

2023年物流仓储方案设计案例(优质5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

物流仓储方案设计案例篇一

作为目前短视频最火的2大平台，快手和抖音在美食视频上的呈现效果却大相径庭。

快手上的美食视频都是怎么拍摄的，又是怎么带货的呢？

想要带货带得好，就要吃得香！在快手上看到吃播的视频就是满满的享受感，恨不得立马自己就能吃到。

从色彩上来说能够唤起我们食欲的美食类视频的画面就是这种高饱和度，高明度和暖色系。再听听他的声音，那个吧唧嘴来表现食物的质感，听着就很馋了！

甚至有些会有手舞足蹈欢快的动作，简直了！本质上消费者的消费欲望是由五感演变而来的。眼睛里看着商品，耳朵里听见介绍，鼻子里闻到味道，手上的触感等等感觉进行升华，从而将这些好感转化为一种购买欲望。

而在直播带货的情况下，人们很难直接获得触感和味觉。所以就必须强化听觉和视觉，以及价格优势了。

由于隔着屏幕，我们是看不到产品是如何从原材料逐渐转化为成品的，如果能够有直播教程这道工序，可以看到产品的加工过程大家的兴趣都是很高的。

因为只有当我们参与了这个过程。从而，才会产生更加浓厚

想试一试的感受。这不仅可以打造你的人设，相信你是这方面的行家，进而信任你推荐的产品。而且当大家有这方面的需求的时候，也会第一时间想到你。

我们在购买美食类产品的时候，最先关注的一定是产品安全卫生问题，吃了有没有保障，如果是在实体店，我们可以直接看得到，而隔着屏幕就要进行 - 产品演示，即测试产品，打消粉丝的疑虑，放心下单。

最后再加上第二条中说明的，教大家如何烹饪，或是用一些花样吃法去吸引注意，不仅能够涨粉，还可以增加产品的销量。

当然在这里需要提醒大家的是：不管你用什么方法，一定要真诚，做一个良心卖家，不然消费者也不是傻子，一锤子买卖没必要做，售后服务也要跟得上哦。其实以上这些问题，归根结底就是一个专业度的问题。

主播需要有专业度，团队需要有专业度。主播的专业度不仅仅体现在介绍商品上，还体现在主播回答消费者问题的情况下。

而且说实话，在消费者心中，特别多的人都喜欢在看直播的时候，能够让主播回答自己的各种各样的稀奇古怪的问题。

所以如果能够解答好，那么成单量必然提升。而且还有一个问题，那就是羊群效应，只要有一个人下单，那么肯定会有非常多的人下单。

其实如果能够合理的抓住这种羊群效应，那么对于我们的成单量是有非常多的好处的。抖音上的美食视频和快手是不一样的，抖音更注重视觉上的愉悦感，在带货产品上也更趋向于制作工具。

在拍摄短视频前，首先要确保食材的上镜效果。比如色彩鲜艳，新鲜干净，在视觉上能给人一种愉悦感。

一般来讲，当我们在画面中表现固态食材的形状、轮廓时，主要采用逆光和侧逆光的照明方式，因为这样可以使食材显得更加立体，并在食材和环境之间形成易于区分的明暗分界线。但并不是每一次拍摄都需要进行照明，在进行拍摄时，最自然，肉眼最舒服的光线是最容易被我们忽视的太阳光。所以如果条件允许，利用自然光即可。

拍摄时要尽可能展现食物本身的特性，凸显出食物的质感。比如在拍摄烤肉等肉类食物的视频时，要通过画面来呈现食物浓郁的肉汁酱料以及肥厚的口感，要让视频能唤起观众对于肉食的记忆以及联想。

做美食类短视频一定要学会对视频进行调色，使食物看上去更具有诱惑力，激发出观众食用食物的冲动。

为了让整个视频看起来更加完美和谐，在短视频制作后期通常要给视频加入背景音乐，但注意音乐不能与视频内容产生割裂感。以上就是拍摄美食类短视频的相关技巧了，总的来说，所有的技巧都是围绕一个目的，就是引起观众的食欲，让人看视频时能够垂涎欲滴，浮想联翩。

