# 礼品类工作计划范文(优选16篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-04-27

*礼品类工作计划范文 第一篇>一、目的1、让员工过上一个愉快的中秋，提高员工士气；2、加强员工内部的沟通，促进员工关系的进一步融洽，公司中秋节活动方案。>二、时间：定在中秋节前一天，即（星期一下午16：00在公司集中）>三、地点：厚街镇九龙潭...*

**礼品类工作计划范文 第一篇**

>一、目的

1、让员工过上一个愉快的中秋，提高员工士气；

2、加强员工内部的沟通，促进员工关系的进一步融洽，公司中秋节活动方案。

>二、时间：

定在中秋节前一天，即（星期一下午16：00在公司集中）

>三、地点：

厚街镇九龙潭山脉

>四、参加的人：

公司全体员工（值班人员除外，值班人员：公司办公室留客服部一人值班，保安照常上班）。

>五、相关准备：

1、 请各位带好自己应该带的物品；

2、 行政部准备好三份公司员工内部通讯录；

3、 大巴车二辆；

4、 相机、cd机、小音箱、笔记本电脑、麦克风；

5、 帐篷、席子、小被子、枕头等睡觉用品及自己日用品；

6、 写好文字的小卡片（数量依人数定，内容为每人自己在公司预先写好的送给同事的话）；

7、 烧烤所用的食物、用具及饮用水；

8、 粮食，具体包括

9、 一份好心情，并准备一些有趣的故事或熟悉几首歌曲；

10、行政部/企划部勘探并熟悉地形、地势，联系好场地，预先设计好活动安排；

11、月饼xxx个。

>六、行程/活动流程：

一）当天：

**礼品类工作计划范文 第二篇**

为什么投资收藏品

收藏品的固有特性决定了它必将成为中国\_闲钱阶层\_重要的家庭资产配置。事实上，在世界范围内，收藏品投资早巳是欧美、日本等发达国家“闲钱阶层”资产配置的重要部分。众所周知，投资者最关心两个要素：风险和收益。而针对艺术收藏品和股票市场长达半个世纪的投资回报统计表明：收藏品长期投资回报要好于股票市场，其风险则远远小于股票市场。从风险角度看，股票市场的周期性非常强，无论获利还是亏损，及时卖出都至关重要，否则结局往往是利润减少或亏损加大。但优秀收藏品本身的特性，使它不同于股票的涨上去、又掉下来，好的收藏品一定是持有时间越久，价值越高，长线看几乎没有任何投资风险。这也是为什么第一套人民币持有第一个10年上涨100倍，持有第二个10年继续上涨100倍，持有第三个10年即便上涨势头减弱但价格却继续昂首上扬。而从收益角度看，一支好股票上涨10倍是一大关，但好的收藏品上涨10倍只能算“毛毛雨”，甚至上涨1百倍、1千倍、1万倍的名画、钱币、邮票也比比皆是。（猴票，第一套人民币）

中国的收藏品为何最具投资价值！

在国外，几十年前的物件并不值钱，唯有中国几十年前的物件价值千万元的比比皆是，这是因为中国四十年前的\_使得很多老物件付之一炬！例如邮票、小人书、老地图、古玩字画等等。。

收藏品投资需要三个因素：盛世（天时）、物稀（地利）、群体数量（人和）。我国的收藏品可谓三者皆备。盛世不用说了，大家共睹；物稀已经事实，\_的破四旧使得大量旧物件流失、损坏，现在找一件\_前的老物件并不是很容易；群体更是具有说服力，中国13亿多的人口占有绝对优势。

今天中国多数收藏品价格与国际发达国家相比仍然很低，与发展中国家相比也是中下游水平，主要原因是中国还是发展中国家，有钱的人数不多，而且分布也不均匀。众所周知，扩大中产阶层数量是巩固我国改革开放30年成果的关键，已经得到\_的高度重视，以后会有更多的中产阶层加入收藏大军，那时候就是现在收藏者回报的黄金时期，这个时间不会很长，大约5-10年吧。

现在社会养老保障正在完善中，作为现在的中产阶层，完全可以用收藏品投资来弥补。将来的获益是令人羡慕的。无论您投资是为了经济利益还是文化需求，都要注意投资对象的精品性和权威性。我父亲几十年前在四川购买的一瓶1979年贵州茅台酒，现在成了我家的传家宝。最近在沈阳食博会上标价万元/瓶！某些公司开发的商品化收藏品是没有多少投资价值的，另外就是出售价格很贵的垄断品种也是没有投资价值的。真正的价值还应该在民间散落，甚至无人关注的藏品当中寻找

