# 交警大队阿力木江·依达依提演讲稿

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-10-14

*第一篇：交警大队阿力木江·依达依提演讲稿改善城区交通秩序建设平安畅通莎车2024年，莎车县公安局交警大队在县委、政府和各级领导的亲切关怀下，在局党委和交警支队的正确领导下，以科学发展观为统领，以降事故、保安全、保畅通、保稳定为中心，为实现...*

**第一篇：交警大队阿力木江·依达依提演讲稿**

改善城区交通秩序建设平安畅通莎车

2024年，莎车县公安局交警大队在县委、政府和各级领导的亲切关怀下，在局党委和交警支队的正确领导下，以科学发展观为统领，以降事故、保安全、保畅通、保稳定为中心，为实现辖区道路交通安全形势持续稳定好转、“三个稳中有降”和坚决杜绝一次死亡10人以上恶性交通事故为目标，积极开展各项交通安全整治和宣传教育工作，落实预防事故措施，维护人民群众生命财产安全，较好的确保了辖区道路安全、畅通。

随着莎车经济建设发展，人民群众收入不断提高，全县机动车保有量不断增加，目前我县机动车保有量以突破7万辆，平均每月机动车增加量是喀什市的两倍，泽普县的10倍，非机动车保有量两万余量，其中两轮电瓶车数量明显增加，由2024年的5600辆增加至1.12万辆，随着各类车辆的增加，交通参与者数量急剧升高，目前莎车县机动车驾驶人7.4万余人。

车辆数量的急剧增加，在给群众出行带来便利的同时，为我县道路交通安全带来了很多隐患。大部分机动车驾驶员安全出行和文明驾车意识较高，能够做到三停三让，在保护自身的同时为城区道路交通秩序做了很多贡献；但是，一小部分车辆驾驶人安全意识淡薄，对交通安全知识和法律法规

认识不足，机动车逆向行驶、超速驾驶、违反禁止标线（压黄线）、违反禁止标示（大中型货车禁行、单行道禁行）、乱停乱放、随意变更车道等交通违法行为屡见不鲜，摩托车、电瓶车不安规定车道行驶、超速行驶、不带安全头盔等违法行为层出不穷；行人不遵守交通信号灯，不走人行道，随意横穿马路等现象随时可见。这些行为驾驶人将自身及他人的安全抛之脑后，为我县道路秩序的管理带来了很大的压力，也是我县目前交通事故的主要原因。

为此，县委及政府领导高度重视，大力支持，为我县主要城区街道安装了中央防护栏和路口非机动车到停靠栏，闯红灯抓拍等基础设施，不断更新标示标线、有效节制了因机动车逆行、压黄线、违章掉头、闯红灯等主要交通违法行为引发事故发生。进一步改善了城区道路交通秩序，保护了人民生命财产的安全。

公安局交警大队按照上级指示结合莎车县城实际不断开展针对各类交通参与者交通违法行为的专项整治行动：对客货运车辆严格落实“七必查”制度；结合城区事故特点开展了摩托车、电瓶车专项整治行动；出租车、客运公交车辆专项整治行动；为保护学生开展了“护卫天使”专项行动；针对刑法第八条修正案开展了酒后驾驶专项整治行动。在采取多种专项行动全力打击交通违法行为，改善城区道路交通环境的同时，将交通安全宣传教育提升到一定的高度。201

1年，交警大队紧密配合创建“平安畅通县区”和实施“保护生命、平安出行”交通安全宣传教育工程等工作，开展“五进”宣传和“四个建设”活动，对重点群体的交通安全宣传工作实现经常化、制度化，使农村等重点地区交通安全宣传教育取得明显实效。专业运输企业、中小学校交通安全覆盖率达到100%，客、货汽车驾驶人、广大农民及中、小学生的交通安全意识和法治意识明显增强。去年一年，交警大队开展不同行驶的宣传教育活动800余起，其中交通安全进企业80余起，保证了每月进一次运输企业进行宣传讲座，受教育专业驾驶人超过1万余人；其他宣传活动700余起，直接受教育群众5万人以上。大队通过在人口密集区域摆放事故展板，短信提醒、LED屏提示、大型娱乐、酒店，门前摆放提示牌等方式，采用多种渠道、开展了交通安全基本常识和交通法的宣传，取得了明显的效果。