物流仓储方案设计案例篇二

为加强对多媒体教室的科学管理和使用,保证正常的教学秩序,充分发挥多媒体教室的功能,特制定管理使用制度如下:

一、教育学院(教师教育学院)多媒体教室由教育学院(教师教育学院)办公室统一进行管理。

二、多媒体教室是开展多媒体电化教学的主要场所,未经管理人员许可,多媒体教室不能改为他用。

三、教师需用多媒体教室上课,须有教学秘书统一安排,任何人不得私自使用多媒体教室上课。

四、多媒体教室的钥匙由办公室统一保管,使用人须提前到办公室领取钥匙并填写使用登记表。

五、使用前应认真阅读各仪器设备的说明书和控制台操作说明;认真检查仪器设备的完好程度,如有问题,及时通知主管人员处理。

六、使用时,严格按仪器设备的操作规范操作;时刻注意仪器设备运转情况,一旦有故障,应立即报告主管人员处理,并详细说明出现故障的原因;若当时不报告,事后发现时一切责任由当事人负责。

七、.使用结束,应按操作程序关闭电源,整理好仪器设备,经管理人员检查后方可离去。

八、最后离开教室的人员要负责关好窗、锁好门,做好防盗工作。

九、多媒体教室的环境卫生由团学办安排勤工助学岗同学打扫。

十、院办公室要随时对多媒体教室的使用、卫生情况进行检查和督促。

——小学多媒体教室管理制度

物流仓储方案设计案例篇三

1、使用多媒体教室须提前一周提出计划,由现代教育技术中心统一安排,未经同意,不得擅自使用。

- 2、未经专业培训的人员不得开启使用相关设备，专业人员使用相关设备也应严格按照操作规程。
- 3、认真操作，保护设备，各相关设备的开与关，不宜过于频繁，间隔时间不宜过短，尤其是投影机关后，待风扇停转彻底冷却后，才能切断总电源（否则烧坏投影机责任自负）。
- 4、每次使用完毕，管理人员要关闭好窗户，拉好窗帘，锁好防盗门。
- 5、要保持室内清洁，管理人员要每周打扫一次。禁止在多媒体教室内吃东西、乱扔果皮瓜壳及纸屑，禁止在教室内吸烟。
- 6、多媒体室内所有设备，一律不得出借。
- 7、要定期检查电路，接地是否可靠，电源是否稳定，投影机、电脑是否接至规定点。
- 8、对未经杀毒的软盘，一律不准插入多媒体电脑内使用。
- 9、专职人员要定期清洁、维护，保持设备运行良好，延长其使用寿命。
- 10、因违反操作规程，造成设备损坏，使用人员要承担相应的经济赔偿责任。

一、多媒体教室系统管理员责任

编写多媒体设备使用手册，培训和指导任课教师正确使用多媒体设备；

全面负责多媒体教室设备的维护保养工作；

于课前课后与任课老师做好设备的清点工作；

定期检查《多媒体教室使用日志》，认真处理使用日志中所提出的各种问题。

二、任课教师管理职责

通过多媒体设备的使用培训,能正确使用多媒体教室各种设备;

注意保护计算机的系统文件、系统配置和其他教师的课件;

教书育人,教育学生养成爱护公物,讲究卫生的良好习惯;

保持多媒体教室墙壁整洁,不能随便在墙壁上乱贴乱画。

三、多媒体教室上课学生管理制度

学生未经教师许可,不得操作教师用机及多媒体教学设备;

多媒体教室不提供学生自习;

严禁乱丢果皮、纸屑等垃圾;

严禁在多媒体教室抽烟、吃东西;

严禁随地吐痰;

爱护公物,严禁在桌椅、墙壁上乱写乱画;

不得擅自取走多媒体教室的各种设备(配件)等,违者,以盗窃行为论处。

物流仓储方案设计案例篇四

(1) 教学设计

在做实验之前,先自行选择与所学专业有关的内容进行教学

设计，并将板书部分单独保存到一个文档中。

(2) 多媒体素材准备

根据教学设计，准备好在课件制作中要用到的图片、声音、动画和视屏等素材，考虑格式的兼容性和磁盘空间；图片格式最好为jpg[]视屏格式最好为mpg[]或wmv[]并将所有的素材放在以自己学号命名的文件夹中，存于u盘或移动硬盘中。