为什么搞收藏？投资收藏品的好处和优点

为什么搞收藏？投资收藏品的好处和优点有哪些？收藏品投资在海外向来被誉为第一流的投资，其好处和优点优势如下： 投资收藏品的好处和优点是什么，总结如下：

好处之一，提高个人身份地位，企业知名度和形象，间接促进其经济效益；

优点之二，具备国际行情的收藏品也称为“软黄金”，其价值全球公认，无主客观或地域差异；

好处之三，增值率高，无区域风险，艺术品易于变卖，不像土地房产或证券会产生区域性风险，较具保值性； 优点之四，陶冶投资者情趣，提高其修养，可便全民族接受艺术熏陶，进而提高社会文化水准；

为什么要做收藏？收藏投资的基本要素是：收藏品需具备国际行情，基本身也应为国际通货，才能确保百分之百的出售率；艺术投资要确保买到真品才有价值。收藏投资需要有审时度势，看准时代潮流的眼力。若能敏捷的捕捉到热点或预测到流行浪潮，那么弄潮的收益将会比其它人高出数倍。目前东方的收藏品投资为中国的书画、古代瓷器、金银为主，因为这些作品的艺术品位高，有明确的国际行情。其余如古玉、古代家具（红木的）、珠宝钻翠等也较有艺术性，行情也都不错。投资收藏品的好处和优点非常多，为什么要搞收藏，我们看一些例子就知道了。国际藏品市场上当代书画极品佳作亦炙手可热。当代油画名作拍卖价高达几千万美元。我们当代画家作品的价值也急起直追，在香港拍卖市场，国内年发青年画家刘宇—的油画《良宵》，在1993年的时候以963元的天价卖出，国内青年画家王林旭的墨竹画《和平万岁》在1994年的时候以1500万的天价卖出。收藏的好处就是能让你一天发大财，比买彩票还要快！

**礼品类工作计划范文 第三篇**

>一、活动主题

“月亮之心”中秋亲情——与你同行的明天

>二、活动背景

“每逢佳节倍思亲”赋予了中秋节浓郁的“家和”概念。在这个尽享天伦、祈福圆满的月圆之夜，每一颗心灵都是圣洁的，最容易被激发出人性的真善美，是绝好的增进情感、推动业务的时机。

>三、活动目的

1.让员工充分的展现自我，在活动的过程中认知自我及企业大家庭的氛围。

3.有效的利用活动的过程及其宣传策略，以别于以往的操作，让大家感受到xx公司的发展和进步。同时包装公司，促进其外部形象和内部文化的构成策划方案。

4、激发员工的感恩心与荣誉心，为家人、为团队，更努力、更有价值感的投入工作(以自发立誓定工作目标或生活目标的效果为最佳)

4.透过xx公司生活秀使xx公司人认知及发现自我，为未来的bi行为识别系统改善进行必须的铺垫。

xx公司总部及xxx公司员工

活动时间:20xx年月日晚

活动地点:xxx公司总部食堂

主办单位xxx公司

承办单位x策划公司

>四、活动资料

一.节目征集：

1、总部各部门，每一部门至少表演一个节目;x公司不少于3个节目

2、本周四11点前完成节目申报工作

3、本周五进行排练

4、节目申报者请自备伴奏乐器或音带cd

二.20xx年中秋晚会现场

主干时间分配：

1、民乐中秋宣传片

又一段短小的宣传片作为晚会的开端

2、领导致辞

由现场主持人介绍嘉宾邀请xx先生给xx公司员工致辞，并邀请大家共同举杯

3、由各个部门选报的活动(具体编排待订)

4、xx公司生活秀

说明：此项活动旨在让xx公司人认识自我，在表演的过程中认识注意仪表仪态的重要性。这天员工们代表一个部门，未来代表的是整个xx公司的形象，从而使观看者也从中受益。活动的参与性和观赏性很高。

有每个部门推选出两名员工作为自己部门的形象代表，由个人准备3-4套生活服装，一套夏季服装，一套休闲服装，一套工作服装，一套由本部门设计搭配的服装。来参加这场xx公司人的生活秀。在秀结束后，我们将邀请观众上台来评述。

5、游戏

同一首歌

邀请领导和员工共同合作一首歌曲，邀请领导人数三，员工人数三

我猜，我猜，我猜猜猜

邀请舞台下的员工上台来用五个问题猜出一件物品，猜出的即能够拿走奖品

奖品设置能够是(cd小家电，日常用品能够是小动物也能够是人，主要增强娱乐效果)

