# 2024年大学双十一策划书大学双十一活动策划书简短(三篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-06-09

*20\_年大学双十一策划书大学双十一活动策划书简短一在学习上，严格要求自己，凭着对考研目标与知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识与技能，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知...*

**20\_年大学双十一策划书大学双十一活动策划书简短一**

在学习上，严格要求自己，凭着对考研目标与知识的强烈追求，刻苦钻研，勤奋好学，态度端正，目标明确，基本上牢固的掌握了一些专业知识与技能，作到了理论联系实际；除了专业知识的学习外，还注意各方面知识的扩展，广泛的涉猎其他学科的知识，从而提高了自身的思想文化素质。

有句俗话是这样说的：不谋全局者，不足以谋一时，所以我不倦地寻找机会锻炼自己，作为一名学生，是从低做起的，一步一步往上爬，感觉就像在自己的生命上添上了精彩的一幕，成为了另一种无形的力量在鼓励我，让我在修养方面能够有品德优良、正直诚恳；在性格方面为人谦虚有亲和力，能有很好处理人际交际的能力。在工作方面能踏实，任劳任怨，责任心强，具有良好的组织交际能力，无论工作多累，多繁琐，都不再是一种疲惫，而是一种满足与快乐。的收获是心理的成熟，一千多个日子里曾悲伤过、失落过、苦恼过，委屈过。而现在懂得擦干眼泪，站起继续往前走，前面的荆棘，算不了什么，路上的阻碍，我每攀登跨越过一次，便离云端更近了一步。使自己的知识水平，思想品德，工作能力等方面都踏上了一个新的台阶。

在生活上，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理，有严谨的生活态度与良好的生活态度与生活作风，为人热情大方，诚实守信，乐于助人，拥有自己的良好处事原则，能与同学们与睦相处；积极参加各项课外活动，从而不断的丰富自己的阅历。

当然，本人还存在很多不足之处，诸如：

一是学习成绩还不是十分优秀，四年来，虽然我的成绩一直在进步，但却始终达不到最理想的状态，主要原因是基础比较薄弱，加上刚进大学时，学习的环境变宽松了，学习更多需要的是自主性。

二是与同学的联系还不够紧密，与同学交流较少，主要原因是自己作息的时间安排上不够合理，未能十分有效地工作与学习，导致时间使用的紧张，无意中减少了与同学交流的时间。其次，由于自己性格比较内向，不善言谈，又担心找同学交流会打扰他们的休息，造成没能积极主动的与同学进行交流、了解同学们的所感所想。

在今后的日子里，我会从自身找原因，改进缺点不足，改善学习方法，提高理论水平，在提高自己科学文化素质的同时，也努力提高自己的思想道德素质，使自己成为德、智、体诸方面全面发展，做一个有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义建设者与接班人。

在学校不但教会了我知识，更磨练了我坚强的意志与必胜的信心。在这即将挥手告别美好的大学生活，踏上社会旅途的时候，我将以饱满的热情，坚定的信心，高度的责任感去迎接新的挑战，跨越新的高峰。

**20\_年大学双十一策划书大学双十一活动策划书简短二**

一、网店基本情况

网店名称：\_\_。

法定代表人：\_\_。

电话：\_\_。

二、网店的主要发展战略目标和阶段目标

1、战略目标：从扶植版或虚拟版店铺做起，用一段时间积累一定的信用度树立一定的知名度，增加网店成交量，有一定的资本后，扩大网店规模，增加网店商品数量和种类，升级为旺铺版甚至于是旗舰店版店铺。

2、阶段目标：做好店铺装修，寻找合适自己网店的货源，保质保量。慢慢深入市场，开发客户。开店初期，自己尝试进行网络营销推广，提升店铺的人气。网下通过自己的人脉进行一些简单的营销方式，例如口碑策略。

3、进度安排：第一个阶段：确定货源，\_\_网开店，维护;第二个阶段：进行店铺装修并开发客户;第三个阶段：有一定资金后，扩大店铺，增加商品种类和数量。第四个阶段：宣传推广;第五个阶段：网店进入正轨运营;第六个阶段：将网店做大做强;网店店铺版本及收费情况：

