入倒计时，欢快的开场乐想起，主灯光关闭。灯光秀开始，追光灯在来宾中闪烁扫动，幻彩的舞台灯光奇异变化，震撼全场，将所有来宾的视觉、听觉唤醒，用感官的冲击告诉来宾，今天的婚礼将会是多么的与众不同、引人入胜，期待油然而生。(音乐声略低，主持人进行开场嘉宾介绍，介绍完毕后，由主持人宣布婚礼正式开始。)

3、 婚礼开场：音乐开始舒缓，浪漫的乐曲响起，舞台的灯光停止闪烁，来宾们的心也随之安静了下来，静静的期待着婚礼的开始。此时新娘站立于拱门下，等待入场。追光灯此时对准舞台上的长椅。 主持人画外音旁白：

“有这样一个爱情故事，发生在一个被爱神施了魔法的神秘花园里，传说，凡是来到这里的女孩都会得到爱的承诺……”(此时追光灯照向拱门下的新娘) “美丽的新娘，在六年前的这个被爱神施了魔法的公园里，发生了怎样的爱情故事，你还记得吗?”

“让我们一同期待吧，再重现那温暖的一刻，新娘，请走进这花园来吧?再次坐在那你熟悉的花园长椅上，等待那男孩的出现……”

4、 新人入场：

主持人对白过后，新娘缓缓的沿红毯走向舞台，坐在舞台中央提前放置的长凳上，追光灯一直追新娘从拱门至长凳。

此时，主持人旁白：“新郎，你在哪里呢?”追光灯随着主持人的话语引领，照到了拱门处，新郎站在那里，音乐声起，新郎唱起《爱你一万年》，缓缓步入典礼台，走向新娘，歌声到高潮时，新郎走到新娘面前牵起新娘的手，在第一段歌曲唱毕，有一段求婚对白：“还记得六年前我对你说吗?到了27岁，我一定要让你成为我的新娘。今天，我想对你说，嫁给我吧，成为我的新娘!”(此时音乐起《等你爱我》高潮部分)新郎单膝跪地，献上手捧花，一片掌声想起，新娘接过手捧花，与新郎共同起身、拥抱。

5、 证婚：

主持人串词，引领新人回到舞台中间，长椅撤掉。开始证婚环节。(同时，魔法盒上台。)

6、 交换戒指：

主持人对白：“一对新人，爱神告诉我，她祝福你们的结合，也特意为你们准备了一份礼物，也同样降临在了这个神秘的花园，你们共同打开它吧，打开这爱神为你们准备的魔法盒，看看这里面，会是什么礼物呢?”

典礼台一侧会放一个大的礼包箱，然后上面是丝带来系住的结，里面放3-4个气球系在一起，气球下面是丝带，丝带系着戒指，主持人引导新人走向爱的魔术盒，看看魔术盒能给新人变出什么礼物?新人一起拉开盒子上的丝带，然后盒盖自己打开，里面的气球缓缓升空，当气球升至最高点，下面的丝带上升于一对新人的面前，新人于面前取下指环，彼此佩戴，主持人继续串词。

7、 烛台：主持人串词，点燃钻石人生烛台。

8、 敬茶：主持人串词，敬父母茶，行鞠躬礼。与此同时，由主持人引导，送礼物给父母。

9、 父亲讲话：由新郎父亲代表讲话。

10、重要来宾讲话：单位领导致辞祝福。

11、新娘送手捧花：

12、交杯酒：主持人串词，引领新人喝交杯酒。

13、真情告白，互赠礼物：

新娘准备了一份礼物送给新郎，给新郎一个惊喜，新娘自己讲出送礼物的含义。

新郎也同样有一份礼物送给新娘，新郎的礼物上场(蛋糕)。新郎对白：“六年前，我们在这个花园里许下承诺，它对我们的意义可以说是非常非常的大，今天，我们结婚了，我特意将这个蛋糕做成了这个花园的式样，作为礼物送给你，这里面有你有我，还有我们的约定，送给你，纪念我们的爱!”最后由主持人引领，共同切蛋糕，彼此喂对方吃一小口，寓意甜甜美美。

14、杯塔：红酒杯塔。

15、答谢退场。婚宴开始。

**天津团体服装定制文案范文3**

我叫xxx，安徽xxx人，20xx年7月毕业于安徽xxx学院机电工程系。现在在一禾资产营销四部任职，主要是销售苏宁天御国际广场的项目。自从20xx年10月15日入职以来，我深深地感觉到这个销售团队与我之前的工作是截然不同的;它对个人的素质及专业知识要求更高，在这样的环境下工作，使我深深地认识到自己的差距及专业的能力还远远不够……

在上一份工作中，我在福美来房地产经纪有限公司项目五部工作(20xx年9月入职)，主要是销售上海周边城市的别墅、住宅、商铺和酒店式公寓(嘉兴、嘉善、昆山);那个时候我还是一名刚刚毕业踏入社会的学生，是模具设计专业，对于销售更是一无所知，只是简单的认为靠嘴吃饭。经过一年的工作，使我已从一名初出社会的大学生成功转变成为一名符合公司发展要求的专业房地产销售人员，实现毕业后人生发展道路的稳定转换与人生价值的升华。期间，我也多次接受了公司

“关于从企业内部培养职业经理人”

的培训活动，集中系统学习了房地产营销专业知识及团队的组件、培训、管理、发展模式，在思想观念与业务能力等方面都有明显的进步与提高，逐步从熟练操作“营销之术”向发现掌握“营销之律”过渡。但是公司规定主管及经理是不被允许做业务的，同时所接触的客户群体也不是高端的。与我的梦想可以说是遥不可及，我毅然决定辞职。

