# 最新手机摄影大赛活动策划书模板(精)(六篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-09-07

*最新手机摄影大赛活动策划书模板(精)一尊敬的张老师：您好!我怀着一颗沉重的心来向您表达我深深的歉意。 遵照你的旨意我在教室反省两节课后写下这篇检讨书，全班同学可以给我作证。检讨书具体内容如下，若有不认同的地方可以直接找我协商：我因上课玩手机...*

**最新手机摄影大赛活动策划书模板(精)一**

尊敬的张老师：

您好!我怀着一颗沉重的心来向您表达我深深的歉意。 遵照你的旨意我在教室反省两节课后写下这篇检讨书，全班同学可以给我作证。检讨书具体内容如下，若有不认同的地方可以直接找我协商：

我因上课玩手机被老师收去，千错万错都是我一个人的错，我不应该在上课时间玩手机。我们青少年是祖国的花朵，是祖国的希望，本应该为中华之崛起而读书，可我却利用上课时间玩手机。

我知道我犯了无法挽回的错误，手机本应该被老师没收，但我知道老师您是慈祥的，是伟大的，是不会没收我的手机的。为表达我的歉意，我决定将之前拖欠的作业补上来，麻烦老师为我提供抄写作业的样本。我保证我今后不会再上课时间玩手机，某位名人曾说过“聪明的人不会第二次犯同样的错误”像我这样聪明伶俐的人是不会再次犯错的，老师您说是吧。

但是金无足赤，人无完人，请老师给我一次改过自新的机会，明天将会是一个崭新的自我站在您面前。我改正决心就像精卫填海一样坚定，我将会以真实性及形象生动性的表现方式来做到上课不玩手机。

我向学校做出保证，今后再也不这么莽撞，不再惹事。有什么事情第一时间报告学校老师，不会在私下处理。希望这次老师能够给我宽大处理!

如果老师放学后能将手机还我的话，这将会是对我精神上最大的鼓励，你的宽容大量能激发我奋发向上、努力学习的决心，我还会向全校同学宣传老师您的宽容大量，让全校的同学都知道你是怎样的一位好老师，这样有利于您加薪升职。对于准时上班，我一直都没有特别重视，经常迟到几分钟到办公室，觉得这没有什么，其实这是一种非常不好的习惯。

检讨人：

20xx年xx月xx日

**最新手机摄影大赛活动策划书模板(精)二**

我是一台16g超大容量的智能手机，我的主人是一位初中生。他的家里有许多东西，我算是一个“小妹妹”。

主人刚拿到我的时候，也不怎么用我。慢慢地，主人开始用我查他不会写的字。于是，那位“长老”——字典就经常向我抱怨：“手机啊，为什么你一来就我失宠了呢？”“因为时代进步了，科技发达了！您，自然被淘汰了！”我嘴角挂笑，自豪地回答它。

后来，主人对我爱不释手，还用我下载游戏。不仅如此，他对我产生了信赖性：作业从来不动脑筋，在我的“肚子”里还下载了一个叫“作业帮”的软件，把他不会写的作业一拍照，答案就出现在我的“魔镜”里。有时我把网络一关，让他查不了“作业帮”，他却开移动网络来搜索。

因为我，主人的视力越来越差，成绩也慢慢下降，考试的时间，他的成绩竟然一落千丈，从九十多分滑到了五十多分。

他的父母非常生气，把我没收了，并对他说：“你不准再玩手机，不然害的是你自己的前途！”听到这儿，我非常惭愧，想到自己竟然害了自己的主人，决定帮主人一把。

主人似乎也认识到了自己的错误，决定痛改前非，他的家长也把我还给了他。

此后，他只用我看学习视频，期末测试的时候，他竟然考了全班第一名！我非常高兴，觉得自己帮了主人。

我的自述今天就到这里，相信我跟小主人还有更多的精彩故事，预知后事如何，且听下回分解！

**最新手机摄影大赛活动策划书模板(精)三**

本人是一个销售方面的新人，接触销售2年多，任销售经理时间也不长，销售理论等都没有经过系统培训，现在刚入职到新公司，通过市场方面的调查情况写了这么些话给老总，同时转载给各位前辈看下，请大家批评指正错误和不足的地方，谢谢!