游戏有两人完成，一人将眼睛蒙住，一人在终点指导他完成路程，在t台上设置障碍若干，时间最短的小组获得胜利。

6、抽奖与礼品的颁发

媒介传播策略

**礼品类工作计划范文 第四篇**

收藏品目录

1.沉香手链，重量16克，直径16mm，14粒，开价3000元，最低价2200元

2.沉香手链，直径13mm。重量11克。13粒。开价5000元，最低价3000元

3.沉香手链。产地，印尼加里曼丹，13粒，直径15mm，重量17克。开价15000元，最低价120\_元

4.清朝茶壶，开价2万，最低价1万元。

5.清朝靑花瓷果碗，开价5万，最低价3万

6.明朝龙泉窑香炉。开价25万元，最低价22万元

7.清朝青瓷水仙盆。开价30万元，最低价25万元

8.元，明朝青瓷，开价15万元。最低价10万元。

9.元、明朝青瓷盘。开价15万元，最低价12万元。

10.这些是产自印尼的木化玉“石”开价10000至20\_0元一件。拫据品质和大小定价。

11.印尼金田黄雕件，重量450克。开价8万元，最低价6万元

12.印尼金田黄石雕件，重量818克，开价18万，最低价15万元

13.犀牛角雕件桃子，产地，印尼，亚犀老料，重量23克。开价12万，最低价8万元。

14.犀牛角雕件荷花，产地，印尼，品质，老料。重量，17克。开价8万元，最低价6万元。

15.檀香：老料。产地，印尼。重量10000克。开价10万元，最低价8万元。

16.檀香：产地，印尼。重量，约800克。品质，老檀香。开价5万元，最低价3万元。

17.檀香：产地，印尼。品质，老檀香。重量，约2500克。开价8万元，最低价6万元。

18.沉香：产地，印尼加里曼丹。重量，1450克。品质，半沉水。开价，10万元，最低价，7万元。

19.沉香：产地，印尼巴布亚。重量，88克。品质，半沉水。开价12万元。最低价，8万元。

20.沉香：产地，印尼加里曼丹。品质，半沉水。重量，8000克左右。价格，开

价80万元，最低价，60万元。

**礼品类工作计划范文 第五篇**

目的：激励本部门员工用感恩的心开展工作;激励员工相互支持和鼓励;表扬优秀员工和肯定优秀员工。

活动日期：201x年10月15日---201x年1月15日

适用人员：客房部主管级以下人员

执行办法：

1.客房部员工每人拿到20张空白的感谢卡。

2.当员工在工作中遇到可感谢对方的事情时(如：提供帮助时、教会知识时、提醒避免失误时)都可填写1张感谢卡给对方。本篇文章来自资料管理下载。(务必有感谢内容，发生时间)(备注：同样的事情感谢一次即可)

3.客房部经理、主管每人拿20张感谢卡给予感谢。(但不参与被感谢)感谢她：出色的完成工作任务、提出合理化建议、团结同事、拾金不昧等。(务必有感谢内容，发生时间)

4.每个月的20日前得到感谢卡数量较多的前三名员工均可得到由公司总经理签名的奖状一份及相应的物质奖励。(物质奖励的额度范围由公司相关部门决定)(同样的事情感谢一次即可)

5.连续三个月都是第一名的员工可得到客房部代领班的资格。代领班的期限是1个月，期间享受代领班待遇。

**礼品类工作计划范文 第六篇**

>一、活动目的

春节是中华民族的传统节日，这象征着辞旧迎新、吉庆欢乐。

国人传统习惯是办年货、全家团圆、拜访亲友。零售、餐饮业等各行各业必将迎来消费高峰期，而这同时也是促销活动高峰期。也是我们通过春节促销活动，拉动产业销售，展示品牌热促销的最好时机。

>二>、活动主题

赢春传心意，惊喜数不尽。

>三、活动范围及产品介绍活动范围：

店内所有商品(除配件)产品介绍:

森马的产品具有面料质地紧密轻薄，手感光滑柔软，光泽柔和，强力较好，耐磨性好，不虫蛀，不霉变。绚丽的色彩，青春的气息，潮流的设计，合理的剪裁，亲民的价格等众多特点。

>四、活动策划

(1)活动时间：.——.

