# 最新淘宝国庆节厨卫促销策划书怎么写(六篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-01-06

*最新淘宝国庆节厨卫促销策划书怎么写一受聘人员(乙方):1.本聘用合同书根据《淘宝店铺之城劳动合同法》制定。 除本合同所列内容外,经聘用单位和受聘人员协商一致,可 增加有关条款。2.本聘用合同书由聘用单位和受聘人员双方当事人亲自 签订,代签无...*

**最新淘宝国庆节厨卫促销策划书怎么写一**

受聘人员(乙方):

1.本聘用合同书根据《淘宝店铺之城劳动合同法》制定。 除本合同所列内容外,经聘用单位和受聘人员协商一致,可 增加有关条款。

2.本聘用合同书由聘用单位和受聘人员双方当事人亲自 签订,代签无效。

3.内容:

(1) 甲方(聘用单位): 法定代表人: 联系电话:

(2) 乙方(受聘人员): 联系电话:

(3) 工作内容:

①主要及时掌握淘宝店铺的客户求购信息, 并在第一时间通知于甲方,其余由甲方负 责。

②工作时间是上午 8:00-11:00;下午 1:30-5:00;晚班:晚6:00-晚9:00。

(4) 工资福利: 就一点:净利润的 33%作为受聘人员的月收 入。

(5) 聘用合同期限及要求:

(一)本合同期限为:年月日至年月日

(二)甲方聘用乙方在 部门从事 岗位的工作。

(三)乙方服从甲方的工作安排,按时完成甲方规定的工作 任务 。甲方严格执行国家有关职工工作时间和工休假日等规定,对 乙方实行符合职业特点的工作日制。

(四)在聘期内,甲方可以根据工作需要,与乙方协商后, 调整乙方的工作时间。

4.公司口号:我们很年轻,我们要努力,哦了!

甲方签字:

乙方签字:

年月日

**最新淘宝国庆节厨卫促销策划书怎么写二**

实习是一个人从青涩走向成熟的第一个驿站，是通向实际工作的第一个人生转折点。带着幸运和幸福的感受我们开始我们大学必要走的路程——实习。实习是残酷的，但同时它又代表着希望，我们都必须紧紧的牢记自己的目标和理想，在自己的实习岗位上尽职尽责，不辞辛苦，勇于奉献，辛勤劳动，最终实现自己的预定目标，不给学校丢脸，不给自己摸黑，用自己的能力证明，我们是一个强者，不论从工作还是学习，我们都可以做得很好，并为真正踏入社会，奠定牢固的基础。

为期一个月的实习时间，秉着为以后的工作奠定基础的原则，努力学习更多的知识，积累更多的实践经验，在实习的过程中去发现自己的不足和缺点，同时让自己学到更多的知识，在实践中运用到我们在学校学习的知识，检验我们的学习成果，从而更好的发展自己，更好的在社会上立足。

20xx.6.29到20xx.7.29

广东省广州市白云区xxx

广州xx商贸有限公司、淘宝售后客服

来到广州xx商贸有限公司这个单位实习，是我自己去投简历并经过面试而得到这个实习机会的。广州这个地方，我也不是很熟悉，在找实习单位的过程中，真正吃了不少的苦头。在历经多次面试后，积累了经验，懂得了技巧，终于被该公司录取了。我的实习岗位是售后客服。主要的工作是处理售后问题，解决中差评，处理退换货事件。但是虽然是售后客服，可实际上并没有分的非常清楚，售前客服要完成的任务，我也是必须得完成的。

1、通过淘宝旺旺聊天软件，接待来访顾客的在线咨询，包括产品特点、规格、款式等商品信息细节参数的解析。

2、通过高超的语言沟通技巧和谈判技巧，向顾客推荐商品并促成满意购买。

3、按照顾客要求或店规为顾客分拆或合并订单、修改邮费、为顾客订单备注信息。

4、向买家提供良好的售后服务，解决售后问题、解决客户纠纷，处理中差评。这些基本上每天必须要做的事情。

6、1实习内容

20xx年6月29日开始上班，我们上班的第一天，客服主管就开始带我们，给我们分配任务。早上的时间是先来熟悉公司的规章制度，同时了解我的工作职责，她告诉说我明天需要做的工作是什么以及让我在面对客户的时候，我要怎么说，还有告诉我，通常会遇到多少种客户，让我如何去面对，如何去解决一般客户提出的疑问。