我于11月27日正式进入我司工作。由于之前接触的工作层面不同，初来我司，对于我司所销售产品的具体情况都不太明白，所以非常有必要对我所要负责的区域进行一个较为详细的调查和了解，以及对各方面的调控和操作都要有着基本上的掌握。

通过两个星期对终端和客户的调查了解，整体上对东区市场的情况有了较初步的认识。对客户的基本情况、结算方式、整体销量、回款速度、促销员的基本情况，以及我们的业务开展情况都有了大致的掌握。同时在最近的观察中，也看到了部分我觉得有必要发表个人认识和见解的地方。

买断方面，我司实行的是现款现结，不退货。这样，资金运转周期比较短，短期效应比较大。同时，资金压力也风险都降到了最低。而铺货的结算方式，资金覆盖面广，运转周期长，流动资金比较大，也就造成对于资金的压力和风险周期针对买断而言，都有大幅度的增大，正因为这个原因，我司主要还是提倡买断的结算方式。

1)对于我司来说，买断的利润比较低，我根据我司的部分机型的买断价格和铺货价格比较了下，平均对比起来，买断出货价比铺货出货价相差了约220元/台。而铺货的终端上促销员的话，提成的平均金额为75元/台，无形中，两个结算方式就利润方面的对比，我司平均要降低了145元/台的手机利润。

2)对于结算方式为买断的客户来说，由于现款现结，而且不能退货和无价格保护，再加上对自身的资金占用周期来讲，提货就比较谨慎。提货量少的话，在其终端上柜的同款机型的数量就少，上柜数量少，那么就直接关系到销售量;相反，铺货的客户，上柜机型的数量多，在店面的整体宣传就有了一种无可比拟的优势。对于买断的客户，由于我司的利润空间降到了最低，不能上促销员，虽然利润对比铺货较高，但是由于宣传方面的劣势再加上铺货终端有促销员的努力推荐，整体销量对比，相差无几，甚至要差，而且买断的利润空间要低，

这样就造成了我司自身的利润少之又少。虽然，我司尽量把优势发挥在产品性价比方面，但是还是没有太好的效果。

1)改变结算方式：

a，铺货，按照正常的铺货方式操作，区域经理应该做到，首先，要对每天给铺货经销商的出货数量，和每天经销商的销售量及库存数都要了然于胸。其次，要根据这些数据进行分析，及时回款，及时上货，不要积压库存。

b，购销可退货，即对于经销商给予现款现货的结算方式，但是我司可以承诺一个月内经销商因为滞销在机器不影响我司二次销售的前提下，可以给经销商提供退货，但是退货款只能在下次提货的货款中低扣，而且我司承诺给其长期库存价保，出货价格可以在买断价和铺货价之间自行控制，相信这样的操作方法对于经销商必然还是会有兴趣。

c，我司对于经销商提供某几款机型几台作为铺底上柜给经销商，经销商如果再要提货，必须按照现款现结的方式来结算，价格就按铺货价格体系来操作。其中铺底的机器所有权归我司所有，合作终止时，我司有权收回，已销售须按照当时的出货价格结算。

2)提高客户信用度

a，寻找合作对象，要选择整体形象和信誉相对要好的客户，作为资金安全的前提。 b，要求客户填写我司的客户信用报告和提供我司所需要的文件，给客户强调合作的诚信和责任。(客户信用报告见附件)

通过近期对东区市场的了解，发现区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货到售后到回款的工作方面，随机遇到问题随机处理，工作非常被动，不能主动的找出问题，优化环节，缺少了最重要的客户掌控，渠道掌控和终端拉动，销售人员对于自己的工作职嫩含糊不清，只做了最表面的基本工作，根据我司的实际情况，我冒昧阐述一下各个工作岗位的工作职能。

督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自身的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销员在销售工作中出现的难题;另一方面提升自身的管理能力，

协调能力，善于处理促销与门店负责人，促销员与其他公司促销员，促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。下面提两点本人的个人管理经验：