综上所述，公安局交警大队的宣传教育，违法查处等各项工作存在局限性、单一性。莎车县尤其是是县城区域交通秩序的改善是一项需要不断加强不断深化不断扩展的长期性艰巨任务，因此，我个人建议：

一、将交通安全宣传工作长效化、多元化。多部门，大范围开展交通安全宣传教育。

交警大队需要进一步深化开展 “五进”宣传和“四个建设”活动。这两项活动的前提是政府和县委牵头，将交通

安全宣传工作加入到各社区、乡镇、单位的年底量化考核当中，给交通安全宣传提供一个大的全面的舞台，在社区，在各乡镇选一名专职交通安全宣传员，设立交通安全宣传栏，及时，全面宣传各类交通安全常识和道路交通安全法。交警大队定期举办农村行政村长和交通安全宣传员、社区交通安全宣传员培训，要最大限度的动员基层领导干部对群众的影响，着力提高普通交通参与者的交通安全意识。

二、交警大队需要进一步加强对车辆违法行为的查处力度。先教育、后处罚；边处罚，边教育。

积极联合运管、城管等相关部门，开展联合执法，对城区车辆乱停乱放、两、三轮电瓶车违法载人等交通违法行为要严查严处。同时，县委及政府领导带头维护交通秩序，做表率、树榜样。县委及政府办公室不定期连同交警大队一同值勤，对违法违规的机关、单位车辆的查处进行监督。要加强同电视台等媒体的联系，定期曝光一批交通违法行为和交通违法车辆。

三、工商、安监等部门需要加强对不符合安全生产标准的车辆及电瓶车生产、销售部门的监督和查处力度。

近期莎车县成出现了一大批不符合安全出行条件的电瓶汽车、残疾人汽车。此类汽车结构简单，安全系数非常低，且无法办理驾驶人和车辆的相关登记手续，存在很大的交通安全隐患，需要将此类车辆的生产和销售环节严格把关，对

生产和销售此类车辆的部门要求其及时停止此类 车辆的生产和销售。

莎车县政协委员、公安局交警大队教导员

阿力木江〃依达依提

2024年1月16日

**第二篇：交警大队阿力木江·依达依提演讲稿**

改善城区交通秩序 建设平安畅通莎车

2024年，莎车县公安局交警大队在县委、政府和各级领导的亲切关怀下，在局党委和交警支队的正确领导下，以科学发展观为统领，以降事故、保安全、保畅通、保稳定为中心，为实现辖区道路交通安全形势持续稳定好转、“三个稳中有降”和坚决杜绝一次死亡10人以上恶性交通事故为目标，积极开展各项交通安全整治和宣传教育工作，落实预防事故措施，维护人民群众生命财产安全，较好的确保了辖区道路安全、畅通。

随着莎车经济建设发展，人民群众收入不断提高，全县机动车保有量不断增加，目前我县机动车保有量以突破7万辆，平均每月机动车增加量是喀什市的两倍，泽普县的10倍，非机动车保有量两万余量，其中两轮电瓶车数量明显增加，由2024年的5600辆增加至1.12万辆，随着各类车辆的增加，交通参与者数量急剧升高，目前莎车县机动车驾驶人7.4万余人。

车辆数量的急剧增加，在给群众出行带来便利的同时，为我县道路交通安全带来了很多隐患。大部分机动车驾驶员安全出行和文明驾车意识较高，能够做到三停三让，在保护自身的同时为城区道路交通秩序做了很多贡献；但是，一小部分车辆驾驶人安全意识淡薄，对交通安全知识和法律法规认识不足，机动车逆向行驶、超速驾驶、违反禁止标线（压黄线）、违反禁止标示（大中型货车禁行、单行道禁行）、乱停乱放、随意变更车道等交通违法行为屡见不鲜，摩托车、电瓶车不安规定车道行驶、超速行驶、不带安全头盔等违法行为层出不穷；行人不遵守交通信号灯，不走人行道，随意横穿马路等现象随时可见。这些行为驾驶人将自身及他人的安全抛之脑后，为我县道路秩序的管理带来了很大的压力，也是我县目前交通事故的主要原因。