而我的工作是售后客服，主要就是处理中差评以及相应的售后问题，在客户有问题要找我们客服的时候，我们的一言一行都是要非常小心翼翼的，因为我们的言语就是代表我们公司的承诺，我们就是公司的代表。像我，当一名售后客服，主要的工作的处理售后问题，售后纠纷，解决中差评，退还货问题。这些问题的解决，不是一两下就可以解决的。比如说是解决一个售后问题，处理中差评，我要先查询客户的信息，核对客户的资料，查询客户的评价内容，了解其评中差评的原因。在了解这些情况之后，要看客户是什么时间有空，再给其打电话或者是旺旺联系。

在电话接通或者旺旺联系上以后，要根据客户的语言和口气来给客户说明原因并提出解决方案以供其选择，力求得以解决，双方和谐相处并达成信赖关系，使客户成为我们公司的忠实客户。我发现，在这个过程中，特别是打电话的过程中，做好客户的信息收集和准备是非常重要的，同时，在客户不满的时候，我们一定要倾听并适时给予肯定，最后才提出我们的解决方案。虽然说看上去好像不是很难，但是真正做起来不是很简单的一件事情。因为我们面对的客户是不一样的，每个人的性格都是不一样的，这时候的我们需要时间去区分，去发现，我们现在面对的客户究竟是属于哪一种人，才能找到相应的解决问题的方法，根据客户的说话语气和声调去辨别并回答客户提出的质疑，为其提供相应的解决措施，让客户真正满意。

不仅仅是中差评问题需要给客户打电话，像客户发现货不满意或者出现问题时，同样要给客户解决，我要跟仓储部的人员联系好，先了解是否有货，然后在收到客户退回来的货物之后，及时给客户回复。这时候，最需要注意的地方是：一定要及时和信息要有效，以及注意说话技巧。这个一般情况下解决起来问题不大，不过心态要放好，因为有时候客户会发脾气，但是如果我们站在消费者的角度上去看的，我们就会心平气和的去解决了。

6、2实习心得

不知不觉间，一个月的实习时间已经到了。在这一个月的实习中，我成长了，也发现了很多的问题。

我所在的实习单位是广州xx商贸有限公司。该公司起先是由老板和老板娘两人携手办起来的，是从一个没有任何信誉的小淘宝店，一笔一笔的做到今天的三个皇冠，实在是相当的不容易。从20xx年开始经营，到今天已经有整整5年的时间了。是经过不断的坚持和努力，才有今天这样的成绩的。公司的宗旨是：客户至上，服务第一。秉着这一原则，我们工作时刻警惕着。

公司规模不大，一共分为两个部门：客服部和仓储部。两个部门的独立分开但同时又是密不可分的，是一种相对独立的模式，并同时直接由老板管理。

做了一个月的实习工作，每天做的事情是很繁琐，但是是绝对不能马虎，因为一个不留神，就可能损失一个客户甚至是带来一个差评，严重的可能还会导致维权处理。因此，我在我的岗位实习中，是非常谨慎和小心的。生怕粗心，弄错事情，那样损失就惨重了。

在工作中，就不像是在学校那么轻松了，不是上上课，吃吃饭，完成完成作业就可以解决掉一天的日子了。我们明天都是要完成一定的工作量的。

\"在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力\"。实行后才体会到含义。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰，于是在实习中，只有不断的学习，不断的充实自己才能在这社会上站得住脚，才有生存的地方。

实习了，就意味着我们不是在学校了，面对的不单单是客户，不单单是工作，生活圈子也不仅仅是同学，不仅仅是老师了，我们还要面对同事，面对上级，面对老板。

实习中，不仅仅要承受工作上的压力，还要懂得职场上的规则，和同事之间，上级，老板之间要如何相处。很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。

一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。

而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。而我们的公司虽然是一间小规模的公司，但是我们同事之间的关系都很好。

在我刚刚进入这件公司的时候，我可以说是什么都不懂，这时候可以说只能靠自己的力量慢慢去摸索，去学习，才能够真正将工作做得更好，所以，我经常请教我的同事。还好，我的同事都很热心的教我，在我不懂的时候，即使工作非常的忙，也会放下手头上的工作，教我怎么去处理，在跟客户交流的时候，怎么说才能取得更好的效果;我被客户刁难的时候，总是鼓励我;在客户发脾气的时候，总是给我信心，让我坚持下去，冷静下来。

渐渐的，我的心态也变得比之前好了，在她们的帮助下，我的脾气也变得更好了，在她们的教导下，我做起事情来也比较井井有条了，有秩序了。

**最新淘宝国庆节厨卫促销策划书怎么写三**

做了一年的淘宝客服，之前是负责市场销售的工作，后来转回从事淘宝这行业，就从此清晰了自己的人生目标，像我学历和资历不高的人来说，选择这行业是很明确的。同样作为一位客服，时不时也会和其他人都有一种枯燥和繁琐的感觉，身同感受，但每次能获得顾客们的服务质量认可和夸张时，前期有的那种枯燥和繁琐已经被转化为价值了。要做好一个合格或成功的客服要耐心、细心和团结，做到精学到精，相信会提升自身的价值。现在转学推广，同时也在负责这方面的工作，希望能与有经验者共同交流一下。