1)帮助销售。市场督导应该连同培训师一起，对于我司无促销员渠道的店员，进行简单有效的销售技能培训，要给经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅是机器上了柜，同样我们一直关注关心他们的整体销售，对于销售技能方面我们给他们他们进行帮助培训，让他们对于我司的形象素质都会有着非常好的印象，他会觉得我们在帮他们，同样，不但在销售上他们的感激心理能帮助我司，对于合作方面，都有这良性发展;

2)惯性推销。在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于我司机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教其的方法卖出我司的机器后，肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐我司的机型，在信心上都会有一定的提高，通过多次的成功，很容易就会形成：某些店员专会推荐我司的机型，而且成功率非常高，以后有客人上门，都会主动的推荐我司的机型，这就是成功的惯性推销，这对于我司的机器在终端门店冲量是很有效果的。

除了正常的上柜、售后和回款工作外，在此过程中所接触到的客户工作人员都要建立非常良好的关系，这样在对于自己的工作开展有着莫大的方便，对于自己的基本工作的开展有着比较稳定保障，而且对于其他与其合作的我司的竞争对手的合作情况都能有一定的了解，而且对其公司内部的新政策，以及各方面的有效信息的掌控都有着很大的好处，业务代表最首要的就是通过自身的努力保证送货→回款→售后整个销售链的正常运行。另外还有工作的几个要点：

1)形象管理，对于我司的机型的柜台陈列，和海报宣传，都能做到和店员以及负责人良性沟通，把我司的记型宣传以及形象工作做好;良好的宣传布置和陈列效果会大大刺激购买、提高销量，所以，每次拜访都去帮他整理宣传资料架，做一个漂亮的陈列，让事实说话并影响经销商;

2)价格管理，由于经销商想大幅度的提高自身的利润空间，往往抬高商品的零售价格，所以业务代表对于终端我司机型的零售价格，要与我司的指导零售价格对比不能偏差太大，不然就降低了机器本身的性价比，销售量更少，相对于以薄利多销的方法利润更低;

3)竞品管理，对于竞争品牌的销售信息，包括价格，销售数量，经销商的毛利、其销售政策以及其销售行为都要有一定的了解，及时把信息汇报给区域经理。

为了实现区域目标，区域经理需要开展大量的协调、沟通、指导、监督、扶持工作;同时，区域经理还需要不断地开拓市场、拜访客户、搜集信息、组织促销或开展其他类型的营销活动。

1)目标管理，根据自身的销售目标、销售数据订好精确到每个客户的目标量，随时了解到目标完成率。例如，根据东区市场销量比例，来分配整体的销售目标，再根据各个客户的目标把销量划分到促销个人.(见附表：数据分析，由于调查数据区间太短的关系，数据可能不太合理，所以不太具备代表性，下面只是举例)

通过各个客户的目标制订后，有促销员的渠道，把任务量分配到促销员个人，设定考核制度，努力达到预定销售目标。

2)价格管理，强化业务代表日常工作管理，其重点在终端零售体系中及时反映不同渠道的价格指标，对于不合理的及时快速有效的解决，并协调解决价格差异。

3)信息管理，区域经理必须建立起一套完善的信息管理体系，以此掌握区域渠道的基本动态，有效跟踪目标完成率，根据差异发现问题并归纳原因，及时解决。另一方面对于公司的决策性的信息，要即使传达给业务人员和督导，信息传递达到及时，有效。另外，要长期定期和不定期的亲自到渠道进行市场调研。

4)费用管理，严格管理并控制区域内各种预算及费用的使用，指导其以最经济的方式运作。

5)铺货管理，严密关注铺货客户每日的提货量，销售量，目标完成量，根据其数据严密掌控其销售动态，及时分配业务代表做好回款和上货的工作。

6)客户管理：关于客户拜访和公关方面的工作，就不多阐述了，相信区域经理都有各自的经验，我就阐述下我个人的经验，当然，我的还是一个词，帮助管理。

a，帮助经销商建立进销存报表。绝大多数的个体店经销商，对自身的利润率基本上都没有一个基本的掌握度，一般是要几个月做整体库存和资金盘点才知道自己的是赚还是亏。进销存表的建立可以让经销商知道他某一个区间的实际销售量和利润和安全库存数，可以提醒他合理安排进货，而不致由于断货、品种不全，失去很多应有的利润。以及先进先出的库存管理，可以让经销商减少损失。同时也对小区间甚至每天的利润都能做到一定的掌控。刚开始经销商可能不在乎，但我们只要耐心地去做，并告诉他这样做的意义，一旦出现断货或