当我面试到苏宁案场从最初的销售员做起，由于所接触的客户群体不同，使我开展工作处处碰壁。我不断的去调整，不断的去潜心学习。逐步的认识到这总高端的客户开发还不能一味的用之前的思维方式去定义、去开发。到目前为止，仍然没有开单，但是我不灰心，一定坚持下去，同时也要与领导及时汇报与沟通自己工作中所遇到的问题;完善自己，使自己更快速的成长。

由于公司发展速度很快，对公司所有员工的成长速度要求更快，同时又大力培养人才。公司发展的殷切需要，响应公司育人理念，我郑重向公司领导申请晋升营销四部营销主管一职，我有信心组建好一个永当第一的团队……

假如我被公司领导录用，我的工作开展如下：

(一)：在实践中系统学习研究房地产相关知识，特别是写字楼的市场调研及第三产业的发展与写字楼的关系;

(二)：对团队人员的培训及制度的定制;

①：培训房地产的基础知识;

③：制定团队的规章制度与奖罚措施;

④：每天开早晚会，时间不超过15分钟，早会提高大家的激情，晚会总结今天的工作情况并大家共同探讨客户的维护与要约，同时也安排一下明天的工作行程。

(三)：最近宋总工作比较忙，要负责苏宁与安信两个项目，工作要两边跑;

目前苏宁部分人员现让我来负责一下，要我起带头模范作用。当宋总找我谈话告诉我这件事情后，我倍感压力很大。这压力不仅仅是协助管理这么简单，更不仅仅只是起到带头作用。我知道作为管理层，必须要在各个方面都起到一定的模范作用;同时也要让大家觉得跟着我一起工作有希望，能在我的带领下来实现自己的人生梦想。否则这个团队就没有活力、凝聚力，会造成人员流失，团队散乱，工作就无法开展。这份责任任重而道远……我带着这个问题想了很久，这个团队的管理与之前工作管理的区别不仅仅局限于客户群体上的不同，肯定不能用之前的方法来进行管理。

(四)：通过这几天工作的开展，我觉得无论怎么样的去开展工作，都要冲在最前面，起到带头作用，否则不能服众。

对团队每个人的培训都是不同的，要照顾好每一位同事的感受，了解他们的所想及工作中遇到的困难。最重要的是沟通，大家团结，这样工作就能顺利的开展。团队的凝聚力就会越来越强。目前各项工作进展的都比较顺利。其间也遇到过执行力的问题，开始的时候分配的工作于指标，大家都有点抵触。通过慢慢的沟通与交流，听取各位的意见，共同探讨问题;我发现工作中遇到的问题都能很好有效地解决。

(五)：1、加强自己思想建设，增强全局意识与服务意识、增强责任感，积极主动地把工作做到点上、落到实处。

同时，与销售部同事互相尊重，互相学习，以团队利益为重，达成共同的价值观，形成命运共同体，营造营销团队精英文化。

2、加强学习，制定学习目标计划。人的需求是不同的层次，客户的需求也是多样化，更是会不断的变化。因此，金融理财知识、营销知识、部门管理等相关的知识都是我要学习掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

3、保持对生活与工作的热情。对于购房者来说，营销人员的热情及专业知识能够让人体会到这个楼盘的内涵，产生信任感，更愿意买这个楼盘。而如今的房地产从业人员不仅要为卖方负责，也要为买房负责。如置业顾问首先应从购房者的利益角度来分析交易的可行性，即以购房者需求为主体，因为只有了解了购房者的真正需求，才能从实际需求出发引导交易的进行。因此，充满热情的营销人员才能全心全意投入到工作之中创造应有的个人与企业价值。

公司领导一直秉承“员工发展没有天花板”的选才理念，因而我很荣幸有机会向公司领导呈上个人的晋升申请报告，感谢公司领导在百忙中给予我个人的关注!

在此，感谢公司的培育、领导的关怀，表示最真挚的敬意和谢意!

**天津团体服装定制文案范文4**

为了迎接20xx年元旦的到来，为展现公司日新月异、蓬勃发展的良好风貌，总结回顾20xx年度各部门各项工作，对20xx年工作做出安排和部署，并表彰年度各项先进，迎接20xx年新春佳节的到来，增进公司内部员工的交流和凝聚力，促进公司的企业文化建设，表达公司对员工的关怀与问候，经公司领导研究，决定于XX年XX月XX日举办一场以“XXXX”为主题的年度盛会!

基于“年会”活动所应考虑和彰显的严肃程度与正统模式，此方案突破了以往的设计惯例，将正统严肃的年终大会与现代流行的聚餐休闲两类活动进行了统筹策划，现本着“易行从简”的原则，将本次年会策划活动方案如下：

>一、活动目的：

>二、活动内容

>三、年会地点：

(一)大会地点：

(二)宴会地点：

(三)休闲地点：

>四、年会时间于XX年XX月XX日

(一)大会时间：

(二)宴会时间：

(三)休闲时间：

>五、年会参会人员

公司员工(参会人员暂按X人计，包括总部各部门、各项目部、各子公司的员工;原则上不邀请员工家属)。

>六、年会流程与安排

本次年会的流程安排分别包括以下X个部分：

1、拍摄全家福

2、凭入场券入场

(二)宴会时间安排

>七、年会准备及相关注意事项

>八、参会员工须知

(一)员工无特殊情况必须参加公司年会，年会进行当中有急事需要离开现场的，需报经办公室主任批准同意后方可离开。

(二)参加拍摄全家福人员、主持人和参加述职的人员着正装出席。

(三)每位员工在年会期间都要注意人身安全及个人财物的保管。

(四)本次年会策划活动由人资部负责组织，员工在活动现场可就任何问题和人力资源部负责人取得联系。

**天津团体服装定制文案范文5**

一、活动目的

1、增强员工的凝聚力，提升公司的竞争力

2、对XX年工作进行总结，对获得的业绩进行分析

3、制定新一年度工作总体规划，明确新年度工作方向和目标

4、表彰工作优秀的公司员工，通过激励作用，将全体员工的主观能动性充分调动起来，投入到未来的工作中。

5、加强三店员工的沟通与交流

二、年会主题

用心前行●辉煌20xx

三、年会安排

1、年会形式

领导致辞、表彰优秀员工、表演节目穿插游戏抽奖活动同时聚餐

2、年会人员安排及职责

1)会场总负责：xxx

主要工作：总体协调，人员调配

2)策划、现场协调：xxx

主要工作：年会策划、会议节目安排、舞台协调、现场资讯采集;

