# 斯巴克顿营销建议书

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-09-02

*第一篇：斯巴克顿营销建议书斯巴克顿营销建议书营销策划行业本身是一个智力行业，是一系列思维、方法、操作方案、表现技巧的大综合，因此在具体执行之前都存在或多或少的决策风险。尽管如此，我们依然可以采取一定的客观评判方法以降低可能存在的执行风险。...*

**第一篇：斯巴克顿营销建议书**

斯巴克顿营销建议书

营销策划行业本身是一个智力行业，是一系列思维、方法、操作方案、表现技巧的大综合，因此在具体执行之前都存在或多或少的决策风险。尽管如此，我们依然可以采取一定的客观评判方法以降低可能存在的执行风险。公司在初期运营的时候在考虑资金和人员配备的情况下因已最小的代价换来最大利益为中心原则进行营销推广。通常情况是以公司现有的资源为基础做品牌延伸从而阔张。现有公司的产品所出售的不仅仅是一张优价票据，它必需富有相当的内涵给予客户更多的体验享受和从而获得乐趣。较好的运作列子是F1，它本身就是一国家民族富强的象征，所以影响自然广泛。公司这产品需要注入更多的文化意义，让目标客户留下深刻的运动品牌印象。

由于营销策划方案函盖的层面比较多，涉及到战略规划、品牌定位、产品推广、公关促销策划、媒介策划等等。针对本公司，接触最多的就是有关产品方面的推广策划，因此，在具体分析时就以产品推广策划为例展开。

（一）产品推广策划

1、产品的概念卖点及其细化：主要包括产品的突出利益点、价格或功效支撑点、平面广告的表现形式、终端的表现内容等等都要详尽的涉及到。

2、各项准备工作的具体落实：包括既定的负责人、负责内容以及涉及到的精确时间，大凡是产品推广的可执行方案，必然在如何执行及落实方面详尽而清晰，事项进展要流程化表现出来，期间穿插的各种招商会、发布会、线下活动都要有紧密周到的媒体配合来制造轰动效果，甚至包括相关的新闻发言稿、各种软文都要准备好。

3、简单易懂的执行规范和考核方式：包括详细可靠的可执行规范，流程清晰、条理简单、通俗易懂，而且便于衡量；

4、效果跟踪系统：包括必备的销量报表、价格表、发布的媒体样本、以及花费的票据清单等，待活动结束后，针对投入产出、未来市场影响都要一一核对，这样老总们才能够做到心中有数。

（二）分销网络

1、以网站联盟的形式，最好是运动为主，交换会员也可以考虑，优势是注目比率高，范围广，弱势是前期投入资金和人员较大，周期长。

2、以代理形式，对分销商现有网络进行开发，优势是效果快，成本

低。弱势是管理困难除非是已建立的长期合作关系，如果代理商发现此运作大有可为则会自己开始运营成为我们的新竞争者。

3、直销，以销售人员和电话进行直销找公司。优势是效果直接，反映直接，客户稳定性强，能在短期内打开局面。弱势是个人成本高，拒绝次数多时会打击士气。

（三）广告战役组合广告目标迅速建立广泛的品牌知名度以帮助产品顺利进入市场 报刊：成本高，效果快，范围广

杂志广告 成本一般，时间长，见效慢，建议做夹页

户外广告：各地主要街道，地铁，汽车，焦点媒体。

电台广告：成本低，目标客户直接

代理促销品：海报，桌卡，POP、海报、橱窗张贴、柜台陈列、悬挂陈列、旗帜、商品架、招牌等制作

直投媒体：成本低，目标客户直接，但因为不是重要文件到达比率不一定高

公关活动：以会所为主

（四）公关

1．与有关权威机构之公关；

2．与上下游厂商之公关；

2．与各传播媒体之公关；

总之现代消费者生活节奏越来越快，属于自己的物质和精神空间也越来越小，被生活束缚几乎已经成了大家的共性。作为体育运动来说给予消费者的不仅仅是体验出汗的满足，还应该包含精神的享受，如果在理念方面我们还在强调“外形”表现的话，无疑又是在走定向思维的老路子，消费者仍然得不到自由想象的空间。与营销同步进行的还有CI导入工作。CI是近年在国内流行起来的营销和管理工具，实践证明它对于品牌的发展与成长是十分具有积极作用的，尤其对于一个定位运动票据出售的连锁企业来说，CI就显得更为必要了。该工作是一项永久性而且非常艰巨的任务。前期要把“形意”敲定了，此时的CI导入已经成为一项表现和执行的过程。理念识别方面主要以“享受运动快感”为核心进行沿展，延展的面包括顾客的精神体验方面、员工方面、企业发展方面以及品牌的社会公益性方面等等。

