# 活动策划方案

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-10-12

*1. 舞蹈达人请你来跳舞;>1. 舞蹈达人请你来跳舞;>关于活动策划方案汇总九篇1. 舞蹈达人请你来跳舞;>为了确保工作或事情有序地进行，就需要我们事先制定方案，方案是阐明行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的书面计划。方案应该怎...*

1. 舞蹈达人请你来跳舞;>

1. 舞蹈达人请你来跳舞;>关于活动策划方案汇总九篇

1. 舞蹈达人请你来跳舞;>为了确保工作或事情有序地进行，就需要我们事先制定方案，方案是阐明行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的书面计划。方案应该怎么制定才好呢？下面是小编精心整理的活动策划方案9篇，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

1. 舞蹈达人请你来跳舞;>活动策划方案 篇1

1. 舞蹈达人请你来跳舞;>

1. 舞蹈达人请你来跳舞;

>2) 随时请人跳舞，工作人员带上助气氛语言、呐喊、配合音乐嘻哈;

2. 即场SHOW出最出众舞步，分分钟让你成为舞蹈达人;

目的：辅助炒作跳舞机

内容操作：

1) 让顾客即场SHOW舞，引人围观;

2) 对“人气好的”、“出众的”等优秀舞者奖励娃娃一只;

3) 现场邀请他们加入“飞扬乐园E舞成名”微信群，后期可以约战;

物料清单

序号项目备注

1. 音响、麦暖场、主持

2. E舞成名群二维码牌进群用

1. “一”元系列玩法

优惠：凡一次性消费50元，即可享受：+1元畅玩飞车

2. “五”元系列玩法

优惠：凡一次性消费50元，即可享受：+5元畅玩沙池

\*前台做好告知优惠信息;KT板优惠信息推广;

玩法一：收集指定8款娃娃 奖励超大泰迪熊一只(1.6米)

玩法二：收集系列娃娃(共3只)的其中2个，即可免费获得第三只娃娃

玩法三：收集任意3只普通娃娃获赠10枚游戏币

活动策划方案 篇2

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高超市知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

\*\*年6月X日—X日

端午节靓粽，购物欢乐送

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品（如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品）均有特价销售。

3、《XXX猜粽，超级价格平》

1）活动时间：6月X日—X日

2）活动内容：凡在6月X日—X日促销时间内，在超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

3）活动方式

在超市入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽籽，让顾客进行粽籽品牌及价格竟猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口啤打下基础。

4、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——组织比赛；参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、传单宣传：传单第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份

2、场外海报和场内广播宣传。

活动策划方案 篇3

我部门希望通过合唱这样一种形式，让同学们明白团结的重要性，增强学员的集体荣誉感，更好地融入班级、融入江西警-察学院这个大家庭当中，营造一个和谐，团结，健康向上的文化氛围，增强整个年级的凝聚力，以达到整个年级一起进步的目的，使11级警院学员更富有活力。

挥洒青春 演绎梦想

团结一心 共缔辉煌

魅力警院 唱响侦查

12月18日下午4：00

忠诚广场

11级全体学员

1、活动策划筹备：学生会文艺部召开部门例会，讨论大赛各细节制定出大赛策划书;

2、活动宣传

前期：

① 负责人下达各班班长由班长进行通知(学生会成员可以在晚自习期间到各班进行宣传)

② 宣传部合作设计并制作宣传海报，横幅等

后期：

①挂宣传横幅，在宣传栏贴海报

②与宣传部合作进行相关宣传

3、评委、嘉宾的邀请：评委(各部门部长);嘉宾(辅导员、书记)

4、赛前事项

①进行大赛的宣传动员

②报参赛曲目(若有重复曲目，班级间协调);

③ 选定主持人，确定主持人台词稿件

④ 自由节目上报，按照01至14的出场顺序

⑤ 开始申请场地

⑥ 打印节目单

⑦买齐比赛当天所需物品(气球、茶水、奖品等)

5、各班前期排练工作(负责人：各班班委)