三、市场分析

1、行业分析：网上开店对成本的要求低，它占用资金少，基本不需要自己租店铺，不用担心水、电、管理费等方面的支出;这样就解决了大学生没有创业资金的问题;网店经营方式灵活，基本不受时间、地域等因素的限制，只要有时间、能有一台电脑上网就能正常营业，而且前期作为代销商不用担心库存问题，也可以随时更换经营商品;网店的客户范围十分广，只要是上网的人群都有可能成为商品的浏览者与购买者，这个范围可以是全国的网民，甚至是全球的网民。以上也是网上开店创业的优势所在。

2、swot分析：

(1)网店优势(s)：网购方便快捷，不需要花费大量的时间进行选购商品，只需点击鼠标进行挑选，更省去了交通的费用出了不能试穿外，可以安心等待商品送货上门，价格更是比商场里的价格便宜。

(2)网店劣势(w)：由于处于创业阶段的初期，在店铺装修、营销、管理、控制等方面可能存在一些不足。

(3)市场机会(o)：随着网络的发展、电子商务的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，现代年轻人非常适应网上购物这种方式，这对我们的网店有很大的优势，会为我们提供大量的商机。

(4)市场威胁(t)：网上购物市场很大，同行竞争较为激烈，在这种情况下，我们只有提供物美价廉的产品，更好的售前和售后服务，这样才能在这巨大市场中拥有一席之地。

同时，我们可以经常发放调查问卷，进行终端用户调查，了解终端用户真正需要的是哪方面的服务以及如何打出我们的品牌，随时掌握市场概况。

3、目标市场的设定：在网上购物的用户中，占主要比例的是在校学生、职业白领等，年龄以中青年为主，性别上女性大于男性。总体来看，女装、化妆品、饰品的成交额长期排名靠前。可见，适合中青年女性消费的商品市场更为广阔

三、经营策略

1、管理者及其任务：由于开店初期业务量小，全部工作由创业者本人即可完成。待以后业务量大时，可寻找合作伙伴或聘请员工，合理分配任务。

2、营销策略：品牌策略：第一，网店要有一个独特新颖，且易被人们记住的店铺名，并设计出美观大方的名片，在发货给顾客时随件发出，加深顾客对本店铺的印象，打造店铺的外在品牌形象。第二，由于本店初期是代销所以在商品质量上可能会出现一些问题，但是我们会尽最大的努力解决问题，使顾客满意，力争让每一位顾客都能对本店商品的质量满意，打造店铺的质量品牌形象。第三，努力提高服务质量，要让每一位顾客都能感受到一种贴心的售前、售中和售后服务，打消客户在购物时的后顾之忧。必要时还可对顾客制定个性化服务方案，打造店铺的服务品牌形象。

四、价格定位

1、成本定价法：对刚刚开起的店铺来说，正处于萌芽时期，尚未被子顾客所熟知，在供应商那里提少量的贷并在定价上可以与之竞争的店低一些，以先获得少部分的利润为主，抱主要精力放在提高店铺的知名度及信誉。

2、市场定价法：即根据竞争对手的价格参照进行定价。市场竞争地位分为四大类：市场领导者、市场挑战者、市场跟随者、市场补缺者。市场领导者在竞争中处于强势地位，在同类产品的定价上应走高价路线，略高于市场平均价，并与市场跟随者拉开一个档次;市场挑战者是市场领导者最大的对手和威胁，在定价上采取的是不让步、不服输、咬得紧、不松口的策略，即领导者定多高的价，挑战者会应对着;市场跟随者紧跟在领导者和挑战者背后，以模仿着称，其产品价格通常低于领导者和挑战者一个价格层级，接近于市场平均价，而由于市场补缺者提供的产品或服务是市场所稀缺或不足的，具有很强的差异化，专业性很强，目标市场较窄，用户对价格的讨价还价能力较弱，所以在定价上同样可实施高价策略。