**第二篇：青春默斯顿**

第三话高手如林

这是开学第一天。夕早早的起床，穿好校服。嗯，真喜欢这校服，上身是白色衬衫配深蓝色领花，下身是黑色小短裙。再把头发梳起来，真是青春有活力啊。忽然，夕看见镜子里多了一个身影，原来是麦妮娜。“麦子，早上好啊！”“早上好，夕你帮我整一下领子吧。”“好啊！”夕认真的绕到麦子背后，帮她整起了领子。“夕，你长得真漂亮！”麦子突然说。“什么啊！”夕挽过她的臂，“走啦，吃饭去！”食堂很热闹，只见仙族的学生都坐在了右边的两张长桌边，魔族的则自发地坐在了左边的桌子。“看，魔族的人只有仙族一半呢！”麦子感叹。“为什么要分的这么清呢，坐在一起多好。”夕轻轻说。麦子想不认识夕一样吃惊的看着夕。“怎么了？”夕问道。“魔族可是很危险的，听说随时会失去控制。”“是吗？”夕虽然看书上是这么说，却还没有见到过，因此也不大相信。但爸妈倒是总说魔族人心狠手辣，聪明不用在正道上。夕心想，人之初，性本善，不可能所有魔族都如此吧。但这样人为地区分仙魔只怕会让隔阂越来越深。

夕坐到了一个空位上，挑选起面前的早点。没一会，来了两个香味扑鼻的女生，坐在了麦子的旁边，她们倒是很漂亮，动作也很是优雅，但怎么看怎么别扭。吃起东西来简直像是在数饭粒，一小口，再一小口。夕和麦子相视一笑，继续吃起来。

吃完东西，夕和麦子不得不分道扬镳了。夕向东走，去上算术课；麦子则向西走，去上美术课。夕独自走在走廊上，走出门，跟着人群又走向一个长着葡萄藤的长廊。早上的清风吹得自己真是惬意。隐隐的，好像听到女生们的议论声，夕下意识的回头看，终于，见到了他。黑色的发，略显凌乱却又似精心弄出的造型；黑色的、深而清澈的眸子，如一湖水，平静而美丽；白皙的皮肤，完美的脸庞，分明的棱角，高而瘦。但又并不是像一些发育期的男生那样瘦骨嶙峋，却是多一点而显壮，少一点则嫌轻的瘦。总之，就像那些难掩激动的女生所说“天下第一美男子”！夕的脚步不觉停下，心跳加速，脸颊微红，静静地站在旁边看他走过。他身后还跟着三四个魔族同伴。正在这时，意外发生了，一个女生大喊一声“好帅啊！”夕顿时回过神来。神山树身后的“小跟班”回过头凶狠的瞪了那个女生一眼，一行人一点没慢下来，继续向前走了。

夕跟着他们又走过一段草地，进入了算术教室。课程开始了，一个又矮又胖的小老头踱了进来。不是他还是谁？摩通教授。摩通教授似乎也不懂客气，翻开书就开始讲起了第一课。夕心慌的想，怎么连欢迎啊、介绍啊之类的都没有呢？“好，第一颗的内容很简单，我要提的就是这么多。下面翻到第三页，我们来看第二课。”夕简直要晕了，还没见过这样的老师。结果，半个小时，这位聪明到头顶成了半个荒原的摩通教授就把第一单元讲完了。底下的同学开始纷纷议论，准确的说是抱怨。终于反抗的声浪越来越大，摩通教授却哈哈的笑：“这一单元要怎么讲，不就这一点概念吗？我还觉得上慢了！”更让夕觉得恐怖的是，摩通教授随即从讲台下搬上一摞卷子，说是来个即时检测。夕已经开始头皮发麻了，虽然说自己昨晚预习了，听课也基本听懂了，但只剩半个小时，怎么做的了这么多题！时间一分一秒的过去了，夕的心里越来越慌，怎么这么难还这么多！下课铃响了，摩通教授拿出点名册，说：“我来点几位同学帮我收一下卷子。”夕荣幸的被点到了。夕开始收卷子。收到坐在二三排的魔族人时，眼珠差点都掉出来了。这什么啊？！居然都做了！他们居然都做完了！夕此刻真恨不得把自己的卷子藏起来，自己那惨不忍睹的、只做了一半的卷子啊！