盘点亏损等问题，他就会想起你的方法，如果能让他能做到好的成功的系统的管理，至少他会因此感激你。因为你的做法是为了让增加效益，他也会感到你够专业。

b.树立经销商对自己的信心。帮助经销商制订工作计划，把计划划分成阶段性目标，再落实。随着阶段目标的实现，经销商的信心也会一步步加强，对于工作目标和市场掌控的成就感会对你产生一定的依赖感和强烈信心，工作能做到这步，客户就基本抓在手里了。

7)多做总结。及时总结每个月份客户的销售情况，和目标的完成率。完成不太好的客户，调查原因，多去了解情况，找门店店长，店员了解销售上不去的原因，如果，真是客户的客观原因，其本身的销量就不容乐观的话，我司的利润指数也就会一直偏低，这种情况下就要及时终止合作，避免浪费公司的人力和物力，降低公司的费用。认真总结销售量好的终端门店的优点，能把其经验和门店管理方法教让别的客户，让自己区域的客户都能快速良性的发展。

前前后后就先阐述了这么多，这些基本上都是我这些天看到，想到的，不成熟和不足的地方，希望领导能指出。上面的一些方法和思想都是自己以前的个人经验，可能很多方面也需要客观面对，客观分析。

**最新手机摄影大赛活动策划书模板(精)四**

尊敬的老师：

您好!

“禁止携带智能手机进入校园”这个规定是我们刚刚进入高中的开学典礼上面校长明确跟我们说过的原话，在后面我们每个班级的同学还都是拿了一个不到智能机上学的保证书让自己和家长签了字的，可是我这个学期还是偷偷带手机来了学校，并且给今天中午的时候在宿舍里玩手机，以至于被检查的老师抓见个正着。

中午的时间是给我们休息的，所以我们住宿的同学都是必须要在教室或者自己寝室午休不能做其他事情的，因为我知道老师中午自己也是要在办公室或者回家休息的，同时也是为了考虑我们有一个好的休息环境一般不会在中午的时候来检查的，所以我当时就起了玩手机的心思，所以在寝室里面可以说是好没有顾忌的感觉，就直接是躺在床上举着手机看的，谁知道今天有老师来检查了，再加上我们为了通风门也没有关，所以老师在门口经过的时候一眼就瞄到了我在玩手机。

学校为什么禁止我们带智能手机来学校，我们每一个学生都是十分清楚的，手机给我们带来了很大的便利，但是我们深夜里学生自己对一些事情的判断还比较薄弱，所以很难控制住自己贪玩的心，容易沉迷于手机，这样子就会导致我们学习分心，上课也不容易集中注意力，使得自己的成绩受到影响，这样我们在高考的时候就会出现难过的情况，这也是让家长和老师都不愿意看到的事情。这些道理也都是老师们经常跟我们说着的，所以我们也都应该是十分清楚的，更何况我当时还签了保证书的，可是我还是因为贪玩，想要休息的时候玩玩手机，所以瞒着家里人将手机带到学校里面来了，而且还经常在中午午休的时间和晚上下课休息的时间偷玩手机，明明在自己知道危害并且保证了的前提下还带手机来学校，自己这就不诚实是撒谎的行为，我真的很惭愧自己撒谎的行为。

好在我带手机来学校，对自己克制还算是可以，只在中午和放学的时候玩一会儿，没有将手机带到教室里面去，所以对学习的影响也比较小，这是值得称为侥幸的事情。现在我的手机也被老师给收上去了，然后也在老师您这里保管了，我也知道自己玩手机危害性了，所以我会克制住自己的，到期中考试结束放假的时候再向老师要回去，然后我也会交给我爸妈不会再带到学校来了，我会跟他们申请要一个老人机，能打电话发短信联系他们就好!

此致

敬礼!