3、心理定价法：

(1)尾数定价策略。在确定零售价格时，以零头数结尾，使用户在心理上有一种便宜的感觉，或者是按照风俗习惯的要求，价格尾数取吉利数，也可以促进购买

(2)整数定价策略。与尾数定价策略相反，利用顾客\"一分钱一分货\"的心理，采用整数定价，该策略适用与高档、名牌产品或者是消费者不太了解的商品。

(4)特价定价策略。这是利用部分顾客追求廉价的心理，将价格定得低一些，达到打开销路或者是扩大销售的目的，如常见的大减价和大拍卖。该策略主要适用于竞争较为激烈的产品。滥用此法，会损害企业的形象。

五、进货渠道

1、批发商处进货：通过\_\_分销找代销，一般厂家直接发货，货源较稳定。不足的是因为他们已经做大了，订单较多，服务难免有时就跟不上。而且他们都有自己固定的老客户，你很难和他们谈条件，除非当你成为他们大客户后，才可能有折扣和其它优惠。在开始合作时就要把发货时间、调换货品等问题讲清楚。

2、批发市场进货：有一定资金后可以选择自己去批发市场进货。去周围一些大型的服务批发市场进货，在批发市场进货需要有强大的议价能力，力争将批价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

3、厂家直接进货：店铺做大后由于批发量大所以可以寻找正规的厂家，由于他们货源充足，信用度高，如果长期合作的话，一般都能争取到产品调换。如果你有足够的资金储备，有分销渠道，并且不会有压货的危险或不怕压货，那就可以去找厂家进货。

六、收入来源

1、营业额收入：前一年属于积累信用的阶段，不会有大的收入，保证成本即可。从目前\_\_网店销售情况看，预计普通店铺平均每天的销售额一般是300元左右，钻石店铺能达到1000元以上，皇冠店铺则可达3000元以上甚至更多。

2、支付方式：\_\_网店主要是用\_\_担保交易的，也可以进行网上银行支付、信用卡、货到付款等方式。

3、订货方式：\_\_网店都是在线订购的。

4、送货方式：平邮、快递、送货上门、\_\_等四种方式

**20\_年大学双十一策划书大学双十一活动策划书简短三**

在实习的过程中，虽有一些遗憾，但更多的是收获的喜悦。这是我们初涉社会的开端，迈向残酷而美好的未来我要一直坚信自己的能力，不断奋斗和前进。

一、实习内容

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书，行万里路。在本次实习中，我积极协助各位老师工作，抓住一切机会锻炼自己，在实践中去感受，体会，理解和运用所学知识。二十多个日出日落的时光中，我大概参加了以下的实习活动。

二、文件建档

实习期间老师有大批文件需要整理建档，而此时又遇到创卫，他们都忙的不亦乐乎，于是我主动和勇敢的承担起了整理那大批文件的任务。整理文件看似小事，也有很多学问。数量浩瀚，排序，装订，拆图钉，编码都能学到很多书本永远无法体会的知识。

三、数据统计和整理

在二十多天的普查中，我得到了大量第一手的可靠资料。为了尽快让这些冗杂的数据转化为协助老师们决策的有力材料，我又迅速对数据进行了统计分析，得出了一些很有价值的结论。

四、打文件和打印复印文件

办公室总是有大量的文字需要处理，一般遇到这种事情，我就主动代劳。或许是qq聊的比较多，终于发现收益，在办公室时迅速帮老师们打了很多东西，为他们减轻了很多负担，心里真的很高兴。除打文件之外，就是打印和复印文件了。在实习期间一般所有文件的打印和复印都是我处理。

五、轻松办公室大环境

老师们个个都精明能干，而且兢兢业业，让人敬佩之情油然而生。但他们大都对电脑的熟悉程度大都没有我们在校学生高。到办公室后我发现他们的电子资源都很齐全，但利用的程度不是很高，特别是他们工作繁忙，对如何利用电脑来休息和放松自己，如何提高工作效率做的不够。与是我在极其谦虚的情况下，本着把他们看成自己的叔叔阿姨的情况下，给他们每个人的电脑装了不少游戏，下载了很多图片，音乐，视频节目以及小说等。这样做得到了老师们的热烈欢迎，也大大放松了办公室的气氛，甚至可以说促进了老师们之间本身的融洽。