从教室出来，夕的心已拔凉拔凉。同时潜意识里又有一个声音：“不行，我不能这么容易就认输！我一定要将算数补上来！这样也太差劲了！”

接下来是花草课了。夕很意外的在大棚里看见了神山树。“他也喜欢种花吗？”这边，小茗正在和自己招手，夕赶紧走了过去。小茗故作神秘地瞟了一眼神山树，小声说：“你也喜欢他吗？”夕猛烈的摇头。“我只是奇怪他这种男生怎么会喜欢种花。”“你认识他么？”小茗问。“认识啊！不就是神山木叶的儿子。”夕漫不经心的回答。小茗倒是很吃惊：“神山木叶！就是那个检察总长吗？”“不然还有谁呢？”“可是你怎么知道的？”夕打了一下她的头：“姓神山的不就他们一家嘛！就像姓樱绮的只有我一家一样。”“哇，还是官二代哦！”夕没好气的说：“这么说我也是官二代了。”小茗很是不解的问：“你爸爸也是官儿吗？”“是啊，交通司司长。”夕答道。“哦，好像是听说过。”说着，夕抬起头，看见同学们基本已来齐了。但奇怪的是，男生竟有近一半！“怎么回事，我听学长说这种课很少有男生啊！”隔了一个位置的薄秋凌说：“听说是新上任的课程管理部规定----花草课必须有一定数量的男生。如果派不出一定数量的男生，本学院就要被扣分。”“难怪啊！所以神山树作为级长就带头了。”夕心里总算大悟。

花草课结束，夕拉着若草茗赶往洗手间。可是小茗神态不自然地说自己不想去了，随后挣脱夕的手，跑到薄秋凌那儿，神秘兮兮的说着什么。夕暗自慨叹，果然还不把我当朋友啊，这小家伙不知在想什么，自己怎么一点看不出来呢！

很快就到下午了，下午的最后一堂课是舞蹈。这又是课程管理部干的好事！夕本来并没有报舞蹈，明明报的是音乐。但因为报音乐的人太多，课程管理部就把一部分人换到了舞蹈课，还理直气壮的说舞蹈和音乐都差不多。夕愤愤的想，期末一定要投你们反对票。

舞蹈老师是若岚夏，很有气质，但听说已经有了孩子，年岁也不小了。可她不愿意别人把她说老，于是要求学生们叫她夏老师。夏老师先交了几个手位和动作。夕不敢怠慢，认真的模仿。只是因为自己以前上过舞蹈，结果被老师骂的很惨，于是对舞蹈产生了恐惧。可事到如今，只能硬着头皮了。只求不再被骂为“真是一滩浆糊----一塌糊涂”。夏老师接着说：“舞蹈一定要有专业的裙子，大家看这个,”她说着举起了一条裙子，白色纱的连衣裙，“这个一条1个金币，需要的可以在我这里买，也可以自己去外面买。”夕心里悲愤的想，你还不如抢钱！可是大家似乎并不像自己一样嫌贵，纷纷踊跃登记购买，还不住的赞叹裙子有多美。好吧，我承认我本来就不想来，我有抵触情绪。可这裙子的确也很贵啊！夕心里怀着一丝侥幸想，也许外面的很便宜，毕竟这只有几层纱吗！

出了舞蹈室，走在小溪边（舞蹈教室远离教学楼，在一座小山后面，山脚下有溪水流淌），夕盘算着去茉莉大街的时日。嗯，还有两个星期，两个星期后可以去那里买裙子，但是能不能买到呢？应该是可以的，据说那里很繁华，商铺很多。正想着，只见一个高挑的女生和一个身材微丰、皮肤雪白的女孩走过身边，这两个人夕是认识的，一个叫静真，一个叫连蓉，都是学过跳舞的，舞姿极美。唉，夕不禁叹口气，自己真是哪门都比不上别人。这学校，真是高手如林啊！