为此，县委及政府领导高度重视，大力支持，为我县主要城区街道安装了中央防护栏和路口非机动车到停靠栏，闯红灯抓拍等基础设施，不断更新标示标线、有效节制了因机动车逆行、压黄线、违章掉头、闯红灯等主要交通违法行为引发事故发生。进一步改善了城区道路交通秩序，保护了人民生命财产的安全。

公安局交警大队按照上级指示结合莎车县城实际不断开展针对各类交通参与者交通违法行为的专项整治行动：对客货运车辆严格落实“七必查”制度；结合城区事故特点开展了摩托车、电瓶车专项整治行动；出租车、客运公交车辆专项整治行动；为保护学生开展了“护卫天使”专项行动；针对刑法第八条修正案开展了酒后驾驶专项整治行动。在采取多种专项行动全力打击交通违法行为，改善城区道路交通环境的同时，将交通安全宣传教育提升到一定的高度。2024年，交警大队紧密配合创建“平安畅通县区”和实施“保护生命、平安出行”交通安全宣传教育工程等工作，开展“五进”宣传和“四个建设”活动，对重点群体的交通安全宣传工作实现经常化、制度化，使农村等重点地区交通安全宣传教育取得明显实效。专业运输企业、中小学校交通安全覆盖率达到100%，客、货汽车驾驶人、广大农民及中、小学生的交通安全意识和法治意识明显增强。去年一年，交警大队开展不同行驶的宣传教育活动800余起，其中交通安全进企业80余起，保证了每月进一次运输企业进行宣传讲座，受教育专业驾驶人超过1万余人；其他宣传活动700余起，直接受教育群众5万人以上。大队通过在人口密集区域摆放事故展板，短信提醒、LED屏提示、大型娱乐、酒店，门前摆放提示牌等方式，采用多种渠道、开展了交通安全基本常识和交通法的宣传，取得了明显的效果。

综上所述，公安局交警大队的宣传教育，违法查处等各项工作存在局限性、单一性。莎车县尤其是是县城区域交通秩序的改善是一项需要不断加强不断深化不断扩展的长期性艰巨任务，因此，我个人建议：

一、将交通安全宣传工作长效化、多元化。多部门，大范围开展交通安全宣传教育。

交警大队需要进一步深化开展 “五进”宣传和“四个建设”活动。这两项活动的前提是政府和县委牵头，将交通安全宣传工作加入到各社区、乡镇、单位的年底量化考核当中，给交通安全宣传提供一个大的全面的舞台，在社区，在各乡镇选一名专职交通安全宣传员，设立交通安全宣传栏，及时，全面宣传各类交通安全常识和道路交通安全法。交警大队定期举办农村行政村长和交通安全宣传员、社区交通安全宣传员培训，要最大限度的动员基层领导干部对群众的影响，着力提高普通交通参与者的交通安全意识。

二、交警大队需要进一步加强对车辆违法行为的查处力度。先教育、后处罚；边处罚，边教育。

积极联合运管、城管等相关部门，开展联合执法，对城区车辆乱停乱放、两、三轮电瓶车违法载人等交通违法行为要严查严处。同时，县委及政府领导带头维护交通秩序，做表率、树榜样。县委及政府办公室不定期连同交警大队一同值勤，对违法违规的机关、单位车辆的查处进行监督。要加强同电视台等媒体的联系，定期曝光一批交通违法行为和交通违法车辆。

三、工商、安监等部门需要加强对不符合安全生产标准的车辆及电瓶车生产、销售部门的监督和查处力度。

近期莎车县成出现了一大批不符合安全出行条件的电瓶汽车、残疾人汽车。此类汽车结构简单，安全系数非常低，且无法办理驾驶人和车辆的相关登记手续，存在很大的交通安全隐患，需要将此类车辆的生产和销售环节严格把关，对生产和销售此类车辆的部门要求其及时停止此类 车辆的生产和销售。