3)人员分工、布场及撤场安排：xxx

主要工作：人员的调配，布场、撤场时的相关事宜安排;

4)活动主持：xxx

主要工作：根据活动流程进行活动主持。

5)员工签到、物品准备：xxx

主要工作：负责员工签到、领取抽奖券和小礼品、奖品、荣誉证书、抽奖箱等相关物品的准备和传递

6)音乐灯光：xxx

主要工作：负责年会背景音乐、节目音乐的播放与切换

7)现场照相、录像：xxx

主要工作：现场活动的拍照与录制

四、会场布置

1、会场内(现场不让进行布置)

a.用投影仪投影出背景

主要内容：本公司的logo及年会主题

b.用彩带、气球与鲜花等点缀会场c.将桌椅排放成u字型

2、会场外

a.指示牌

制作一个礼仪小姐的指示牌，设置签到处。

五、年会流程

1、主持人开场白，邀请领导致辞;

2、表彰优秀员工;

如：奖项及获奖名单、优秀团队奖等

3、员工文艺汇演、游戏(穿\*行);

a.演出名单

1)xx部门

1、节目形式：诗歌朗诵

2、节目时间：2分钟

3、参与人员：全体售前员工(销售、市场、财务)

2)xx部门

1、节目形式：xx

2、节目时间：xx

3、参与人员：xx

3)xx部门

1、节目形式：大合唱

2、节目时间：xx

3、参与人员：xx

4)xx部门

1、节目形式：xx

2、节目时间：xx

3、参与人员：xx

b.游戏内容(获胜者有小礼品)

活动后游戏奖、参与奖

1、松鼠大树

目的：促进团队合作能力，活跃现场气氛，增进协调性和。

要求：

(1)事先分组，三人一组。二人扮大树，面向对方，伸出双手搭成一个圆圈;一人扮松鼠，并站在圆圈中间;没成对的学员担任自由人。

(2)自由人可以对大家进行发号施令，自由人的口令有三个：第一个口令：自由人喊“松鼠”，大树不动，扮演“松鼠”的人就必须离开原来的大树，重新选择其他的大树;自由人就扮演松鼠并插到大树当中，落单的人就变成了新的自由人。第二个口令：自由人喊“大树”，松鼠不动，扮演“大树”的人就必须离开原先的同伴重新组合成大树，并圈住松鼠，自由人同时快速扮演大树，落单的人就变成了新的自由人。第三个口令：自由人喊“地震”，扮演大树和松鼠的人全部打散并重新组合，扮演大树的人可以做松鼠，松鼠也可以做大树，自由人亦快速插入队伍当中，落单的人就变成了新的自由人。

(3)听到自由人的口令之后，大家快速行动，不要成为自由人，因为自由人是一种落后者的角色。

(4)2个自由人的时候，相互商量共同喊出口令。

2、踩气球

目的：活跃气氛，增进协调性和协作能力。

要求：人数为十名，男女各半，一男一女组成一组，共五组。

步骤：当场选出十名员工，男女各半，一男一女搭配，左右脚捆绑三至四个气球，在活动开始后，互相踩对方的气球，并保持自已的气球不破，或破得最少，则胜出。

3、007游戏

目的：这个游戏也是考验反应能力。笑声比较多。

要求：

(1)大家站成一圈，5-10人为佳。

(2)a任意指一个人(b)说“0”，b接着任意指一个人(c)说“0”，c接着任意指一个人(d)说“7”。d则需要表现出被枪打中的神态，最少要大叫“啊”，d旁边的两个人需要举起手来，表示惊吓投降。

(3)d不能举手，需要发声，而旁边2人只能举手，不能发声，否则都是错。

(4)一次错误产生后，由错误人重新开始。可多次重复。

(5)一般错误的最多的那个人有“奖”或罚了。

4、中间穿插一、二、三、幸运奖的幸运抽奖;

一等奖：2名、二等奖：4名、三等奖：6名、幸运奖：10名

5、公司员工大合影

6、会餐;会餐环节，老板和总经理向全体员工敬酒，致新年贺词;

六、活动结束

**天津团体服装定制文案范文6**

在服饰上班到此刻为止已经整一个季度了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。透过学习，我深深感到xx的博大深厚，深深发现需要学习的知识太多太多。来xx后我被分在鞋区，透过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习状况和思想状况。

>一、现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地以及鞋子的销售技巧，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在每一天的例行工作中，督促柜组卫生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际状况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改善。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能持续一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

>二、业务熟悉方面

这几天在业务方面也学了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看状况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从实践中去学习制度，去体会xx理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的xx管理人员。

>三、工作中的心得与体会

在xx工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除了现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在xx就绝对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的立场上去理解顾客，去处理问题，尽量的让顾客满意。由于xx的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的销售人员，我必须要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还期望各位前辈和领导能给予更多的指导。

**天津团体服装定制文案范文7**

为贯彻落实省教育厅、省质监局、省工商局三家联合发布的〖20xx〗52 号“关于进一步加强我省学生校服和床上用品规范管理工作的通知”的文件精神，顺利推动我校学生校服采购的工作，特制订学生校服采购实施方案（家委会主导采购）：