(2)活动地点：森马奉节专卖店

(3)活动目的：开展此次促销活动的目的在于消化目前公司积压库存，最终帮助终端客户快速销售森马服装，亦提高消费者对森马服饰品牌的认知度和对森马品牌的好感忠诚度，为即将上市的新款森马服装做好前期的准备工作。

(4)主要活动内容及流程：

即日起，凡来森马专卖店购物的顾客满200元即可享受9折优惠，满300元享受折优惠，满500元享受8折优惠，满700元享受折优惠，满888元即可享受折优惠或森马vip卡一张(注打折不送卡，送卡不打折)，购满1000元以上即可折优惠再加森马vip卡一张。

另外凡购满499元的顾客还可以参加抽奖一次。100%中奖率，惊喜等着你。

奖品：

特等奖：999元购物券一张(1名)一等奖：499元购物券一张(5名)二等奖：399元购物券一张(8名)三等奖：299元购物券一张(10名)四等奖：199元购物券一张(15名)五等奖：99购物券一张(20名)六等奖：新年红包一个(50名)幸运奖：精美手机链一个活动前期宣传主要靠发传单和电视广告推广此活动。由临时工和当地广播电视局执行。

活动期间宣传为各个专卖店，由各专卖店销售人员执行。

>五、活动预算：

基础费用：广告费用、宣传单印制、及各种宣传费用、临时工工资及加班费、奖品等等。预计本月促销活动期间成本费大概是4万元，以及各种应急费用1万元，一共5万元。

>六、效果预估

通过此次促销活动，提高了本月销售产量和市场份额，预计该月销售额将达到平时每月平均销售额的140%，同时森马品牌的影响力也将大大增加，使更多的消费者信赖森马。

**礼品类工作计划范文 第七篇**

结合杭州春泉有限公司的发展现状，针对“杭州春泉”大米的销售推广制定如下销售计划：

一、目标与愿景

计划每月达成500吨以上的销售任务，年度任务达成7000吨的销售业绩；客户开发以每月开发10个以上的稳定客户为目标，争取全年稳定合作客户50个以上。计划以安徽几个个地级市场为重点开发市场（合肥店为标杆市场），其他几个地级市场为次重点市场，除大力度进行销售业绩的突破外，更多关注品牌形象的建设和品牌推广，具体思路如下：

二、工作思路

1、明确职责

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升销售部人员自身，又贴身服务一线经销商及其业务人员，销售部只有提供这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，销售部人员才能真正做到对市场如指掌，从实践中找到适合自身市场的正确营销模式

销售部驻点业务必须完成六方面的工作：

a、通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

b、搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋势，提出新产品的开发思路；

c、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e、及时全面宣传公司政策，提升品牌影响力及知名度，培养忠实客户；

f、在市场实践中搜集整理亮点案

例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制；

**礼品类工作计划范文 第八篇**

花好月圆的日子，对于中国人们寄托了无限美好的情思。这是一个温暖的日子。送上温暖的祝福和心意，如明月般照亮朋友的心。我们一路携手前行。。。

现代都市人紧张的生活方式，使得越来越多的人处于亚健康和不健康状态，也使更多的人关注健康。让我们一起来关爱生命、关注健康。

对客户和目标客户进行定期的专业健康讲座。传递健康理念，灌输营养知识和科学的膳食习惯、生活方式，以及介绍传授医学基础知识和实际作用。对客户健康起到较好的帮助作用。

时期促销是在盛夏时期，有关夏季产品或夏季市场需求而采取的市场销售拉动行为，主要包括以下几类：

1、夏季相关产品促销如：空调、冰箱、电扇、手表、饮料等

2、夏季市场需求促销如：针对学生放假电脑需求迅速增加的it业促销;针对几百万大学生而产生的移动通讯业促销、银行业促销、保险业促销、商超促销、校内交通工具(自行车电动车)促销等等;

3、特殊事件促销如：20xx年是中国开幕时间正好是在暑期，与奥运相关产品即将展开市场争夺，最为突出的将是彩电业的市场争夺，彩电促销无疑是这个夏季最为亮丽的一道风景，还有运动器材的市场需求一定会在这个夏季达到峰值。

**礼品类工作计划范文 第九篇**

>一、目的

通过制造优惠轰动性事件，给顾客很强烈的低价刺激，从而产生到xx医药光顾选购的冲动，进而体验到xx医药在陈列和服务、价格形象上的改进;