①合唱由各班班委自行邀请指导老师，安排时间，地点进行训练

②文委积极组织，安排同学们积极参与此次比赛

1、观众入场

2、主持人开场(要介绍主题)，介绍嘉宾评委，宣布比赛开始

3、第一环节：按01至14的顺序演唱参赛曲目

在前一个班级演唱时，后一个班级开始列队候场;在主持人陈诉本班台词时，后台迅速换场，台上的队伍两列接两列迅速离场，台下的同学两列接两列迅速上场;若需变换队形，要求在演唱过程中进行，以保证换场的顺利进行;上下场口协办方须各派一名同学负责秩序;

4、由各部门部长负责统计分数，及时交给主持人公布

5、主持人报幕后第一组上台演唱，演唱结束评委开始打分。主持人再次报幕第二组上，第二组演唱结束后，主持人宣布第一组成绩，并介绍下一组上常以此类推，每隔一场宣布一次成绩;

8、请嘉宾评委上台讲话;

9、主持人公布奖项、嘉宾颁奖;

10、主持人宣布本次大赛圆满结束。

1.比赛结束后，相关工作人员清理场地

2.在活动结束后，相关负责人及时总结经验教训。

1、奖项设置：

比赛设一、二、三等奖、团体奖、创意奖各一名，均颁发荣誉证书和奖品。

2、合唱比赛的评分标准由歌曲内容、精神面貌及台风、艺术效果三部分对各参赛区队进行评分(满分为100分)

具体评分标准如下：

(一)歌曲内容(20分)

演唱内容符合这次比赛主题要求。

(二)精神面貌及台风(20分)

1.参赛人员着装大方得体，精神饱满，有朝气(10分)

2.各参赛队遵守赛场纪律，进、出场整齐、有序，台风良好(10分)

(三)艺术效果(60分)

1.演唱节奏准确鲜明，音准良好(10分)

2.音色优美、声音整齐洪亮、有感染力，吐字清晰(10分)

3.能够把握歌曲和主题思想，作品处理得当，表演完整(10分)

4.指挥手势准确，姿姿势优美，节奏分明，能带动演唱者情绪;指挥、领唱、合唱、伴奏配合默契(10分)

5.现场演出效果和谐、富有激-情及艺术性(10分)

6.编排新颖独特，能充分展现我校学生团结向上，积极进取，追求卓越的的精神面貌(10分)

(四)评委打分规则

1、去掉一个最高分和一个最低分后取平均分，小数点后保留一位小数。

2、三个区队演唱完毕后报出前两个区队的分数。

附表：适合曲目表(仅供参考)：

团结：

《团结就是力量》 《承诺》 《世界需要热心肠》 《红蜻蜓》 《众人划桨开大船》《我们都一样》 《手牵手》 《我和你》 《众人划桨开大船》

友爱：

《爱的奉献》 《爱因为在心中》 《让世界充满爱》 《爱的翅膀》 《同手同脚》

青春：

《我相信》 《青春纪念册》《让青春放光芒》 《我们的纪念册》 《玻璃杯》 《我们都是好孩子》 《橄榄树》 《青春无悔》

希望：

《最初的梦想》 《我的未来不是梦》 《阳光总在风雨后》 《有梦好甜蜜》《和未来有约》 《梦想》 《隐形的翅膀》

1. 上一个节目演出时，其后的两个节目在后台准备，催出人员注意通知表演人员候场，前一节目由于各种原因无法按时出演时，下一个节目即使跟进。

2. 其他紧急情况发生时，由策划组负责处理

各部门分工:

1. 文字宣传负责人：宣传部

2. 安全负责人：军体部

3. 会场布置及场地规划负责人：文艺部

4. 通知嘉宾、评委，发送请柬负责人：办公室

5. 演出现场负责人：文艺部

6. 号码簿、分数统计：各部门部长

7. 比赛现场检查及监督：纪检部

活动策划方案 篇4

一、活动目的

家长和孩子牵手投身大自然，相伴走进大社会，开阔孩子视野，密切亲子感情，密切家园关系，促进家园合作。亲子活动通过亲子群体间的活动交流，增进亲情，增进家长及孩子间的感情，以提高孩子的综合能力，增强家长与孩子之间的透明度、信任度，更好地发展儿童的社会交往能力。帮助家长营造与孩子间的交流、交往，从而促进孩子健康成长的氛围。提高家长育儿的理念和技能，促进孩子的健康成长.指导家长和孩子开展有情趣的亲子游戏活动，使孩子在欢乐的游戏中长身体、开心智。