>一、指导思想

为确保我校学生校服质量安全，保障广大学生的切身利益，加强社会监督，促进学校依法办学，我校将本着公开、公正、公平的原则，推动我校学生校服订购制度的落实。

>二、程序目标

1、按〖20xx〗52 号文件的相关要求认真做好校服采购工作。

2、积极提倡周一晨会或校级大型活动时要统一着装，但必须坚持学生自愿原则、不强迫或变相强迫其在其余时间也统一着装。

3、在坚持学生自愿的前提下，努力选择质量保障体系健全、产品质量合格稳定、社会信誉好的供应商参与学生校服招投标。家委会代表参与学生校服采购工作的全过程，学校不直接参与决策，只提供建议和意见。

>三、实施步骤

1、学校做好前期的了解工作。认真学习〖20xx〗文件，落实有关精神，收集关于对学校校服采购工作的有关想法及合理的建议，由各个班级家委会主任收集、汇总家长、学生有建设性的可行性意见。

2、召开校级家委会商讨学生校服采购有关事宜。学校不直接参与决策，只提供建议和意见。

3、建立组织机构。成立由校家委会成员组成的学校校服采购领导小组暨招投标小组，负责校服采购工作。

4、邀请三家或三家以上的生产学生校服的优秀厂家或家长推荐的专门生产童装的品牌企业携带现有样品参与产品展示，由采购领导小组根据大部分班委会的合理建议，向厂家提出校服相关的布料、样式、价格、套件等制作要求。

5、邀请有意愿参与兑投标的厂家根据采购领导小组要求进行设计、制作样品参与招投标。招标标结束，向上级教育得政主管理部门汇报招投标的有关情况，同时在公示栏中向全校家长、师生公示相关材料。

6、与中标企业签订签订详细的校服订购合同。学校、家委会、厂家三方就校服制作的相关细节及交货时间、地点及售后服务等意向达成协议。

7、校服完工后，由家长委员会校验产品标识、标注、质量是否符合标准要求。检验合格后，方可由班级家委会发放给学生使用。 校服采购领导小组要严格遵守各项规定，严把质量关。认真做到监管，做到万无一失。学校要高度重视此英工作，本着对学生和家长高度负责的态度，严格执行〖20xx〗52 号文件精神，完善相关制度，加强宣传引导，保证此项工作稳定顺利地开展。

**天津团体服装定制文案范文8**

一、 前言:在选定行业之前，我先衡量我们的创业资金有多少，5万元.因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划.

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动.而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵.

二、店面的选址

店面的选择主要考虑的是消费人群的密集程度，我们作为大学生在我们大学城就是很好的地方，我们大学城有毓华园、毓秀园、文泽园、四季花园、德胜园等六七个园区，周边济宁医学院、日照职业技术学院、山东水利职业技术学院、曲阜师范大学等四五所高校的在校生大部分都在这几个园区住，有将近八万人，女生也会有将近四万人，所以说女装消费的人群会很广的.并且大学生的消费能力大部分不会太高，也不会太低，所以我们的目标人群就是大部分消费能力适中的女大学生，因此我们的女装会以中档服装为主.

店面的租金也不高5000元/月，付三压一.找好店面之后，接下来就是要与房东签约.而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行.因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力.所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据(包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了)，都先准备好了.在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收本钱，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限.我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去(这里的房租一直在涨).店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出.呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢.

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了.店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验.譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商.因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求.届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时.

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚.为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法.

我要求的装潢效果如下:

1、 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西!重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲!当然本店刚开张简装为宜.

2、 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和!加上暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的!

四、选货及进货的渠道

万事具备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎么买生财的工具:衣服了，怎么进货选货

一、 选货及进货

1、 选货:选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情:出现哪些新品种?销售趋势如何?社会存量多少?价格涨势如何?购买力状况如何?大体上能心中有数.

品牌以杂牌为主，以外贸货为主.

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改.进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货

少进试销，然后在适量进货.因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大. 进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上!如果进入销售旺季，三四天就补一次货!

象\_三八\_\_五一\_\_国庆\_等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了!要给自己有足够的安排时间才行!

2、 进货渠道:

日照太阳城里面的东西可能比较适合我，因为那里的东西会比较便宜些，并且样式和款式也很新颖，但是质量可能次点，所以还应该从其他渠道进一些档次高、质量好的女装.等服装店得生意起步之后，可以去外地进一些档次高点的女装，比如临市临沂，这城市有着物流之都的美誉，相信等起步之后可以从那里找到物美价廉的商铺.

五、人力规划

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮MM(不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮MM容易招揽顾客奥)，主要负责接待顾客，两人轮班倒.另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的(除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的).两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性.大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责.

六、投资金额分析，每月费用分析

1， 房租:5000/月，付三压一，20xx0元2， 装修费5000

3， 第一次衣服货款20xx0元4， 其他费用1000元5， 员工工资可以在第一月底结，不用算在初期5万内

6， 余下4000做流动资金使用

七、营销策略

一、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕.开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型.同时在周围园区散发些传单.

二、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售!产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配!量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的!橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒!

三，长期发展营销策略

1、 原则:每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)

2、 方针:尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制

3、 服务:训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨.无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客.顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足.

4、 方法:

(1) 初次来店的惊喜

① 免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

(2) 增加其下次来店的可能性

① 传达每周都有新货上架的信息

② 利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等

③ 购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋(女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉)或者累积消费600元及以上.(获得奖励之后在从新累积)

(3) 满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

① 告知顾客量大或团购可优惠，如:一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡

② 介绍新顾客，如:每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等.

(4)不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了.\_店铺开张大赚送\_、\_本店商品八折优惠\_，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅)

这些招牌通常能抓住女人的心.

(5)一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气!再把店内滞销款低价一起处理!如五一，十一，三八等最佳时间

八，总结

综上所述我用5万元开一个女式服装店，是不是能够成功当然还需实践中去检验了.