通过赠送的现金券在2月份和3月份使用完毕的要求，最大化的拉动2月份和3月份的销售，为确保2月和3月份的门店销售奠定良好基础。

>二、活动主题

——满一百送一百

——我们的目标：让保健类商品成为日常生活品

——五种优惠任意享，要有多美有多美

>三、活动时间

元月16日(腊月23)——2月7日(正月十五)

其中：“满100送100”活动 整个活动期间 所有门店

“有折有扣真实惠”活动 整个活动期间 所有门店

“金龙贺岁，满额礼送”活动 元月23日(正月初一)——元月27日(正月初五) 所有门店

“团团圆圆，抽奖最大”活动 元月19日(腊月二十六)——22日(除夕); 2月6日、7日(正月十四、十五) 限重点门店

“幸福带着走、红包吉利(立)送”活动 元月23日(正月初一)——元月27日(正月初五) 限重点门店

>四、活动门店

xx医药所有门店

重点门店：xx药超、xx药店、xx药超、xx药店、xx药超、xx药店、xx药店、海盐xx药店、xx药店、xx药店、海盐xx药店、xx药店、xx药店

>五、活动具体内容

1、满100送100

活动期间，顾客现金购买任何商品(未同时享受折扣、特价、买赠、抽奖等其他优惠)每满100元，赠送100元的现金券。

未满整数金额的，按照上一档整数金额赠送。如购买金额为125元的，赠送现金券100元;其他金额同理推断。

现金券每张面额5元;不得在当次购买时使用，限下次购买时使用，使用时不得享受其他优惠;每张现金券限购买一种商品，并不找零;一种商品可使用现金券1-10张，具体对应关系详见活动现场广告;本次活动现金券限20xx年3月31日前使用完毕。

2、有折有扣真实惠

活动期间，所有保健礼品有买有送。(品牌的，采购部负责与厂家协商确保所有的品种都有赠品;自营高毛利品种按照满158元赠送杂粮大礼包一个，价值在30元左右)

全场营养品第一件(价高者)原价、第二件(价低者)一折;

全场日化用品第一件(价高者)原价、第二件(价低者)一折;

全场医疗器械第一件(价高者)85折、第二件(价低者)75折;

全场参茸贵细、习用中药第一件(价高者)85折、第二件(价低者)75折。

(享受此优惠不可同时享受其他优惠，使用现金券不能享受此优惠)

3、金龙贺岁，满额礼送

单笔销售满38元，送抽取式纸巾一包

单笔销售满88元，送818g雕牌洗衣粉一袋

单笔销售满198元，送454g太太乐鸡精一袋

单笔销售满288元，送蓝月亮三包装洗衣液一组

单笔销售满398元，送金龙鱼油一壶

仅限单张小票，活动商品、特价商品、折扣商品、使用现金券购买商品除外，不可同时享受其他优惠。

时间仅限于元月23日(正月初一)——元月27日(正月初五)

4、“团团圆圆，抽奖最大”(限重点门店)

活动期间，凡购物满30元者(不含折扣、特价、有赠商品)，均可在活动现场抽奖一次，满60元，抽奖2次，以此类推。

抽奖规则：在活动门店各设置1个抽奖箱(暗箱)，内放写有“团”和“园”字样的纸条各50个，每抽中1个“园”字条或两个“团”字条的，可以在三等奖档次各奖品中任选一个自己喜欢的奖品;

每抽中2个“园”字条或四个“团”字条的，可以在二等奖档次各奖品中任选一个自己喜欢的奖品;

每抽中两个“团”字条和两个“园”字条的，可以在一等奖档次各奖品中任选一个自己喜欢的奖品。

注意事项：本优惠不得与其他优惠同时享受。

5、幸福带着走、红包吉利(立)送 (限重点门店)

活动期间，凡购满58元者，可扎破店内气球一个，内有红包，100%中奖。

红包内所包金额有50元、20元、10元、5元、2元。

现金50元(药超每天限5名，其他3名)

现金20元(药超每天10名，其他5名)

现金1

0元(药超每天40名，其他20名)

现金5元(药超每天100名，其他50名)

现金2元(药超每天300名，其他200名)

此优惠不与其他优惠同时享受。

>六、文宣工作

1、电子显示屏宣传

自元月4日起——2月7日止，在各门店电子显示屏同步显示“元月16日——2月7日，xx医药各门店全场买100送100现金券”

2、横幅宣传

横幅文字“xx医药元月16日至2月7日全场买100送100券”