二、活动时间：

三、活动地点：

四、活动流程：

4、首先用黑布将子女的眼睛蒙上，开始时父母牵着子女的手从场地的启始点开始往终点行进，其间父母要带领子女在自己的话语的指导下绕过各种障碍到达终点，然后父母返回起始点并用话语指导子女如何绕过障碍物从终点走回起始点。

5、父母子女角色互换，让父母蒙上黑布，由子女牵引父母行进，重复以上的步骤，直到最后一组成员会到起始点，活动结束

6、各组成员分享自己的活动感受。

7、分享结束，让子女拥抱父母，并对他们说我爱你或感想。

8、领导者总结，有时候亲人之间并不缺少爱，缺少的可能只是一种沟通，在活动中父母与子女通过彼此的互换角色从而站在对方的角度上思考问题，子女更加深刻的体会到作为家长的艰辛与不易，使他们懂得珍惜那份爱，父母也可从中体会到多花些时间与子女沟通多了解了解子女的感受或许比一味的给与要来的更重要。

备注：组织者提供分享的方向：

一、父母为领路人

1、被领路者：

(1)当父母带着你一起穿越障碍的时候有什么感觉?(感觉到安全感了么，还是自己长大了不需要父母的跟从了)

(2)当只有你一个人走的时候的感觉跟父母在一起走的感觉有什么区别么?(可联系到生活中，当父母不再你身边时而需要你自己来克服困难的时候你会有什么心情呢)2领路人

作为家长，当看着自己的子女一个人穿越障碍时是什么样的心情呢?(焦急但只能间接的帮助他们，该放手让他们自己独立成长呢，还是继续给予子女无限的关怀，孩子将来的路还是得靠他们自己来走)二、孩子为领路人1被领导者：

(1)被孩子引导穿越障碍，你的感觉?(放心还是忐忑?是否觉得孩子长大或者将要长大了呢?他们也都有了独立自主的能力了呢?，他们的指导语让你放心么?作为父母的有时候是不是也该听取一下孩子的意见呢?)

2、领导者：

(1)由你来引导父母穿越障碍，有什么感触?(1.父母带着自己走过这么多年的人生历程充满了坎坷很不容易2.明白父母的艰辛，学会感激和体谅他们)

3、广告剧的设计

活动目标：让亲子充分发挥创造性的意念，锻炼语言表达能力。活动形式：由领导者组织各小组进行设计活动。

材料：准备写有饼干、饮料、香皂、营帽等日常用品的卡片活动程序：

(1)领导者布置活动要求：各小组以所抽到的卡片为内容进行广告设计。广告内容由小组讨论决定，要求包含主题、表演出广告内容及一个有创意的代言POSE，表演时间为3分钟，每一位参加者必须承担其中的一个角色。

(2)统一发给每个小组一份制作道具用的材料。

(3)领导者组织小组成员设计，注意掌握好时间。

(4)请观察员和所有小组进行评比，评出最佳创作、最佳演绎、最佳演员、最佳合作奖等4个奖项。

4、画图游戏----我们未来的家

材料：4A的白纸，彩笔。现在请大家以家庭为单位，一起合作画一幅你们理想的未来之家，并为这个家命名。时间为5分钟，并同大家分享你们的想法。

5、尾声

请用一句话说说今天的感受。

活动策划方案 篇5

爱我敦煌，立志成才

组长：

成员：

1.创造活泼向上的校园文化，充分发挥学生的特长，提高学生的全面素质，让学生度过一个快乐、向上、有意义的“六一”儿童节，引导学生爱我敦煌，立志成长。

2.加强同年级学生和学生的交流，学生和老师的交流，创建和谐教育。

3.以丰富多彩的活动，激发学生热爱学校、热爱班级的集体主义情感。

5月20日-23日，组织展出学生、老师、家长的作品。

5月26日至30日上午，六年级组织开展乒乓球友谊赛;