**第三篇：酒神巴克科斯的报复读后感**

酒神巴克科斯的报复读后感

今天我读了《酒神巴克科斯的报复》的这篇故事，故事主要讲述了彭透斯因为诋毁神灵、狂妄自大，而得到了应有的惩罚。我明白了：任何时候都不要嘲笑别人，否则就会得到应有的报应。

**第四篇：营销建议书**

营 议销 建 议 书

：熊

锋建人雪

营 销 建 议 书

尊敬的公司负责人：

据初步了解，雄威机电现处于企业发展初期，建立于传统的直营店基础上，企业正在扩张、升级，由个体店铺销售向企业规模化销售发展，结合本人现阶段对企业所了解的情况，以及综合个人之浅见，现提出以下几点经营建议，稚嫩之处还望理解：

一、统一企业形象，建立标准化企业模块，提升企业识别度。（实施日起至第60天内）

1、统一完善直营店、加盟店门头招牌（包含企业品牌的形象色，企业标志，企业名称字体、大小、颜色，企业核心竞争力广告语展示等）；

2、统一员工着装、工牌；

3、顾客进店接待的第一接待语标准化；

4、公司配送车辆统一化（颜色、宣传广告语等）。

二、加强内部管理、引导员工自觉遵守工作纪律，提升团队凝聚力。（第15-90天内）

1、组织制定标准化的企业纪律价值手册，不断宣导，并实施每天晨会（目的：统一员工按时到岗，总结昨天工作情况，承诺今天销售目标，进入工作态度），前期给予一定的适应期，对个别员工的违纪，只宣导纪律政策，不实施处罚，以集体带动个体，不断强化个别员工的纪律意识，进而实现集体纪律意识的提升；

2、实施企业员工与管理者凝聚力拓展培训，提升员工的集体意识与责任意识，形成紧密的团队氛围。

三、组织企业内部培训，提升员工销售能力，挖掘潜在的管理骨干，实现人才梯队的层级提拔。（第30天起-长期）

1、制定统一、标准的营销课件，组织优秀销售骨干进行填空式完善，由专项负责人进行整理，形成宣讲材料，并由优秀骨干实施培训，导入培训评价体系，对培训表现优秀的实施有价值有意义的奖励（例如：培训优秀者奖励家属物品，由公司指定领导上门颁发等），激发积极性，在企业内部形成良好的学习氛围。（第30-120天内）

2、试用性地培养潜在的管理骨干，给予锻炼机会，并进行岗位跟踪，协助解决遇到的管理问题，及时纠偏，不断提升其管理能力，促进员工的进步成长；对基本能胜任岗位工作并考核达标者及时提升待遇，避免造成提岗不提薪，挫伤员工积极性。企业给予员工成长的平台，并帮助其提升，是员工最大的福利，也是企业最能留住核心骨干团队的法宝。（第30天起-长期）

四、优化产品组合，分清主次，明确利润。（实施日起-长期）

1、对现经营产品按季度销量、库存周期及利润等方面进行排序筛选、优化，降低库存及资金压力，提升主推产品销量。

2、结合利润分清市场推广的主次产品，形成差异化的推广方案与政策，实施阶梯式产品布局，做到利润保障、客源保障、销售保障。

五、实施覆盖式的广告宣传，提升企业在玉林地区的知名度。（第90-180天内）

组织到乡到镇实施覆盖宣传，采用宣传片+小广告+小礼品等灵活方式，如：拍摄企业宣传片利用各乡镇圩日在宣传车上滚动播放进行大众宣传、散发宣传彩页+小塑料扇（企业相关内容）实施定点宣传，尽可能在玉林地区每乡每镇都进行覆盖式全面宣传（只进行企业与产品宣传，不进行产品展销，以免造成低档货、展销货、促销货等负面影响），让雄威机电品牌深入人心，提升雄威机电在玉林地区的知名度，并初步形成雄威机电在玉林地区小机电销售行业中的领袖地位。