2、母版设计

双击桌面上的powerpoint2003快捷图标，启动powerpoint2003[]单击“文件”菜单中“新建”命令，再在弹出的窗口“新建演示文稿任”任务窗格，在此任务窗格中可选择引用格式化模版。再单击“试图”——“母版”——“幻灯片母版”命令。

(3) 保存课件并设置保存路径

单击“文件”——“保存”或“另存为”命令，在弹出的对话框中选择移动盘上以自己学好命名的文件夹，给课件命名后单击“确定”按钮。

3、将教学设计中的板书部分的文档插入到powerpoint中

在弹出的对话框中单击“浏览”按钮，在弹出的对话框中单击“文件类型”下拉列表框，选中“所有文件”就行。

4、多媒体素材导入

图形图片的导入：从“插入”菜单中的“插入图片”插入

(1) 与文本一样，直接插入生成与课件中。

(2) 用鼠标选定素材后，单击鼠标右键，在弹出的快捷菜单中用“叠放层次”命令来定义图形的上下位置。

(3) 在“自定义动画”中编制播放程序。

物流仓储方案设计案例篇五

(一) 馨伦奶茶坊基本情况介绍

地理位置：哈尔滨工程大学助学超市正门走道侧边

成立时间：2006年4月20日，2006年4月28日正式营业

营业面积：10平方米

工作人员：1名，相貌端正，有较丰富的工作经验，熟练的操作水平，男性。

专用设备：饮水机两台，奶茶封口机一台，珍珠粉及各类佐料齐全，设备较完善。

产品种类：原味、巧克力味、哈密瓜味、咖啡、草莓味、芒果味等。另售其他诸如香蕉奶昔、冰浮咖啡等，但数量有限，销量较少。

价 格：奶茶一律2元1杯。

性质定位：目前属小型固定奶茶供应商，依托助学超市这一工程大学最高消费区域的黄金地段，人流及消费群较为密集，当前对珍珠奶茶的消费趋势不断上升，市场前景良好。

(二) 面积市场状况

1、总体市场概况：哈尔滨工程大学学校现有各类在校学

生21000多人，其中研究生3300余人。

2、固定消费群：通过我们调查发现，学生喜欢喝珍珠奶茶的约占总数的44%，一般的为总数的34%，而不喜欢的只有总数的16%。可见珍珠奶茶消费量是具有较高潜力的。

3、具体情况介绍：哈尔滨工程大学食品商业区域主要集中于十一公寓内部及周围街道，助学超市及工程大学各公寓仓卖，特别是十一公寓周边地区，竞争较为激烈。

4、面临的竞争对手：

a□学子奶茶店：成立于1999年，较馨伦奶茶坊早7年，市场经验丰富，营业面积为8平方米左右，工作人员一名，女，产品品种齐全，设备较齐全，且地段良好，位于工程大学第二大超市——学子超市正门走道侧边，能吸引部分的人流及消费群，特殊优势在于其位于工程大学最大-麻辣烫营业点——学子麻辣烫侧边，部分学生(尤指女生)有边吃麻辣烫边喝奶茶的固定习惯，一定程度增加了其消费量，缺点是近年不思进取，无所突破，装潢简单，部分店面年久失修，甚至给人以不干净的印象，奶茶品种有限，口感较一般，近年来消费量呈下滑趋势，但仍是馨伦奶茶坊主要竞争对手。

b□各种厂商创造系列奶茶

地段：集中于各学生公寓仓卖内部(目前尚未在助学及学子超市发现)

主要品牌：

惠源奶茶，制造商：吉林四丰惠源食品有限公司

纯香纯奶茶，制造商：辽宁锦州纯香纯食品有限公司

香飘飘奶茶，制造商：浙江香飘飘食品有限公司

竞争优势：厂商系统奶茶产品市场广泛，销售及送货渠道多样，产品质量合格且宜于保管，保质期长，位于学生公寓仓卖内部的有利地段，学生可顺便出门直接购买，方便舒适(尤指男生)，一定程度增加了其消费量。