莎车县政协委员、公安局交警大队教导员

阿力木江〃依达依提

2024年1月16日

**第三篇：阿依江教案**

科学教学渗透法制教育优秀教案 课题：《多浪河的幸福变迁》

教学目标

1、通过边读、边想、边记的读书方法，读懂课文和自读课文的每一句话，并从中加深对课文和自读课文的理解，提高并扩展学生的阅读能力。

2、让学生知道，为了保护环境，保护地球，我国海制定了《环境保护法》，受到初步的保护环境教育。教学重点

熟读课文并理解课文内容,同时让学生知道保护环境的重要性。教学准备 课件

课时安排 一课时 教学过程

一、导入（提问的形式导入）

1、我们新疆有哪些河流？

2、阿克苏有哪些河流？

同学们自由回答，那我们今天一起来学习第二课《多浪河的幸福变迁》。（板书）

二、讲读课文（第一自然段）

1、多浪河在哪里？我们来看一下（出示图片）答：多浪河在阿克苏市。

2、多浪河催生了什么文化？

答；多浪河催生了古老而又绚丽多彩的多浪文化。讲读课文（第二自然段）

1、多浪河是怎样被污染的？

答；过去，沿河两岸的人们常年把生活生产废水排入多浪河中，使河水受到污染，使大批的胡杨林枯死，使沙尘暴屡屡发生，生态环境逐年恶化。

2、为什么多浪河边的人民没有节水、环保意识？

答；那时，住在多浪河两岸的人们，祖祖辈辈靠多浪河养育，认为河水是从天上自然降下来的，想怎么用就怎么用，想用多少就用就用多少，没有节水、环保意识。

3、为什么多浪河只留下充满诗意的名字？

答:久而久之，河流下游的河水时常断流，绿色耗尽，多浪河只留下一个充满诗意的名字。4、21世纪初，国家实施了什么工程？

答；21世纪初，国家实施塔里木盆地生态紧急抢救工程。

5、请同学们读课文1、2自然段，想想你读懂了什么？

6、想要我们的家乡一直边美丽不被受到污染和破坏我们必需遵守《保护环境法》，同学们谁知道《保护环境法》吗？出示：《保护环境法》第一章第六条规定：一切单位和个人有保护环境的义务，并有权污染和破坏环境的单位和个人进行检查和控告；第五章第四十条规定：造成重大环境污染事故，导致公私财产重大损失或者人身伤亡的严重果地对直接责任人员依法追究刑事责任。

6、总结。“出示课件，边出示边讲解”看到家乡的河流如此的受到污染我相信同学们跟老师一样感到很心痛吧！多浪河是常年穿越阿克苏市的一条河。这条河养育了生活在它两岸的各族人民。新世纪以来，国家开始实施塔里木盆地生态紧急抢救工程，加大了多浪河的改造。今天的多浪河变得更加美丽。认真阅读课文，加强对生态保护重要意义的认识。板书设计：

第二课多浪河的幸福变迁（课文第一、二自然段）

1、多浪河在哪里？

2、多浪河催生了什么文化？

3、为什么多浪河只留下充满诗意的名字？ 4、21世纪初，国家实施了什么工程？

5、《保护环境法》第一章第六条规定

**第四篇：依巴达提2024教学工作总结**

2024—2024年第二学期教学工作总结 富蕴县第二初级中学 依巴达提

本学期是我担任小学五年级汉语与三，四年级信息技术科目。学期课前认真备课，做到既备教材，又备学生，因材施教，的教学中，我深深地感到教小学汉语之难之累。正因为如此，我严格遵从教学的五个环节，努力实施课堂改革，积极探索小学汉语快乐课堂，小学阶段汉语教学的目的是：激发学生学习汉语的兴趣，培养学生学习汉语的积极性，使他们树立学习汉语的自信心，同时培养学生一定的语感和良好的语音、语调基础，为进一步学习打下基础。在汉语课堂教学中，怎样创设良好的学习氛围、激发学生的兴趣是搞好小学汉语教学的重要一环。下面结合本学期教学实践总结一下教学情况如下：

一、认真备课、面向全体授课

在教学中，认真备课，认真阅读各种教科参考书，认真编写好教案制定好教学计划，根据学生的实际学习情况和向其他教师取得的经验，不断地加以改善修改；在传授学生知识时，不厌其烦，耐心教导学生，还耐心地辅导学生复习遗漏知识；在传授学生知识的同时，并对他们进行思想教育，教育优生帮助后进生。

二、在课堂教学中

第一、在课堂上，认真授课，运用实物教具、简笔画，情景教学、手势语言等方法来启发、教育学生。教学生做游戏、唱汉语歌等来激发学生的学习兴趣。鼓励学生大胆质疑，注重师生互动、生生互动的教学，充分调动学生的学习积极性。学生有疑难和不懂读的地方，我总是不厌其烦地讲解、分析、带读，力争让他们学了就懂，懂了会用。