六、组建玉林地区的区域保护性加盟店（或组建空白区域直营店），实施阶

段性考核，施予加盟压力，提升加盟利润回收。（实施日起-两年内）

1、明确加盟条件与经营目标，总部持有管理监督权，并提供经营帮助，玉林地区内的加盟店参与及享受总部统一的营销活动与政策；

2、实施季度性的经营考核，对季度内考核不达标的加盟店，协助进行政策调整及存在问题解决，一个经营周期内，区域内经营综合排名末位的加盟店采取措施（如取消加盟资格或其他）；综合排名首位的加盟店予以优惠政策与待遇（如提高进货信用额、降低进货的折扣或延迟货款支付周期等），两项均以达成目标与否为基准。

3、稳定玉林地区内各直营店、加盟店的经营模式和盈利模式，做稳做强，形成样板店、形象店；

4、复制其他直营店模式，总部直接在空白区域开设直营店。

七、实行玉林地区与非玉林地区两条销售管理线，拓展玉林地区外的销售。（实施日起-长期）

1、实施直营店、加盟店与中心乡镇代理，以及直接对接甲方采购等多种渠道销售模式；

2、实行市直营店→县加盟店→中心乡镇代理，中心乡镇代理与县加盟店进价相同，由市直营店或县加盟店进发货，货款支付给相应的店铺，中心乡镇代理销量计入县加盟店总销量，县加盟店享受总部年终任务达成的返点及政策支持等，中心乡镇代理不享受。

3、总部建立渠道销售人员，实施逐级对接店铺进行管理，对县加盟店及中心乡镇代理进行跟踪、服务、帮助，对大宗或甲方采购进行直接销售或协助销售。

八、防范盲目扩张，管控费用，压缩层级，降低运营成本。（实施日起-长期）

1、直营店或加盟店的扩张应按百分比的速度稳步推进，成功一批再扩张一批，扩张一家要存活一家。

2、市场在扩张和销售在提升的同时，要管控费用，合理支出，优化支出。

3、管理扁平化，各岗位职责清晰，上传下达通畅、及时、有效，责、权、赏、罚明确。

九、构建企业经营手册，实施企业标准化经营，完善企业文化。（第60天起-360天内）

1、完善企业管理手册；

2、完善店铺经营手册；

3、完善企业加盟手册；

4、完善企业文化，明确企业核心价值观。

十、确立一个中心，完善两个支点，覆盖全广西。（实施日起-长期）

1、确保玉林地区内各店经营良好，形成中心样板店、形象店；（实施日起-两年内）

2、完善南宁、柳州两个重点城市营销网络，进而支撑总部的总销量稳定，保障企业基础的运营和收益目标的达成；（第120天起-三年内）

3、逐步建立其他区域营销网络，不断进行优化，逐渐形成覆盖全广西的营销网络，五年内打造成为广西第一的小机电代理企业。（第120天起-五年内）

因个人能力有限，以及对企业了解不深，未尽之处及错误之处请加以谅解及指正，本人愿与企业一起共努力！

建议人： 日 期：

**第五篇：切斯特顿的经典名言**

1、所有俚语都是比喻都是诗文。

2、艺术家气质是一种折磨业余爱好者的疾病。

3、一条道路从眼睛通向心灵，它并不经过理智。

4、疯子并不是失去理智的人，而是除了理智其他一切都丢失的人。

5、正统这个词不仅不再意味着正确，事实上它意味着错误。

6、理智本身是一种信仰。它是一种确定自己思想和现实之间关系的信仰。

7、悲观主义像毒品一样，是一种有毒的物质。虽然有时可以入药，但绝对不能当饭。

8、沉重易得，轻盈难求。

9、俚语是一条源远流长的诗河。

10、在天堂里，天使也只是微不足道的。

11、伪君子的定义是但又有谁不是呢?

12、可以给偏执下一个粗略的定义:没有观点的人的愤怒。

13、通常人们是因为不会辩理才吵架的。

14、“正统”这个词不仅不再意味着正确，事实上它意味着错误。

15、正是在私人生活中我们发现伟大的性格。

16、理智本身是一种信仰。它是一种确定自己思想和现实之间关系的信仰。

17、俚语是一条源远流长的诗河。

18、疯子并不是失去理智的人，而是除了理智其他一切都丢失的人。

19、沉重易得，轻盈难求。

20、悲观主义像毒品一样，是一种有毒的物质。虽然有时可以入药，但绝对不能当饭。

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