切记：横幅于元月2日到达总部，元月3日到达门店。

xx负责跟踪此事。

横幅悬挂于乡镇没有电子显示屏的门店，现有门店电子显示屏损坏的，门管部一定要在元月5日前维修完毕。

3、吊旗宣传

自所有门店店内均自元月4日起至3月31日，所有门店悬挂吊旗进行宣传。

吊旗文字为“元月16日——2月7日，购满100元送100元现金券，详情请咨询门店工作人员”“现金券在元月16日——3月31日期间使用，使用规则请咨询门店工作人员”。

吊旗尺寸：58xx40cm 175k纸

吊旗数量：20xx份

单价：正反面印刷，每张元

总价：860元

制作定稿时间：十二月28日

吊旗到总部时间：元月2日

吊旗到门店时间：元月4日。

4、海报宣传

自元月12日开始，主要在各门店门口进行张贴宣传。

此事由张xx和xx负责跟踪落实。

主要文稿和图案是dm单的第一页。

5、dm单宣传

自元月12日开始由门店在周边社区进行发放，要进一步落实责任区，门管部要进行抽查，抽查率要达到门店数的50%;抽查标准：在发放区域询问10个人，知道xx医药“满100元送100元现金券”活动的要有5人以上放为合格。

6、电视字幕宣传

自元月4日开始至2月7日，由张xx负责跟踪xx落实此事。字幕文稿为“元月16日(腊月23小年)至2月7日(正月十五)，xx医药全场满100元送100元现金券，活动现场还有其他优惠，详情请咨询xx医药门店工作人员”

7、门店店员宣传

自元月12日起，门店收银人员在收银完毕时，必须告诉顾客：“腊月23到正月十五，我们全场买满100元送100元现金券”。

门管部xx和张xx、商品部王xx和张xx自元月12日起，全力进行巡店检查，对门店工作人员落实此要求进行检查、纠正，自2月15日起对未按照要求进行介绍宣传的进行处罚。

>七、陈列要求

1、门店亮化工作。自即日起由门管部下达工作流，要求各门店上报在灯光、屋顶、背柜、促销台、矮柜等设备设施方面需要维修的要求，包括需要更换的设备设施等;元月6日前由门管部集中与发展部进行协商确定维修计划。此事由张xx、xx负责跟踪落实。

2、将商品严格区分为药品、非药品。在非药品里面，将知名保健品(毛利在50%以下的)和非知名保健品、营养品，以及日化用品、高档化妆品等。各个区域须有非常明显的物理区隔。此项工作要求在元月6日起开始逐一到门店进行指导，提出具体方案，并于元月14日起进行全面检查落实，并张贴使用现金券最高限量。

标准为：知名保健品(毛利在xxxx%以下的)和日化用品每品种限用一张;非知名保健品、营养品每品种限用10张;高档化妆品每品种限用4张。

3、陈列的美观化和丰满度。要求在元月12日前完成引导。

>八、培训

1、培训时间：元月10日和11日。全体店员分成两批进行集中培训。

2、培训主讲人：xx

3、培训主考人：xx、xx

4、培训考试未及格处罚：在系统中公告名单，并按照1元制度进行处罚，即第一次不合格处罚1元，第二次不合格处罚10元。

**礼品类工作计划范文 第十篇**

本人在xx年度销售的业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，确立工作目标，全面开展20xx年度的工作。现制定销售工作计划如下:

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相合。

四、今年对自己有以下要求

1：每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2：一周一小，每月一大，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

5：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

6：对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

7：为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我xx年的工作计划，工作中总会遇到难题，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

**礼品类工作计划范文 第十一篇**

1.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1.每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2.一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3.见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4.对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

6.对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7.客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8.自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9.和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

**礼品类工作计划范文 第十二篇**

眼镜自开业以来，就本着服务宗旨，以及 经营思想理念，深受金华市广大顾客朋友的信赖。为答谢新老顾客朋友的长期支持，本店在新的一年即将来临之际特为新老顾客朋友提供多种优惠活动，欢迎新老朋友光临！