**天津团体服装定制文案范文9**

辞旧迎新之际，为展现公司日新月异、蓬勃发展的良好风貌，增进友谊、增强凝聚力，公司将举办20xx年度总结表彰暨20xx年迎新年会，以此来答谢各位员工一年来辛勤的工作与默默付出。

一、年会主题：

20xx年度总结表彰暨20xx年迎新年会

二、年会时间：（时间待定）

（1）年会策划及准备期（年月日至月日）：

本阶段主要完成年会方案策划、通知发布。

（2）年会协调及进展期（年月日至月日）：

本阶段主要完成安排表、音响确定、物品购买。

（3）年会倒计时期（年月日）：

本阶段主要完成礼仪小姐、主持人、节目单等全过程确定。

（4）年会正式演出时间：年月日

（5）年会地点：（待定）

三、年会目的：

（1）对20xx年公司发展成绩总结，以及制定20xx年公司总体规划，包括新年度计划、方向、目标等。

（2）加强员工之间的交流，增强团队协助的意识，提升公司的综合竞争能力。

（3）表彰优秀，通过奖励方式，调动员工积极性，鼓励大家在新的一年，工作都有出色的表现。

（4）丰富员工生活，答谢全体员工一年以来付出的辛勤努力。

（5）让员工充分的展现自我，在年会的过程中认知自我及对企业大家庭的认同感。

（6）加强领导与员工之间的互动，让我们在同一舞台共同交流、联欢。

四、参会人员：（待定）

公司全体人员，约人左右。参会人员：

五、年会设置奖项：（待定）

六、年会预算

七、年会分工及时间进度

八、年会流程

**天津团体服装定制文案范文10**

现服装有限公司因发展需要招300名缝纫操作工，具体要求及福利待遇如下：

1, 凡年满16周岁、40周岁以下(特殊情况例外)，具有有效身份证件，女性优先，身体健康无疾病者均可报名。

2, 无缝纫经历者(20岁以下)，公司负责培训15天后上岗，培训期间免费食宿，并补助培训津贴。

3，缝纫熟练工按全计件计工资，平均工资水平20xx元左右，对于多技能工公司将给予500元/月的津贴费。

4，凡入职第一天起(含培训期)即包吃住，住宿4-6人/间，空调房公寓楼，宿舍区设小买部，浴室每日开放。

6, 公司实行全勤奖、大干奖、竞赛奖、6S评比奖、年终奖、工龄补贴等奖项。

7, 公司每年提供员工一次国内旅游，评为优秀员工赴境外旅游、提供赴苏州市服装进修学校深造半年(6000多元学费免除)、每年推荐2--3名员工赴日本研修(出国费用免除，月研修津贴约10万日元)。

8, 外地员工每年春节享受一次公司承担的探亲来回费用，所有员工按时开工报到享有总经理开门红包。

9, 员工正式录用后，即为每位员工“量身”定制职业生涯五年发展规划，第一渠道是培养多技能工、第二是通过自己学校培养成为技术人才或管理人才。

10, 每位员工每年春节前得到一份价值20xx元的世界品牌服装大礼包，有一年四季各类服装10余件。

本公司热忱欢迎全国各地热衷于服装事业的适龄青年加盟天源，“出人才、出产品、出效益”是天源公司的理念，也是我们共同的核心价值观。

单 位：服装有限公司

地 址：

联系方式：

联系人：

**天津团体服装定制文案范文11**

随着服装业的快速发展，服装品牌数量正呈现的增长，国外一、二线品牌大规模进入，使得的服装品牌市场进入了一个竞争日趋激烈、化和多元化并存的新时期。品牌的营销方式的影响以及消费者需求层次的提升，使服装企业竞相从品牌形象的个塑造、理念诉求等层面来引导消费者。品牌形象是与其它品牌区别的本质表现，也是企业在市场经济中最有价值的竞争因素，它传达的是一种品牌文化，推崇的是一种生活方式。因此，品牌形象在市场竞争中显得非常重要。

一、卡莎米亚品牌的基本分析

卡莎米亚服饰在注重产品销售的同时缺少品牌的整体运作，在品牌形象方面理解比较单一，对于品牌的阐述也较为杂乱，不符合一个高端品牌的形象。在品牌的推介和形象提升中，把终端形象的提高或是单个的视觉形象的提高理解成品牌形象的提升，因此在具体的作中，往往东一块，西一块，虽然都很好但是却没有形成一个系统。

品牌的提升，最需要的不是庞大的计划和惊人的创意，而是一个基础的系统整合、计划的实施、阶段的完善的一个过程。

二、卡莎米亚品牌策划的目的

1、规范品牌的整体形象，提升品牌的价值。

2、在市场同类品牌的竞争中取得优势，提高品牌的知名度和美誉度。

3、提升市场的销售。

三、卡莎米亚品牌总体的策略

1、创新:以创新为动力，实现从整体到细节的创新。

2、化:以品牌为方向，塑造化的品牌新形象。

3、文化:文化是品牌的灵魂，品牌文化是提升品牌附加值的源泉。

4、系统化:品牌形象的系统运作，实现品牌形象的规范和统一，提升品牌的综合竞争力。

5、计划:品牌形象在终端市场计划的推广和有效的实施。

6、阶段:在品牌的推广实施过程中，对于细节部分进行逐步的完善。

7、核心价值:在继续提升综合竞争力的同时，着重明确品牌的核心价值，并在今后较长时间内予以贯彻与坚持。

四、卡莎米亚品牌资料

1、卡莎米亚品牌渊源

卡莎米亚品牌标识是一个骑士的头盔图像，品牌的英文标识是casamia。

casamia，著名服装设计师。1918年出生于英国北部爱丁堡的宫廷裁缝世家，从小在古典艺术和贵族文化的熏陶中长大。因受父亲的影响酷爱制作各式礼仪服装，在服装设计上具有独特的天赋和独到的理解，并逐步以其所设计礼服的高贵典雅和精巧缝制工艺受到皇室贵族的推崇。