六、给老师做通讯录数据库

实习时发现老师有一个电话本，大概从\_\_年开始到现在各种时期的电话都有，本很厚，在查找需要的电话本时很不方便，特别是在情况紧急的时候还会耽误重要事情。与是我用学习的数据库技术给她把所有的通讯资料都保存到数据库里，这样查找方便，还可以和其他老师共享，以后更新也非常容易。

七、其他琐碎小事

一滴水可以折射出太阳的光芒，半小时蕴藏着永恒，一粒沙包含着千千大千世界。同样，处处留心都是学问。在实习期间我还做过其他很多事情，也留下了深刻印象，学到了很多东西。比如早晨刚来时开电脑，开空调，开窗户，浇花，烧开水，整理前一天报纸，给老师们收拾桌面等等很多事情。这些虽然是小事，但一屋不扫何以扫天下?在做每一件事时我都战战兢兢，谨慎小心的去做好，用海尔张总裁的话说是如履薄冰。人间万事，白驹过隙。实习的流光好似花开刹那，转瞬即逝。嫣然岁月，今朝回首，经验教训一目了然。

1、正确对待挫折。

实习中遇到很多不顺利的事情，何去何从?真的男人选择当英雄，而懦夫则选择当狗熊。古曰天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。经过实习进一步明白遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度。认识到正是挫折和教训才使自己变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会了自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。

2、更加重视实践。

实行时发现了一个良好的生活习惯对于到机关工作多么重要，因为实习期间体会了;实习时德高望重的郭处长语重心长的给我讲了很多道理，让我很多疑惑瞬间消散，因为他实践丰富，有经历的人说话就是如洪钟大吕;上班时发现公交线路的车数和站点设计不尽合理，想相关负责人肯定也是很聪慧能干的，却如此贻笑大方，一定是早就有私家车了，再也不坐公交很多问题不实践很难发现。

3、处理一系列人际关系的技巧。

(1)注意领导的指示，认真领悟其中的意思。要认真仔细的领会判断，学会察言观色。同时面对多个领导时更要注意保持平衡，要不偏不倚。对领导要热情，要多关心领导。

(2)做好自己的本职工作最重要，一般情况下不要管闲事。

(3)对工作认真负责，对领导热情外，对来访人员也要好，要一视同仁。对领导热情是为了自己，对其他人好是为了良心和生命的意义。如果一味逢迎拍马，时间长了不仅别人讨厌，自己都觉得自己恶心。

(4)不要贪小便宜。

(5)要热情大方，要处理好和同事关系，那对于自己工作的开展非常重要，甚至比和领导的关系更重要。

八、对秘书工作的认识

我虽然在学生处，但主要是协助老师工作，可以算是半个秘书。在实习中我认识到秘书工作如下的一些特点或者说要求。

1、要有充分的政策依据和事实依据。

2、要有准确性。

3、要雷厉风行。

九、对心态的调整

实习中除了遇到挫折外，很多时候也觉得工作不过如此，这种时候更要谦虚谨慎，虚怀若谷;实习中有时候觉得怀才不遇，比如我刚去检查市政设施时，内心深处还是充满了委屈，但后来调整心态，把工作当成快乐的事情，结果做的很好，学到很多东西，也在内心深处明白了很多深刻的道理;遇到事情时不要激动，要仔细分析沉住气，心态非常重要，实习时遇到\_\_局长被记者威胁的事情说明了很多事的复杂，如果没有调查清楚之前就高谈阔论，肯定会成为笑柄;总之，不管什么事情，认真去做，坚持去做好，最终都会有收获的。

十、自学能力的重要

在实习中认识到很多自己的不足。刚开始一段时间对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。一方面是因为自己以前从来没有实践过，不会运用。但渐渐认识到还有一个重要原因是在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。除了英语和计算机操作，课本上学的理论知识用到的非常少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行则虚心请教他人，没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找