检讨人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

**最新手机摄影大赛活动策划书模板(精)五**

爱的牛老师:

今天我怀着愧疚和懊悔写下这份检讨书,表示我对带手机上学这种不良行为的深刻认识以及再也不带手机上学的决心。

早在我踏进校门,老师就已三申五令,一再强调,全校同学不得带手机上学。但是我还是带手机上学。虽然我知道这种行为也是不对的，但是我还是做了，所以，我觉得有必要而且也是应该向老师做出这份书面检讨，让我自己深深的反省一下自己的错误。

对不起,老师!我犯的是一个严重的原则性的问题。我知道，老师对于我带手机上学也非常的生气。我也知道，对于学生，保证上学不带手机是一项最基本的责任，也是最基本的义务。但是我却连最基本的都没有做到。事后，我冷静的想了很久，我渐渐的认识到自己将要为自己的冲动付出代价了。老师反复教导言犹在耳,严肃认真的表情犹在眼前,我深为震撼,也已经深刻的认识到事已至此的重要性。如今,大错既成,我深深懊悔不已。深刻检讨,认为在本人的思想中已深藏了致命的错误:思想觉悟不高,本人对他人的尊重不够,以后我将对老师有更多的尊重.对重要事项重视严重不足。平时生活作风懒散,如果不是因为过于懒散也不至于如此。为了更好的认识错误，也是为了让老师你能够相信学生我能够真正的改正自己的错误，保证不再重犯，

带手机上学，对于这一点，是很明显的一个错误。而且这个错误在一定程度上其实是对老师和同学的不尊重，而且让老师也很担心。

我带手机上学，这是一个错误的行为，在上课的时候，如果管不住自己，就会被手机吸引，导致上课玩手机这种错误的行为，而且对我自己也有影响，没有学到自己本该学到的许多知识，这对于我自己未来的综合素质行为习惯的提高和改进都有很大不良影响。

对于以上的错误，我已经深深的认识到了它们的严重性，为了更好的向老师检讨自己，我特提出以下几点改正意见，好让自己和老师同学督促自己改正我的错误：

1.向老师认错。既然自己已经犯了错，我就应该去面对，要认识到自己的错误，避免以后犯同样的错误。所以，我写下这篇深刻的检讨，向老师表明我认错的决心。

2.提高纪律性。我应该认真学习学校的校规校纪，并且做到自觉遵守。上学不带手机。

3.提高自己的思想觉悟。对各门课程都应该引起重视，并且要养成良好的学习和生活作风。

4.好好学习，培养自己广泛的兴趣。作为学生，特别是新世纪的学生，学好学校开设的每门课程外，更应该培养自己广泛的兴趣爱好，让自己成为具有多种本领的人。这不仅仅是为了自己的明天，更是为了祖国的明天。

对于自己以前所犯的错误，我已经深刻的认识到了它的严重性，特写下这篇检讨，让老师提出批评，并希望得到老师的原谅。并且向老师保证我以后将不会再犯以上的错误，希望老师能够给我一次改正的机会，并且真心的接受老师的批评和教诲。同时希望老师在往后的时光里能够监督我，提醒我。我一定不会再让老师失望了。

**最新手机摄影大赛活动策划书模板(精)六**

尊敬的老师：

今天，我怀着愧疚给您写下这份保证书，以向您表示我上课玩手机的不良行为，深刻认识改正错误的决心！

我以后上课注意听讲记好笔记，下课钻研问题的勤奋精神。上课不搞小动作，不玩弄手机。平时对这类事情认识不深。导致这类事情发生，在写这份保证书的同时，我真正觉悟到自己的错误。再次，我这种行为还在学校同学间造成了及其坏的影响，破坏了学校的形象。同学之间本应该互相学习，互相促进，而我这种表现，给同学们带了一个坏头，不利于学校和院系的学风建设。老师是非常的关心我们，爱护我们，所以我今后要听老师的话，充分领会理解老师对我们的要求，并保证不会在有类似的事情发生。

望老师给我改过自新的机会。老师是希望我们成为社会的栋梁，通过这件事情我深刻的感受到老师对我们那种恨铁不成钢的心情，使我心理感到非常的愧疚，我太感谢老师对我的这次深刻的教育。

我真诚地接受批评，我保证以后上课不搞小动作。不玩手机，认真上课！恳请老师相信我能够记取教训、改正错误。

您的学生：

年 月 日

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