>一、活动主题

岁末感恩，送礼酬宾

>二、活动目的

1、展示产品的品牌形象，吸引消费者眼球，刺激消费者购买欲望，提高销 售额，促进本店销售业绩；

2、通过促销活动，吸引目标顾客，增加店内客流量，拓展新客源；

3、加强与顾客之间的情感交流，巩固客户的忠诚度；

4、加深目标消费者对产品的认知度，加强与客户的合作交流，达到提升品牌与 产品销量的目的。

>三、活动对象

1、 近视镜：学生等年轻群体及商务人士；

2、 老花镜：退休工人、教师等年龄偏大人群；

3、 有色镜：市内出租车、公交司机及有车一族，追求新潮时尚的年轻人。

>四、活动时间

20xx年12月25日x20xx年元月3日

>五、活动地点

眼镜店（四店同庆）

>六、促销内容

1、在校师生超值优惠

活动期间，在校师生在本店配眼镜，凭学生证或教师资格证享受五折优惠；

2、“1”元专案，双重惊喜

普通配镜满x元就加1元送隐形，再加1元就送镜片；

3、购隐形眼镜，护理产品大派送！

活动期间，凡购买任何一款（年抛型）隐形眼镜，均可赠送护理产品一套

4、配镜感恩大回馈

配镜满1000元立减450元；或赠送同等价值礼品（品牌豆浆机一台） 配镜满500元立减200元；或赠送同等价值礼品（品牌暖风机一台） 配镜满300元立减100元；或赠送同等价值礼品（高档茶杯一套）

5、周年

感恩大放送！

凡持往年12月25日在本店的配镜发票均可选配同等价值眼镜一副。 6、10项免费服务！

活动期间，任何顾客均可享受一下免费服务：免费验光、免费清洗眼镜、免 费特殊加工、免费加防过敏膜、免费眼部检查、免费调整镜架、免费更换小 配件、免费消毒隐形眼镜、免费上门服务（限市内）、免费维修

>七、社区活动（可长期做）

活动期间，也可挑选1—2个小区内举办公益推广活动，获取顾客的好感， 从而间接提升眼镜店的形象和培养小区顾客的忠程度。

1、为小区年满50岁以上的人免费配老花镜；

2、为小区近视的儿童（15岁以下）免费送“润洁滴眼露”1瓶；

3、为小区居民提供免费验光、免费眼部检查服务；

4、为小区配镜的人提供免费维修服务；

>八、广告宣传

1、活动前一周在店门口悬挂横幅，在门店周边及各高校内派发活动单张；

2、活动前两周在地方电视台，媒体广告做电视游字宣传；（报纸可做可不做）

3、免费赠送一些爱眼保健手册，手册中必须穿插本店内产品的宣传广告， 以及对本次促销活动的介绍；

4、活动当天，店面门口内须进行适当布置，营造节日促销氛围，刺激顾客的购 买欲望。

>九、注意方面

1、在促销活动进行的过程中，主要是要注意活动持续与现场控制，现场管理人 员要把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。遇到顾客投诉要及 时处理，做到让每个顾客都满意。

2、在活动实施过程，应根据顾客反映，及时对促销的范围、强度、额度、重点

进行调整，以保证整个方案更加完美的完成。

>十、费用预算

>十一、效果展望

1、活动结束后，将进一步提升眼镜在金华的知名度。

2、提高12月份的产品销量，最大限度的占领金华地区的市场份额。

说明：活动1和4不能同时参加或1和2不能同时参加

**礼品类工作计划范文 第十三篇**

一、计划概要

1、年度销售目标600万元；

3、公司在自控产品市场有一定知名度；

二、营销状况

XX自控产品属于中央XX等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，XX自控产品需求量比较大：

1、夏秋炎热，春冬寒冷；

2、近两年湖南房地产业发展迅速，特别是中高档商居楼、别墅群的兴建；

3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；

4、长株潭的融城；

5、郴州、岳阳、常德等大量兴建工业园和开发区；

6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，XX自控产品特别是高档XX自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，XX自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

**礼品类工作计划范文 第十四篇**

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。

这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

特对个人销售工作计划分析如下：

一、下面是公司20xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

在河南市场上，xx产品品牌众多，xx天星由于比较早的进入河南市场，xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。

从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。

在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

二、市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。

在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。

有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。

在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。

签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。

外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。

在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

三、20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

**礼品类工作计划范文 第十五篇**

一、市场分析：

在我校发行的笔记本电脑，智能手机，pad等新兴产品，竞争异常激烈，据了解现在的市场消费群中，学生的的消费水平是最高的，群体也是最大的，而且学生对新兴产品的追求也是日加的疯狂，所以发展学校销售无疑是最好的选择！我们的销售方式是快乐感染的销售方式，口号是“我高兴，你高兴，所以大家都高兴！”。

二、推销对象分析：

推销对象：大一大二的同学们。

对象总人数：预计在5000人左右

对象需求分析：

(1)对于刚踏入象牙塔里的大学生来说，美好的生活才刚刚开始，想学习，可是没目标。他们会接受到很多新鲜事物，如果自己的手里有一台时下最流行的pad，走在同学当中，那么无疑是对他们虚荣心极大的满足。