第二、在批改作业方面。学生的作业总是按时及时地批改，并详细地做好批注，对普遍性错误，在全班重复讲解、分析。针对个别学生的作业还采取面批方法，一一地分析讲解、帮助学生解决疑难习题，提高了教学质量。

第三、在听力方面。为提高学生的听力水平，常让学生听汉语歌曲及汉语会话的录音磁带，还让学生表演对话，背书。

三、自身的学习

鉴于自己在小学汉语教学方面没有经验，我抓紧一切机会向其他老师学习，用心收集有助于小学汉语课堂教学的各种游戏、活动。同时多听录音磁带，让自己的语音和语调标准。

在青蓝工程方面也做得很认真，准时听课，准时教导所带的老师。5月份在学校的安排下我去喀孜勒库都克小学送课。得到了很多领导与老师们的好评。

本学期在校内举办的“设计知识树”比赛中荣获了二等奖。2024年6月份被评为“民族团结好家长”。

以上是我这本学期在小学汉语教学方面取得的成绩和经验，但也存在较多的不足，如课堂操作欠灵活，尤其是后进生工作，由于客观原因，做的不够，以致于成绩不理想。

总之，由于本人缺少小学汉语教学经验和对学生的实际学习情况不了解，在今后的教学工作中，我会努力填补自己在教学工作中不足，也会不耻下问，向其他老师学习，争取迈上一个新台阶。

**第五篇：阿依莲**

阿依莲品牌服装营销

劳动经济学院

2024级人力资源管理专业

高文静

3200905111

4一、品牌简介 阿依莲，一家集设计、生产、销售于一体的专业化服装公司，于1999年创立于引领中国服装潮流的广州。一个代表都市时尚品位的女装品牌，凭着良好的市场表现已成为中国休闲服装行业的后起之秀。由影视红星徐熙媛（大S）形象代言。阿依莲，以其独特的设计风格，简洁流畅的线条，亮丽素雅的色彩，配以精致的剪裁、优雅及时尚的款式，融汇东西方文化之精华，演绎现代都市时尚女性典雅与自信，深受全国各地年轻消费者所喜爱。”阿依莲适合于广大初中，高中生以及30岁以下的女性朋友。

二、阿依莲的4P营销理论分析

1、产品(product)阿依莲，一个代表都市时尚品位的女装品牌，其设计风格独特，线条简洁流畅，色彩亮丽素雅，剪裁精致、款式优雅时尚，融汇东西方文化之精华，演绎现代都市时尚女性典雅与自信。其产品主要按四季来定位风格，具体如下：春季风格：Ａyilian春季表达一种蓬勃的生机，自由，伸展的生命力．明快清新的流行色，舒适的面料结合精致上午绣花，漂亮的花边，加上当年最流行的设计元素，展现给你一种清新的感觉。

夏季风格：夏季系列突出一种自然的淑女魅力，清新，雅致，如花．明快清新的流行色，结合细质的纯棉，轻薄的雪纺，清爽的条纹，浪漫的印化，加上潮流元素巧妙的细节点缀，展现给您一季美丽的心情。

秋季风格：Ayilian延续一贯优雅简约的设计意念突出一种自然的淑女魅力，清新，雅致，如花。明快清新的流行色，结合细质的纯棉及洗水后的自然感，柔和的针织加上明快Ａyilian的条纹，浪漫的绣花，色彩明快丰繁的粗花呢，加上潮流元素巧妙的细节点缀，展现给您一个浪漫的季节，产品完整的组合及易搭配性则为您带来一季美丽的心情。

冬季风格：Ａyilian的冬季使你不再寒冷，温和的颜色，舒适的面料，结合有冬季象征的兔毛，独特精细的设计，让少女们冬天也有美丽的线条。为这个冬天增添了多姿多彩的感觉。