1、接待

真诚的面对每一位前来咨询的客户，用和善友好的态度及笑脸表情让顾客感受你的真诚。

对客户提出的问题要快速，准确地进行解答，尽量不让客户等太久，对自己不明白的问题，别妄下结论，要询问内部确定后再回答客户!也不可自大夸大产品功能等信，以免让顾客收到货后心里有落差。

2、通知付款建议

a编写信息通知：“亲在我们已下了订单^^，系统会为亲把订单保留3天的时间，建议亲方便时付下款呵，如有什么有问题可以随时联系我们在线的客服。”

b电话通知:礼貌用语一定要到位，以免给误导成骚扰电话，先了解未付款的原因，然后再知道付款。可以适当地推介我们的品牌，一来巩固付款、二来加深对品牌印象。如“难得能光临我们家，很感谢您的支持，现在购买的价格是我们试营/特价价格，但我们质量也一样有保障的…”

3、回访/留言

交易成功后的订单我是建议以旺旺编写针对性的一些留言，比如这次我们清仓：“亲，现在我们店铺清仓大活动中，3折起的优惠，除开特价以为，其他商品都是满 100即减20的活动，欢迎亲来选购呵!”实在没有动静再采取其他措施：如老顾客电话回访!售后问题建议电话回访了解。还有每售出一件特价清仓的商品我会给一些温馨提示“先和亲说清楚呵，我们这些特价都清仓货品来的，在换的范围会尽量给亲换的，但不宜退货的哦”尽减少售后些工作。

4、登记好友的信息

为更快捷完成订单和更贴心服务，凡是加为好友的客户们，我都会在好友的备注处或后台的订单登记顾客的信息：身高、体重和购买信息。“已加亲为好友了，亲的身高/体重和穿着信息都登记好了，下次咨询时记得联系小青呵，会很贴心地为亲提供服务的”另外，可以在咨询中可以随便了解顾客平时穿哪家的品牌，分析的消费档次，以便推荐!

5、登记每天的日记

a遇到暂时缺货和新款上架需要通知的客户，建一个文档登记：id、需要通知的款号、码数等相关的信息，等来货后第一时间电话通知客户们选购，新款可以编写简洁语统一通知顾客们选购。

b平时有需要跟踪的订单，如物流信息不明，或缺货没发而又联系不上已留言的。

6、检查

每天会计划在后天刷新一下，了解一下销售情况。及检查哪些需要转发其他快递，给顾客联系顾客或留言。

**最新淘宝国庆节厨卫促销策划书怎么写四**

尊敬的买家先生(女士)：

您好!

我是一个新手卖家，首先，非常感谢您能在淘宝汪洋般的店铺里，发现我们，相信我们，并购买我们的产品。网络购物无法避免的问题很多，希望你们能够理解，店主只是普通人，已经尽力解决各种问题，但是可能还有很多的问题暂时无法解决。

我本人也非常喜欢逛论坛，经常看到买家发表购物心得的帖子，其实我也支持你们的观点。产品的质量和价格与卖家信用是不会成正比的，信用高并不代表产品的质量好，价格就合理。其实您也可以到普通店铺看看啊，淘宝为什么叫淘宝呢，就是希望您能淘到自己喜欢的宝贝，如果每个买家都只光顾卖家信用高的卖家，那我们这些新人怎么办，如果没有生意，那么新人就会别无选择的选择退出，那么淘宝这个网络虚拟市场也会被垄断，最终受伤的会是谁呢?我想不仅仅是新手卖家吧?

亲爱的买家，新手卖家的产品就一定差吗?如果您是一个新手卖家，你所出售的宝贝是选择质量有保障，价格合理的;还是选择价格便宜，质量一般的呢?当然，也不能肯定所有的新人都能做到这点，但人心都是肉长的，我们知道挣钱不容易，出钱更不容易，但是我们新手会利用淘宝平台用心的去做，因为我们有的是把淘宝店铺当做自己的孩子抚养的!有的是把淘宝作为自己的事业来做的!

我想问问亲爱的买家们，卖家信用真的这么重要吗?我在同淘友的交流中，经常会听到这样的感慨：“这么多好东西卖不出去，仅仅是因为卖家信用不够高!“朋友们，卖家信用不都是靠卖商品一点一点的积累起来的么?一开店就有信用度，而且是钻级的，这可信么?所以在这里奉劝大家，买东西别光看卖家信用，这样你会与很多宝贝失之交臂的!