(2)对于大二的学生来说，美好的生活已经变得淡然无味，想学习，可是为有动力。总喜欢自己一人窝着，特别对于宅男宅女们，如果有一台pad可以陪自己共度这“黯然”的时光，那么无疑是最好的选择。

三、推销市场实地与人员:

(1)推销市场实地分析：学府路以及江北大学城，学校分布密集。

(2)推销人员：为了进行较好的市场宣传与推销，推销人员应遍布学校新生主要宿舍区，这样才能做到有利的宣传与推销，在第一时间抢占校内较多市场，同时为以后pad的配送提供了更多的方便。同时考虑到男生进入女生宿舍不方便，推销人员应有一定的男女比例，通过这些建立有利的地理优势!

(3)鉴于对市场实地的分析，估计总共需要40人左右的推销员分布在校园各个新生宿舍进行宣传与推销。

四、宣传与推销：

前期准备：

(1)人员招募：考虑到前期推销的艰难性，我将招募比较有责任心的、想做的并且想执着地干下去的同学和朋友，特别是以前有过推销经验的同学和朋友优先。同时也要考虑到人员地域的分布和性别比列，将招募的人员分为5个小团队，其中一个小团队为女生，并选择能力较强的人为队长。

(2)人员培训及经验交流：作为推销团队，就应该有团队精神，同心协力将推销的事情做好。团队精神的培养需要团队成员更多的相处和彼此的了解。为了获得更好的推销成果，掌握一定的推销技巧是不可少的。虽然个人的智慧或者经验是有限的，但积水成河，聚沙成塔，团结的力量是无穷无尽的，要求我们能够广泛的汲取经验并互相交流。除此之外，更要努力学习理论知识，多学习有关推销的技巧。

五、推销准备工作：

(1)提前两天到校，制定推销详细规划步骤。

(2)协调组织成员，鼓舞士气!

六、营销策略：重在抓住推销对象的心理。

(1)首先要给人一种亲切的感觉，自我介绍很重要，带上相关证件是必须的，作为学长或学姐的我们要在新生们眼中是很值得信赖的。可以以学长或学姐的身份向他们介绍学校情况，像交朋友一般。交谈时要面带微笑，拉近彼此间的距离。

(2)推销时要带上一份样品，言谈应尽量言简意赅，切入推销主题时不能表现得太商业化，这会使得新生们显得反感。

**礼品类工作计划范文 第十六篇**

收藏品赠与合同样本20\_

赠与人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_受赠人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_历史博物馆

一、赠与人\_\_\_\_\_\_\_\_\_自愿将多年来珍藏的\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_无偿赠与受赠人\_\_\_\_\_\_\_\_\_历史博物馆。

二、赠与的\_\_\_\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_\_\_\_，于赠与合同正式生效时一次\_付。由\_\_\_\_\_\_\_\_\_历史博物馆派专人负责清点接收。收藏品赠与合同范文节选!

三、为保证该批\_\_\_\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_\_\_\_得到妥善保存和利用，\_\_\_\_\_\_\_\_\_历史博物馆应当建立专门的藏室和展室;并建立严密的保安措施。保管所需费用，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_历史博物馆自行解决。

四、\_\_\_\_\_\_\_\_\_历史博物馆决定每年安排一次公开展出，向社会公众展览。内部展览根据有关研究单位和学者的请求，不定期举行。展览所得收益用于赠与物品的保管。

五、该批赠与的\_\_\_\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_\_\_历史博物馆不得变卖、转让、捐赠，但可以小批量的复制，复制品可以出售，出售所得，可用于馆藏服务。复制品应精工细做，不得粗制滥造。不得以高额赢利为目的，大批量复制。

六、赠与物品交接地点为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。收藏品赠与合同范文节选!

七、本合同经过公证之后正式生效。

八、本合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。在赠与人逝世后，由赠与人的法定继承人负责本合同的履行。在合同期满之后，可以由赠与人或其法定继承人与\_\_\_\_\_\_\_\_\_历史博物馆协商，确定有关事宜。

赠与人(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_受赠人(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_赠与人亲属(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_┌──────────────────────────────────┐│鉴(公)证意见：││││││││││经办人：鉴(公)证机关(章)││││年月日││││││(注：除国家另有规定外，鉴(公)证实行自愿原则)│││└──────────────────────────────────┘

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！