5月30日下午各班在教室组织活动庆祝六一。

1.每个年级组织办好两张版(底面建议喷绘)，19日贴好，20日-23日展出，一方面迎接均衡发展评估验收，一方面家长会期间在教学楼前院展出交流。作品注明班级、姓名、指导教师或指导妈妈、爸爸等。

2.每班组织做15件小制作，19日前交刘丽萍，可以是布贴画、种子贴画、树叶贴画、剪贴画、毛线贴画、羽毛贴画，可以是彩色剪纸，手工制作，可以是学生、老师、家长的摄影(8寸)作品等，最好是课堂上学过的，现在做出来，由课内延伸到课外。作品注明班级、姓名、指导教师或指导妈妈、爸爸等。

2.六年级：乒乓球比赛。每班2名男子选手，2名女子选手。按照体育组的安排，5月29日比赛结束，5月30日奖励优秀选手。

3.节目汇演：一至五年级各班，每班一个节目，每个年级1个教师或家长才艺表演节目，每个节目表演时间限定在10分钟之内，节目内容以“爱我敦煌，立志成才”为主题，形式可以是诗朗诵、舞蹈、相声、小品、器乐合奏、歌伴舞、集体舞、舞台剧表演等不限。

4.活动由年级组长和副组长共同商议，分年级分头负责，组织培训节目主持人。

1.各班主任在5月26日前将节目名称、形式、人数、节目时间、串词等报送年级组长和副组长，以便安排节目表次序、撰写台词并培训节目主持人。

2.活动始终要贯彻“节俭”精神，重视活动内容的艺术性和教育性的设计，不准统一组织购买服装，不要化妆，活动过程中不准带零食;重展示，无客观标准的活动，不组织评奖，让观众多元多角度去评价。

3.活动过程中，各班要班主任、课任教师和少先队干部，要组织学生文明有秩序的观看，遵守集会活动纪律，并组织照相或摄像，留下美好的童年记忆。

活动策划方案 篇6

1、活动背景：在社团招新结束并在成功结束第一次理论知识培训之后，为促进新老社员之间的交流和丰富社员实践机会，在秋风气爽的日子里面，迎接万圣节的到来，举行了此次化妆舞会活动。

2、活动意义：促进学生之间的交流，营造和谐融洽的集体氛围，丰富同学们的校园生活，陶冶情操，培养生活实践能力、自主活动能力，同时领略化妆的魅力。

3、活动主题：学生美妆社万圣节化妆舞会

4、活动对象：浙江财经大学东方学院全体师生与美妆社成员。

5、活动地点：大创园A214

6、活动时间：20xx年10月30日下午开始

7、活动内容：①与动漫社合作的开场走秀

②古风歌曲演唱

③舞蹈表演

④日文歌曲演唱

④现场舞蹈教学

⑤化妆舞会

注：在表演的中途 我们会随机和场下的观众进行互动小游戏，有机会获得丰富的小礼品,以及随机社员上台表演。

8、活动单位：主办方：浙江财经大学东方学院金融与经贸分院

承办方：浙江财经大学东方学院学生美妆社

1、申请与审批工作

(1)活动审批

(2)活动教室审批

2、公关工作

动漫社相关节目的编排和邀请。

3、准备工作

(1)早期活动的宣传

(2)申请场地

(3)召集相关人员

(4)经费预算：待定

1、 先召集社团联相关人员到达大创园A214，进行舞台投影仪

等后勤准备工作。

2、 活动相关的表演人员进行集合，然后服装，化妆，音响进

行最后的确认。

3、 由美妆社主导开始进行相关流程的进行

4、 表演活动结束，在安全送走表演嘉宾后，清理现场，保持

场地的整洁和道具的完整性。

5、 填写后期的`总结报告。

1、安全：活动开始前，工作人员应提前到达活动地点，统一安排学生活动场地，防止学生队伍出现混乱。安排相关人员做引导工作。

1、保持会场清洁

2、注意个人安全

1、活动总结

2、上传活动照片，在微博，微信，公众号上进行宣传。

活动策划方案 篇7

xx县图书馆“文化推盛宴，书香浓xx”系列活动——“4.23世界读书日”及全民阅读推广活动。

20xx年4·23世界读书日活动主题：阅读，请到图书馆!