我觉得新手卖家也是有优势让您去青睐的：首先，因为是刚开张，所以要做的就是留住顾客，往往我们的服务是最好的，自己知道小店的信用低，所以会用服务留住您，提升自己的卖家信用，像这样的信用，可是货真价实的!其次，像我们刚开张又不肯用不合法手段提高信用度的小店，自身就是不错的讲信用的卖家啊!

亲们，为了打理好自己的店铺，我们也花费了很多心思，比如店铺的装修、产品拍照、宝贝描述、而且自己还要联系物流等等，全职卖家为了淘宝店铺有时不得不熬夜打理;而且有的情况是我们的能力所无法改变的，比如色差，每一台显示器看出来的颜色都不见得和实物相同，所以很抱歉，色差以我的显示器为准来调整。关于快递，其实每到国定节假日，大家都会放假，当然快递也会放假，所以每次在节假日之前我都会提前通知买家，货物可能会晚几天到，这些我希望买家们都能够体谅!

此致

x年xx月xx日

**最新淘宝国庆节厨卫促销策划书怎么写五**

亲爱的顾客朋友：

您好！非常感谢因为淘宝的这次邂逅，使我们团队和您有了这次交往的机会！ 面对您的订单，我们团队的心情是兴奋而紧张的：因为您的订单，我们看到了团队的努力产生了结果而兴奋；面对每一个订单，我们又会因为担心因为自己的疏忽大意或者产品品质没有达到您的预期而影响了您网购的愉快心情而紧张。 作为一个小小的淘宝店铺，一个刚刚组建起来的淘宝创业团队，我们希望能够通过自己的努力，作出一点点的成绩。我们也将努力处理好每一个订单，服务好每一位顾客。但作为一个刚刚起步的团队，我们深切的知道，我们还有很多方面需要改善，需要提升。

当您收到您的包裹，请认真检查，如果您对各方面满意，亲，别忘了给我们留一个5分的评价，如果您有空闲也愿意热心给予我们一些鼓励，亲，请您在5分评价的同时，给我们留一个翔实的评价，无论对产品，或者服务一您的建议会成为我们以后工作的方向，您的鼓励也会成为我们客服团队更加热忱服务下一位顾客的动力源泉，您的真挚的语言我们也会铭记于心！

作为一家淘宝小店，也许偶尔会因为我们的疏忽而使您收到了有瑕疵的产品，或者产品品质没有达到您的期望，或者因快递员的粗心、不友好而影响了您收件时的心情，在此，请允许我们对可能出现的问题向您致以真诚的歉意！同时，我们团队也郑重承诺：对于我们的产品，无论您有任何的不满意，我们都无条件接受退换货！

单个的订单是微小的，但繁杂琐碎的日常生活中保持一份快乐心情却是重要的，面对这次网购，我们团队真诚希望我们的经营承诺（承诺：对于我们的产品，无论您有任何的不满意，我们都无条件接受退换货！）能够不给您的心情添堵,更希望我们的工作表现能够给您带来一份好心情！

所以，亲爱的亲，如果您有任何的不满意，请在留下中评之前，请和我们联系，请相信，我们一定不推托，不懈怠，努力达成每一位顾客的满意！

开的店铺是小的，希望实现的梦想却是大的，于是我和我的团队每一步都走得执着而努力；

卖的产品是有限的，期望达成客户满意却是无极限的，所以，我们整个团队在每一个细节都做得虔诚而慎重！

**最新淘宝国庆节厨卫促销策划书怎么写六**

1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。

2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。

3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。

4、勤快、细心，养成做笔记的习惯。

5、对网店的经营管理各个环节要清楚(宝贝编辑，下架，图片美化，店铺装修，物流等)。

6、对于老客户，和固定客户，要经常保护联系，在有时间有条件的情况下，节日可以送上祝福。

7、在拥有老客户的同时还要不断的通过各种渠道开发新客户。

1、要做事先做人，踏实做人踏实做事，对工作负责，每天进步一点点。

2、和同事有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

3、执行力，增强按质按量地完成工作任务的能力。

4、养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

5、自信也是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

目标调整的原则：坚持大的方向不变，适当改变小的方向。

最后，计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效。任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，写出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负;每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪;成功，不相信颓废;成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼!

有位智者说过：\"上帝关闭了所有的门，他会给您留一扇窗。\"

我们曾经失败，我们曾经痛苦，我们曾经迷惘，我们曾经羡慕......最重要的，我一直在奋斗。

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！