竞争劣势：价格偏高，单价均为元/杯，品种单一(学校仓卖出现的仅原味一种)，且口感不如现做的入口，受季节限制大，在炎热酷暑之时，其消费量会有所减少。

总体评价：一定程度的竞争对手

c□校园以外的其他奶茶供应点

基本评价：品种齐全，口感较好，价格合理，位其地段上的劣势限制了其消费需求量，属较轻微的竞争对手。

二、问题与机会分析

营销人员制定营销计划的第二步便是分析企业面临的问题与存在的机会。

馨伦奶茶坊正面临如下问题：

2、馨伦奶茶坊营业面积有限，提供服务范围有限，仅局限于工程大学校园内部。

3、馨伦奶茶坊位于助学超市内部，有一定隐蔽性，不易被周边人员发现，一定程度限制了其消费量。

4、竞争对手诸如学子奶茶店，有其固定范围的消费群，且决不会对甘心奶茶市场份额的减少，一定会采取相应措施。

5、馨伦奶茶店宣传力度不够，部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多。

6、奶茶系高脂肪、高热量食品。当今社会的审美观念(苗条为美——尤指女生)及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者(尤指女性)忍痛割爱，对其说“no”

与此同时，馨伦奶茶坊也存在如下有利于发展的契机。

1、工程大学奶茶市场远未饱和，存在着较大的利润空间及数目较为庞大的奶茶消费群，市场前景广泛，且目前竞争对手实力及数目均有限。

2、馨伦奶茶坊于开业及五一期间开展的“免费品奶茶”系列活动，一定程度上推广了其自身形象，良好的.口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑。

3、馨伦奶茶坊有冷冻及温热两种系列选择，冷热均宜，既可在炎炎酷夏降温消暑，又可在寒冬腊月暖肠温肚，而其竞争对手(包括学子奶茶店及名厂商系列产品)均无冷冻系列，有利于增加了馨伦奶茶坊的市场占有额。

4、馨伦奶茶坊虽然营业面积有限，但有古色古色的装修风格，优美的室内环境，耳濡目染中给同学留下了良好的印象(特别是跟学子奶茶店年久未修的店面相比)，更显竞争优势。

5、大学是众多学生情侣的温床，调查表明，女性在众多饮料中更偏爱珍珠奶茶，因而更会吸引不少男同志的购买，以表关怀。

6、通过我们的市场调查表，我们发现馨伦奶茶坊在学生当中具有较高的人气，除了服务、装潢、品种以外，最主要的便是其口味，可见目前馨伦奶茶虽然开张不久，却已经显现出来其一定程度的竞争优势。

学生更会选择哪种奶茶

馨伦奶茶 学子奶茶 厂商系列奶茶(仓卖内售) 校外卖的奶茶

三、营销目标及行动方案

在进行完上述步骤之后，进一步便是确定市场营销的目标及行动方案。

馨伦奶茶坊拟定的欲达到的营销目标是：

日销售量：50杯/天(取一年平均数值)

年销售额：36000元/年

毛利：24000元

毛利率：

净利：20000元

净利率：

一年按360天，月30天计算

馨伦奶茶坊开张不久更应抓住工程大学奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：

- 1、尽最大努力提高服务质量，改善服务态度。
- 2、不断加强对学生的宣传力度，增强学生对馨伦奶茶坊的凝聚力。

3、不断创新，完善和增加奶茶品种，适应广大学生需求，例针对学生情侣推出鸳鸯杯(一杯双味)或提供双口吸管等。

4、海纳百川，在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写。

5、适时推出套装销售或买一送一活动。

如推出两杯奶茶及一块巧克力饼干的特惠组合装等。

四、营销策略

即开展营销的广告宣传、促销等策略。

(一) 广告宣传活动

1、在助学超市门口、店面周围、学生公寓公告栏张贴海报，增强学生对馨伦奶茶的了解程度。

2、店面上增设定量小杯免费品尝奶茶，既可以让同学方便饮尝，了解口味，又可让学生留下良好印象，从而于人流中起宣传作用，扮演间接促销者的角色，可谓一石二鸟。

(二) 促销活动

馨伦奶茶坊应该于情人节、生日、五一长假、国庆长假、中秋节、圣诞节等重大节日或双休日、寒、暑假等不失时机进行促销。