1、举办“快乐书童·争当故事大王”讲故事比赛活动

2、“悦读越心动”新书、好书推介活动

3、“阅读，请到图书馆!”你选书、我买单活动

4、“传承优良精神 弘扬传统美德”主题图书展

5、“培育和践行社会主义核心价值观”主题图片展

1、举办“快乐书童·争当故事大王”讲故事比赛活动

地点：xx县一校，xx镇六校，xx校

时间：4月18、19日

2、“悦读越心动”新书、好书推介活动

地点：图书馆所设各图书流通点()。

时间： 4月15日--20日

3、“阅读，请到图书馆!”你选书、我买单活动

地点：姑墨广场

时间： 4月22日10:30—12:00(北京时间)

4、“传承优良精神 弘扬传统美德”主题图书展

地点：xx广场、阅览室

时间： 4月20日—5月30日

5、“培育和践行社会主义核心价值观”主题图片展

地点：图书馆

时间：4月—8月

活动策划方案 篇8

时间：20xx年\*月\*日【星期\*】 地点：\*\*\*

对象：同心协会所有成员及干部

(一)前期准备

1、 撰写通告，通知同心协会成员关于户外活动的时间、地点以及其他事项

2、 协会里的干部以及部分成员讨论好活动细则

3、 统计参加活动人数，记录好请假人数

4、 安排人员去购买活动必需品，如：烧烤所需食物(注：活动所需的烧烤叉尽可能借回来，免得浪费)

5、 进行活动踩点，避免活动期间出现不必要的事故

※具体安排如下：

经费预算：\*\*\*元 包括活动经费以及备用经费(活动经费是野炊，烧烤，划船，还有羽毛球和毽子所需买的食物，饮料，炊具，碗筷，游戏用具;备用经费是以备不时之需，剩余后平均退还给各人员)

(二)后期准备

活动人员安排(事务安排)：

1、负责野炊项目：~~~

2、负责烧烤项目：~~~

3、负责划船，羽毛球，毽子，拍纪念照项目：~~~

4、后勤人员：~~~

5、重要人物：①会长：\*\*\*，电话：\*\*\*②副会长：\*\*\*，电话：\*\*\* ③各组组长：(1)\*\*\*，电话\*\*\*(2)\*\*\*，电话\*\*\* (3)\*\*\*，电话\*\*\* (4)\*\*\*，电话\*\*\*

(注意：请各位成员记好以上人员和电话号码，请各位组长登记好自己组员的名单与电话号码)

1、 星期\*早上

2、 各组人员按事前安排到指定地方去负责自己的工作

3、 野炊和烧烤结束后自由活动，可以打羽毛球，可以踢毽子，可以划船(若附近有游乐场，可以加上去，说经费自理)

4、 下午\*点在哪里集中，若途中有急事提前离开，应打电话给本组组长，本组组长再汇报给干部(切记，保持联络，切勿关机)

5、 特殊情况：如天气有变，则顺延至下个星期\*。

活动策划方案 篇9

整个双十一营销计划表中我们可以把活动分成三个部分：

第一部分是打基础、增销售的部分，时间节点是在10月10日至10月31日，这部分主要活动是xx活动和店铺优惠劵发送活动，当然这段时间也不局限于只是xx的商品团和品牌团，如果开通淘金币权限的，xx活动同样是可以参加的，另外像品牌特卖也是可以的，只要是一切能上的店铺活动，都可以申请参加。

第二部分是预热。预热活动也是直接影响到双十一当天业绩的关键部分，预热是双十一的前奏，预热的时间节点是11月1日至11月10日，活动内容主要包括双十一当天使用的店铺优惠劵推送、提醒消费者提前加入购物车、参加官方预热活动、CRM维护和营销、SNS推广。