2、价格（price）

由于上述阿依莲的产品特点，所以他的目标群体主要是初、高中的学生及30岁以下的年轻女性消费者。他的价格定位是大众消费层位，强调物超所值，特别适合年轻一代的消费者。

3、渠道（place）

阿依莲公司下设：产品开发中心、市场营销中心、物流配送中心，产品展示中心、业务培训中心，是一家以产品设计开发为主，集生产、销售、策划于一体的现代化服装公司。

公司本着只有一断创新，才能实现使越来越多的消费者认可、喜欢阿依莲。专业的设计群体，熟练的把握服装的最新动向，使阿依莲的设计既紧随潮流的步伐，有不失阿依莲独特的时尚品位。他们的货品款式新颖繁多，价格适中，适合不同场合穿着的都市现代女性。

4、促销（promotion）

阿依莲由影视红星徐熙媛（大S）形象代言，其广告主题：“青春可爱，优雅女性，阿依莲，”，副标题：“21世纪装品牌服装淑女装典范”。此主题强调了“阿依莲”服装的高档和与众不同之处，希望一下子能够引起消费者的注意，以“青春、淑女、美好、亲和、高尚”的形象深入人心。

阿依莲不仅在各大超市中遍布着零售店，以这种传统且是现在人们最善于接受的方式销售；并且在淘宝网——中国最大的网上购物网站中拥有自己的专营店。

三、阿依莲的营销环境

1、微观环境——公司情况

广州市阿依莲服装有限公司创建于2024年引领中国服装潮的广州，是一家以产品设计开发为主，集生产、销售、策划于一体的现代化服装公司。自2024年阿依莲经营模式转型以来，在全国20多个省市开设了600多家专卖店，“阿依莲”品牌凭着良好的市场表现已成为我国淑女休闲服装行业的后起之秀。至今随着公司的高速发展，健全的企业管理体系造就了一批高素质的专业化人才和精诚合作的团队。公司从管理着手，深入实施“人才、管理、质量、文化、形象”六个工程，让公司全体员工朝着“成就卓越品牌、造就杰出人才”的企业目标而共同奋斗。

公司下设：产品开发中心、市场营销中心、物流配送中心，产品展示中心、业务培训中心，公司本着只有一断创新，才能实现使越来越多的消费者认可、喜欢阿依莲。

展望未来，他们将在以往的基础上，进一步的加大产品开发及广告投放的力

度，并将以品牌代言人的方式进一步提升阿依莲的整体品牌形象，力求做到顾客满意他们满意的双赢局面。

2、宏观环境——中国服装市场环境

中国是世界上最大的服装生产和出口国，连续多年的高速增长，使得我国服装出口贸易在国际服装贸易中占有极重要的地位。同时近两年我也成为多个国家进行“特保”和反倾销的对象，贸易摩擦不断。虽然今年美欧对我纺织品继续设限，服装出口在去年底有增长乏力的趋势，但从今年上半年看，服装出口继续增长，再创新高，增幅仍有大幅提升。说明我国服装的出口竞争力是非常强的。无论从近期还是远期来看，随着产品附加值的提高，服装强势品牌的崛起，服装行业始终是我国对外贸易的相对优势产业。

四、阿依莲的市场定位

1、目标消费者

阿依莲的目标消费群体是15岁----25岁的青少年女性，这个年龄段的消费群，主要是学生和刚走上社会工作不久 的人，经济大都不独立或不完全独立。这群人对服装的追求标准主要是在流行和新颖性上，是更换服装最快的一群，他们对品牌有一定的认知，但大多无力购买名牌服装。他们是品牌服装的潜在消费群。是目前服装品牌最多，竞争最激烈的细分市场。该群体具有一定的经济基础，很强的购买欲望，时尚，追求流行、个性，敢于尝试新事物，容易接受各种新品牌。该群体中很大一部分容易冲动购物。

2、目标市场

由以上的分析可知阿依莲品牌服装的目标市场是始终面对大众消费市场。

3、价格定位

价格适中，大都在100——200之间，适合他的目标人群的消费。

五、阿依莲的营销策略建议

1、加大广告宣传力度

通过各种信息传播媒介加强宣传，增大广告费用，在央视的各大频道及比较火爆的地方台轮番播出公益广告。同时，大力宣传阿依莲品牌服装的主要特点，使潜在顾客能最大程度了解到该品牌。拍摄一系列与阿依莲品牌服装相对应的主题系列广告，在潜移默化中增强人们对阿依莲品牌服装的好感度，营造一种可爱优雅的淑女形象，使消费者感到亲切，形成对该品牌的良好印象，而不是一味单纯说教式的强调阿依莲服装好，使消费者产生心里厌恶和视觉疲劳。这样消费者可以逐渐树立一种观念：穿阿依莲品牌服装，做淑女的典范。广告口号可以是：青春可爱，优雅淑女阿依莲。使消费者一想起阿依莲品牌就产生温暖宁静的感觉，想起温柔可爱的，优雅淑女形象。