1936年，凭其对服饰设计、制作工艺的大胆创新及其简洁、典雅的风格和精益求精的工艺，casamia获得英国皇家“荣誉骑士勋章”，并成为当时最年轻的服装设计师。

1968年，casamia在英国的hampshire开设第一家成衣店，制作传统的高级礼服和女装成衣。在多年的服装设计制作过程中，casamia成功引入时代元素，以英国皇室贵族的尊贵典雅与现代时尚相结合，其开发设计的经典男装，成为伦敦的一道迷人风景线。

1981年，casamia以自己的名字命名服饰品牌，并把骑士的头像作为自己的商标。其设计制作的服装，以端庄典雅、精巧别致的特和浪漫的风格而受到英国皇室和社会名流的宠爱，成为欧洲最为典范的服装品牌之一。

20xx年，casamia正式登陆，并在深圳成立深圳卡莎米亚服饰有限公司。

2、卡莎米亚品牌内涵

卡莎米亚商标图案的骑士象征不仅意味着一种地位和荣耀，也蕴含了英国皇室贵族的高贵血统和绅士风度。它是精巧雅致、勇敢负责和高贵品质的同义词，也是罗曼蒂克的代名词。

卡莎米亚的品牌，象征的就是高贵、正直、经典和浪漫的品质。

3、卡莎米亚品牌理念

让皇室贵族的尊贵个与时尚品味延伸到卡莎米亚的品牌形象之中，使其经典的风尚，成为一种高贵生活品质的象征。

4、卡莎米亚品牌风格

高贵、典雅、精致、浪漫的设计风格和精细的工艺品质为准则，坚持简洁、时尚的设计路线，通过感基调与理元素的完美表达，体现都市贵族的高贵气质。卡莎米亚品牌所代表的生活状态和生活态度，是卡莎米亚服饰文化与都市贵族生活品位的相结合，可以成功地实现和消费群体心理上的对接。

5、卡莎米亚品牌定位

卡莎米亚服饰致力于缔造经典时尚的高档男女装成衣品牌，着力营造高端的品牌文化，是一个为追求时尚、热衷都市生活的消费群体度身定制的服装品牌。

卡莎米亚的主流消费群体定位于“知识精英”的主流人群及商界、政界的成功人士。他们拥有自己的人生观和审美观，不被大众流行文化所左右，有较高的社会地位和经济收入，是各项领域的精英，崇尚自由、积极进取、富有个、充满不可忽略的张力，偶尔流露浪漫主义倾向，喜欢享受高品质的生活。他们是拥有购买并推崇卡莎米亚品牌服装实力的主流群体。

6、消费者定位

实际消费年龄:30——50岁。

心理年龄:28——38岁。

核心消费群:30——45岁。

品牌形象塑造的年龄:30——40岁

7、卡莎米亚品牌核心价值

塑造新时代精英形象，争创高端品牌。

五、卡莎米亚品牌形象实施策略

1、视觉形象的规范

结合品牌文化和品牌的定位，整合卡莎米亚的视觉形象，在原有的基础上增加视觉形象的辅助图形来表现品牌所蕴涵的个，同时明确品牌诞生的时间使品牌有一个历史的依据，让品牌文化及品牌理念有一个具体的展现。

a、规范品牌标识的基础应用和规范组合，强化品牌的标准和辅助，增加品牌的可识别。

b、规范产品的包装，在视觉形象的基础上对产品的包装及应用中进行规范，整合资源进行整体的设计和开发，提高包装如:手堤袋、领带袋(盒)、衬衫、皮具等包装盒的设计、材质的应用、印刷的效果及制作的工艺，来体现品牌的定位和产品的档次。

c、规范品牌形象在推广过程中的广告宣传应使设计的内容、版面、风格符合品牌视觉形象的要求，使卡莎米亚的品牌形象统一协调，加深品牌印象，提升品牌知名度。

2、终端形象的规范

结合公司的新专卖店(厅)的装修风格，进行si终端形象的应用和规范，对终端形象的整体风格(门面、店堂、道具、灯光、材料等)进行整合，使终端形象符合品牌的定位。设计和制作终端形象的规范手册，用于终端形象的推广和规范。使全国的终端形象统一，提高品牌的形象，增加市场占有率。

3、品牌的推广

**天津团体服装定制文案范文12**

策划书

策划方案，是策划成果的表现形态，通常以文字或图文为载体，策划方案起端于提案者的初始念头，终结于方案实施者的手头参考，其目的是将策划思路与内容客观地、清晰地、生动地呈现出来，并高效地指导实践行动。

时间：20xx年1月1日

地点：xx度假村

参加人数：全体人员

参加部门：公司内所有部门

所需时间总计：2小时

>一、活动目的

1、增强员工的凝聚力，提升公司的竞争力

2、对XX年工作进行总结，对获得的业绩进行分析

3、制定新一年度工作总体规划，明确新年度工作方向和目标

4、表彰工作优秀的公司员工，通过激励作用，将全体员工的主观能动性充分调动起来，投入到未来的工作中。

5、加强三店员工的沟通与交流

>二、年会主题

用心前行●辉煌20xx

>三、年会安排

1、年会形式

领导致辞、表彰优秀员工、表演节目穿插游戏抽奖活动同时聚餐

2、年会人员安排及职责

1)会场总负责：xxx

主要工作：总体协调，人员调配

2)策划、现场协调：xxx

主要工作：年会策划、会议节目安排、舞台协调、现场资讯采集;