对于卖家来说，预热这十天除了通过合作预热活动拉新会员之外，对于用户群基数较大大大卖家，预热期间最最重要的事情是CRM维护和营销。具体分成几步，每一步采用什么样的手段来激活、维护已有的老会员，吸引老会员领取双十一优惠劵，提前把目标商品加进购物车，双十一当天能回来下单购买，是值得各位卖家要深思的问题。第三部分就是双十一当天。双十一当天的营销活动主要是根据当天官方赛马时间点和规则来定，不同时间段有不同时间段的玩法，当然全场1—5折是必须要有，满就减也是不可缺少的。但是除了这些常规款外，我们是不是可以进行一些玩法的创新呢？

双十一关键指标

在做双十一营销计划指标内容的时候，明白双十一关键指标所包括的是那几个信息维度，这里重点讲一下双十一营销计划表纵轴中的几大关键指标：

会场位置：我们要根据双十一审核结果，明确自己所在的会场，双十一有主会场，分会场之分，当然，我们如果在分会场，也要通过赛买规则争取主会场。12年的时候还有一淘会场，另外就是双十一当天是否有xx的品牌团或者商品团支持。根据当天会场资源进行接下来的各项指标预估和制定。

业绩指标：这里的业绩指标有两部分组成：第一部分是通过自然流量带来的业绩指标，第二部分是根据会场预估所能实现的双十一业绩指标。业绩指标是可以根据上一年度相关数据，或者竞争品牌相关数据作为参考来预估和制定。

客单价指标：这里的客单价指标是指的双十一当天预估的客单价，同样也是根据不同会场的折扣要求和消费群的区分，以及商品价格的不同来制定相对应的客单价。可以参考上一年度双十一的客单价数据，或者竞争品牌的相关数据。

转化率指标：这里的转化率指标是指的双十一当天预估的转化率指标，同样也是根据不同会场的流量情况和消费群的区分，以及商品价格的不同来制定相对应的转化率。可以参考上一年度双十一的转化率数据，或者竞争品牌转化相关的数据。

流量指标：这里的流量指标分为两部分，一部分是自然流量指标，另外一部分是已购买流量指标。根据双十一目标业绩，结合客单价，转化率以及自然流量这几部分的数据，计算出完成目标业绩的流量缺口，确定所需要购买的流量数据及预算。

货品准备：

双十一货品准备是根据业绩指标，再结合商品品类架构、商品单价、售馨率等指标来进行核算和准备的。

在双十一货品规划的时候，要从两部分来考虑，一是在售商品的数量和品类，二是上新商品的数量和品类。不管是在售和即将上新的商品，总数有多少，哪些是重点品类商品，都要有具体的规划。

货品准备的关键指标：售罄率、件单价、销售指标

货品准备的计算公式：备货总件数=（销售指标/售罄率）/件单价假设品牌商双十一要完成1000万目标业绩，需要备多少货呢？

一般按照女装的售罄率约40%核算，最低销售额800万，那么需要备货20xx万。如果件单价100元，那么需要备货20万件。

备货量在自己可控的范围，原则是好产品才有好转化，首先选产品有以下几项参考指标：

（1）好评率较高的产品；

（2）销量持续增长的产品；

（3）有利润空间打得起价格战的产品；

（4）能否带来大流量的产品；

（5）适合与多个套餐组合的产品；

（6）相对竞争对手具有差异化或者具有明显优势的产品；

（7）有强大库存供应支持的产品；

（8）具有价格吸引力的产品。

货品结构分析：确定主推品类、主推产品，按热销、主推、引流三个维度进行了划分。选择有深度的商品（如5000件以上）进行单独的策划包装，做成明星商品，同时在明星商品、引流商品页面搭配关联销售商品。确定活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。货品要求

（1）货品大类占比（大类的库存深度区间、价格区间）；

（2）货品主推大类的挑选；

A，明确各类别的主推价格带、占比、款数、数量；

B，主推款的提前赛马；

C，畅销、滞销的货品占比分析；

（3）进行详细的库存盘点，根据不同类别产品的动销率来制定相应的安全库存。

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