此外，运用各种有影响力事件宣传本品牌，对于增强品牌知名对于影响力来说，也是一个非常好的方法由企业提供资料，利用媒体报道完成产品的普及任务；同时配合企业的相关活动，在事后作出有关的新闻报道，这不仅节省了大量的广告经费，获得媒体的关注和支持，并帮助经销商全面认识产品，争取销售的全面开展，而且能够更大程度的扩大品牌的知名度与影响度，对于更多的销售本品牌的服装事半功倍。比如阿依莲利用大小S到北大演讲的事件，炒作宣传了本品牌。因为大小S是阿依莲品牌服装的宣传模特，这大大增强了本品牌的知名度。因此以后也应继续从各种大事件中种出机会点，制定一系列营销宣传计划，加以准确利用。

举行一些其它有影响的社会公益活动，如赞助地方大型活动的举办等（条件是在活动现场要有公司品牌的相关广告及在相关媒体有公司的新闻报道）。

2、通过招聘和培训高素质能力的员工，提高销售额，达到营销目的。

通过制定一系列的人才引进和培养战略，高价聘请金牌保险业务员的同时，重点培养阿依莲服装公司自己的营销人才，对员工进行专业的从业培训，提高从业人员工作能力和素质，好的服装销售人员应该是善于揣摩顾客心理，根据实际情况对顾客进行必要的引导，使顾客坚定购买信心，购买阿依莲品牌的服装并且能够成为本品牌的忠实顾客以及本品牌服装的间接推广者。对服装销售额最高的服务员给予物质和精神的奖励，从而调动员工的积极性，使员工更加卖力的推销阿依莲品牌服装，增加营业额，尽量避免从业人员因为利益而发生的消费者欺骗

行为，树立可信赖的形象。合理制定从业人员的分红计划，既能够增加员工积极性，制定统一的员工理念（高服务、高品质、好态度、求真求实，不为业绩搞虚假，欺骗消费者，高价高质），使员工朝着统一的目标努力。对员工强调售后服务的跟进。更要注意员工的服务态度，须知良好的服务态度也是品牌长久发展的关键。

3、注重提高人员的忠诚度

顾客、渠道以及销售人员的忠诚度将会影响公司产品销售业绩，引起市场占有率的波动，这是一种客观存在的事实。当企业有了一种能够吸引顾客和销售人员的文化或氛围之后，产品市场占有率将会稳步提高。这说明，忠诚度建设正在发挥它不可估量的魅力，而顾客的忠诚度取决于公司所提供的产品和服务的优劣。

4、服装设计和包装上追求新意与细节，经常推出新产品，引领时尚潮流 任何流行服装最终都会过时。推陈出新是时装的规律。服装失去原有的魅力，存在便失去意义。注重服装设计的推陈出新，就是不要一直沿用固有的过时的模式，要注意过国际与国内时尚的动向，积极主要竞争对手的近期机以及未来一段时间内的动向，在设计和改变等方面不能落后于对手，更多的推出符合顾客心理满意度好的产品，配合营销。

另外，包装上要走出传统服装包装大而俗的形式，而以时尚、优雅的风格来体现“阿依莲”包装的高尚品位。

5、注重售后服务，增强消费者的好感，同时通过老客户吸引新客户。

开通阿依莲售后服务热线，接受消费者的意见和建议，以及对于不同系列服装的反馈。还可追踪访问，打电话询问消费者的对本品牌服装的意见和建议。以便整理出消费者反映较多的服装问题，再返回改善这些服装和解决问题的执行策略和方法，力求达到高满意度，对于确实属于产品质量的问题，以及时予以态度良好的退换货。必须避免行业中普遍存在的售前售后服务态度明显不同的情况。当发生纠纷时，应与相关部门积极配合，积极解决问题，依法办事，不推卸责任，注重诚信。满意的售后服务是营销策略取得成功的又一个关键。

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