3)人员分工、布场及撤场安排：xxx

主要工作：人员的调配，布场、撤场时的相关事宜安排;

4)活动主持：xxx

主要工作：根据活动流程进行活动主持。

5)员工签到、物品准备：xxx

主要工作：负责员工签到、领取抽奖券和小礼品、奖品、荣誉证书、抽奖箱等相关物品的准备和传递

6)音乐灯光：xxx

主要工作：负责年会背景音乐、节目音乐的播放与切换

7)现场照相、录像：xxx

主要工作：现场活动的拍照与录制

>四、会场布置

1、会场内(现场不让进行布置)

a.用投影仪投影出背景

主要内容：本公司的logo及年会主题b.用彩带、气球与鲜花等点缀会场c.将桌椅排放成u字型

2、会场外a.指示牌

制作一个礼仪小姐的指示牌，设置签到处。

>五、年会流程

1、主持人开场白，邀请领导致辞;

2、表彰优秀员工;

如：奖项及获奖名单、优秀团队奖等

3、员工文艺汇演、游戏(穿\*行);

a.演出名单

1)xx部门

1、节目形式：诗歌朗诵

2、节目时间：2分钟

3、参与人员：全体售前员工(销售、市场、财务)

2)xx部门

1、节目形式：xx2、节目时间：xx3、参与人员：xx

3)xx部门

1、节目形式：大合唱2、节目时间：xx3、

参与人员：xx4)xx部门

1、节目形式：xx2、节目时间：xx3、

参与人员：xx

b.游戏内容(获胜者有小礼品)

活动后游戏奖、参与奖1、松鼠大树

目的：促进团队合作能力，活跃现场气氛，增进协调性和。

要求：(1)事先分组，三人一组。二人扮大树，面向对方，伸出双手搭成一个圆圈;一人扮松鼠，并站在圆圈中间;没成对的学员担任自由人。

(2)自由人可以对大家进行发号施令，自由人的口令有三个：第一个口令：自由人喊“松鼠”，大树不动，扮演“松鼠”的人就必须离开原来的大树，重新选择其他的大树;自由人就扮演松鼠并插到大树当中，落单的人就变成了新的自由人。第二个口令：自由人喊“大树”，松鼠不动，扮演“大树”的人就必须离开原先的同伴重新组合成大树，并圈住松鼠，自由人同时快速扮演大树，落单的人就变成了新的自由人。第三个口令：自由人喊“地震”，扮演大树和松鼠的人全部打散并重新组合，扮演大树的人可以做松鼠，松鼠也可以做大树，自由人亦快速插入队伍当中，落单的人就变成了新的自由人。

(3)听到自由人的口令之后，大家快速行动，不要成为自由人，因为自由人是一种落后者的角色。

(4)2个自由人的时候，相互商量共同喊出口令。

2、踩气球

目的：活跃气氛，增进协调性和协作能力。

要求：人数为十名，男女各半，一男一女组成一组，共五组。

步骤：当场选出十名员工，男女各半，一男一女搭配，左右脚捆绑三至四个气球，在活动开始后，互相踩对方的气球，并保持自已的气球不破，或破得最少，则胜出。

3、007游戏

目的：这个游戏也是考验反应能力。笑声比较多。要求：(1)大家站成一圈，5-10人为佳。(2)a任意指一个人(b)说“0”，b接着任意指一个人(c)说“0”，c接着任意指一个人(d)说“7”。d则需要表现出被枪打中的神态，最少要大叫“啊”，d旁边的两个人需要举起手来，表示惊吓投降。

(3)d不能举手，需要发声，而旁边2人只能举手，不能发声，否则都是错。(4)一次错误产生后，由错误人重新开始。可多次重复。(5)一般错误的最多的那个人有“奖”或罚了。

4、中间穿插一、二、三、幸运奖的幸运抽奖;

一等奖：2名、二等奖：4名、三等奖：6名、幸运奖：10名

5、公司员工大合影

6、会餐;

会餐环节，老板和总经理向全体员工敬酒，致新年贺词;

>六、活动结束

**天津团体服装定制文案范文13**

我被任命xx销售主管以有一段时间了，此刻我将这期间的工作作个汇报，恳请大家对我的工作多多提出宝贵的意见和提议。

说句实话，刚上任时我感到肩上的担子很沉重，心中产生了从未有过的压力，第一虽然我有多年的销售工作经验，但我从未有过现场管理工作，对管理的实践经验一无所有；第二面临我们这项目都是些新手，对于房产这一块能够说是零，怎样带动这个团队，怎样管理好现场，怎样把销售做到更好等因素使我感到无所适从。

有句话说的好“路是人走出来的”，我在领导的帮忙下化压力为动力，加上以往的工作经验结合在一齐。首先根据现场日常管理，人员数量进行合理的分工和安排，严格要求自我，按照的要求，较好地完成了自我的本职工作。在工作中有不足之处，所以每一天都给自我在创新，发现问题，解决问题。此刻差不多过一天我们就针对房产专业知识这一块进行一次培训，虽是给她们培训，实际也是在给自我巩固知识，因为发现有些知识不运用的话根本就不记得，一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展。此刻售楼部各人员述职时间、行销经历参差不一样，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

我们虽然进场比较紧，工作虽然繁琐和辛苦，可这支营销队伍，却有着坚定的为营销中心尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。就拿房交会来说吧，虽然大家都没有过房产销售经验，对于现场的突发状况更是没有经验，可是应对客户一窝蜂的闯进售楼部现场，销售代表们没有感到害怕，而是很冷静的、很耐心的接待好每一位来访客户，在房交会几天的时间里就为创造了上千万的销售业绩。在那种情景下也能很好的处理好每一件事情，我们相信再以后的工作也会做的更好。

当然也有做的不好的地方就是在没有跟总经理协调好的情景下导致了一房两卖，这给领导带来了不必要的麻烦，还好发现及时才没有给带来很大的损失，这点也是以后我们要异常注意的。此刻的工作基本上都已经走上了正轨了，业务员也从原先的不懂到此刻的主动跟客户交流，在也不是刚开始的看到客户问的问题而站在那边无语的表情了。而我也经过这段时间的锻炼，对自我也有了必须的认知。从当时的无所适从到此刻的做事有条理都是一个改变。记得刚开始被任命销售主管时，跟他们开会的时候都脸红，讲话都打结，开会也不明白说些什么资料，每一天就眼巴巴的看着经理给我安排工作做，可此刻的我比起以前又近了一步，虽然还有很多不足，但相信再以后的工作中我会努力做的更好。

**天津团体服装定制文案范文14**

做鬼脸

步骤：

1.所有队员包括你，围成圆圈站立，面向中心。

2.首先选一半志愿者到圆圈里面来，脸向上，\*躺在地。

3.你也和这些志愿者一起走到圆圈中，要求他们的身体和头部完全静止，头不能离地或者左右摆动。4.在每个志愿者的鼻尖上放一枚小硬币。

5.要求他们只能做鬼脸，一分钟之内使硬币从鼻子上掉下来。你手头一定要有照相机，给他们照一些面部特写镜头，带回去张贴公布。

6.之后，另一半人换过来，重复游戏。

7.一些队员成功完成动作后，让他们\*躺在地上围成一个圆，头朝圆心(最好头挨着头)，看谁最先把硬币弄下来。

为使游戏更有趣，更富挑战性，将三个硬币分别放在志愿者的鼻子、额头和下巴上。

**天津团体服装定制文案范文15**

网站页面优化：页面布局，页面设计优化;

导航设计：导航的方便性，导航的文字优化等;

标签优化设计：对相关标签进行优化设计。

根据以上我建议：

4：多几个在线联系方式。聊天工具很多，不要局限于QQ。让人易找到联系方式。

不过，要说明在线客服的时间。让你的顾客容易找到你。

5：支付方式不要只局限于银行汇款，现在支付宝，贝宝，财付通等也逐渐的被人们接受。6：商品的拍摄技术需要提高，建议商品的图片加上边框。时刻为企业做宣传。

7：商品的描述，简洁，易懂。但不要只写个规格。要更加专业些。

8：邮寄方式，应该写上。并写上邮资，让顾客清楚些。

9：退换货的说明，应该写上。

10：时刻房地产策划师考试检查一些链接，杜绝死链接的发生。

**天津团体服装定制文案范文16**

为贯彻落实广元市教育局、广元市市场监督管理局联合颁发的《广元市中小学校服管理办法》文件精神，顺利推动我校学生校服的定购工作，特制定青川县竹园初级中学校学生校服订购实施方案。

>一、指导思想

为规范学校管理，深化校园文化打造，贯彻落实国家、省、市关于中小学生校服管理有关文件精神，依法加强学校校服管理，遵循学生成长规律，充分考虑学生活动需要，展示青少年的精神风貌，突出育人功能，呈现学校文化特色，确保学生健康成长，本着公平、公正、公开的原则，推动本校学生校服订购工作的落实。现结合本校实际，特制定本方案。

>二、实施步骤

1、建立组织机构。学校成立了以学校家长委员会主任田志华为组长，分管后勤副校长吴永军为副组长，两名教师、两名学生、五名家长代表为成员的领导小组。由学校家长委员会主任田志华具体负责此项工作。

2、召开专题工作会。学校先后召开了全体家长会，学校家长委员会，学校全体教职员工会议，积极稳妥和规范地做好校服订购宣讲工作。积极提倡统一着装，但必须坚持学生自愿原则、不强迫或变相强迫其统一着装。

3、抓实抓好校服征订。学校按照《广元市中小学校服管理办法》规定开展工作。

（1）订购校服标准：按照《广元市中小学校服管理办法》规定，7至8年级订购春秋装一套。

（2）订购校服要求：学校、家长委员会与青川县教育局提供备案的推荐企业，就有关面料、样式、价格、交货日期、售后服务及对全体学生的量体裁衣、个别学生的补订与特困学生的`费用减免等意向协商一致。（企业根据学校的实际情况，按照采购数量总货款2%的比例对特困户子女、革命烈士子女及孤儿学生实行免费赠送。）自愿订购的学生，须由学生（或家长）提交签字委托并由学校存档。

4、坚持学生自愿的原则。严格按照从县教育局推荐的备案生产经营企业订购校服，在学校指导下，由学校家长委员与中标企业填报采购计划表，交企业按要求制作，制作后由企业送到学校，家长委员会主任负责按采购计划表的要求付款。

5、严把校服质量关。学校要求经办人员必须履职尽责，要认真监管中标企业的执行情况，做到万无一失。

>三、校服订购评比程序

（一）校服采购实行审查备案制。受学校家长委员会委托，学校组织人员制定订购方案，经家长委员会同意后报青川县教育行政主管部门审查备案，采购方案中明确本次采购的具体执行方式和程序，经分管领导审签后公示。公示期不低于5个工作日。

（二）学校对在青川县教育局备案的报名企业，实行资格预审制度，资格预审合格的供应商，严格按照学校校服标准及招标文件要求编制投标文件，制作投标样品。校服样品不得出现供应商及品牌名称。

（三）评标时，报名企业提供与比选公告要求数量一致的样品及投标文件以供评审。校服样品以编号的方式现场公开陈列，评标小组对照评比标准现场对样品进行打分；评标小组对资格审查中通过的投标资料内容，对照评比标准现场进行打分。

（四）样品和投标文件合计分值经现场审查无异议后，公示得分名次并封存样品。取前三名作为备选供应商，第一名无法正常履行合同时，依次顺延。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！