

最新商务策划书(精选6篇)

即兴是一种通过语言和表情来传达情感和感受的方式，它能够让人与他人建立更深的连接。如何进行一场成功的即兴表演？这需要艺术家要有丰富的想象力和创造力。在下面的范文中，你可以看到不同艺术领域的即兴创作的魅力。

商务策划书篇一

上周六下午，我正在家午休的时候，听到了敲门声，我问了声：“谁呀”没有人回我，我就极不情愿地从床上起来开了门。打开门后，我看刚搬进来的邻居站在门口问我要不要做饭，我说打算做饭，还在买厨具。她就说她弟弟那里还有半桶油，她下次拎过来给我。我就对她表示了感谢。整个过程中，我都只开了一道门缝跟她讲话。完了之后，回到床上继续午休，心里感到非常不安和愧疚。觉得当时应该让她进屋里来说话的，但是当时没有反应过来。又联想到有时候讲话也是这样，说出去之后才发现没说对。鼠标首先问我，这种沟通类型应该是哪种沟通类型。我说是认真对待当中的传达信息。

然后我们开始分析双方的动机。我发现邻居的动机是想要快速地和我建立友好的关系，她的需求是希望得友好的回应。而我当时的动机是想要赶紧打发她走，需求是继续午休。

于是，我演练了一遍，但是在这当中，我并没有直接讲出自己的动机，而是采取了委婉的方式，说自己当时的大脑不是很清晰。我认为这样讲话不会那么尖锐，听起来会舒服一点。而鼠标则认为，如果不直接讲出自己的动机，则会造成对方理解的错误，把双方的沟通带往错误的方向，造成彼此都困扰。同时，如果我们不去遮掩，而是坦诚对待那些非善意的动机时，遇到类似的动机时，我们才有更好的调整机会。接着，鼠标又引导我分析出，我在这个案例中，沟通方式其实

是表达情感，而不是传递信息。因为我是想传达内心的情感，而不仅仅是去解释当时我为什么那样做。于是，在经过这样的分析梳理后，我们认为，双赢的沟通方式应该是这样子的，并且演练了一遍。

“亲爱的邻居，那天下午，我正在午休的时候，听到有敲门声。我极不情愿地起床开了门，当时我右手扶着门，左手扶着门框，透过一点门缝跟你说话。我想赶紧打发你走，自己就能继续午休。但是当你站在门口告诉我，你弟弟那里有一桶油，要提过来给我。我很感动。我看到你是想要和我建立友好的关系，你希望得到接纳和友好的回应。所以当我关上门回到床上继续午休的时候，我心里感到非常不安和愧疚。我很后悔，我当时应该打开门，让你进屋里讲话才是。不好意思啊！现在我之所以这么坦诚地把我当时的动机告诉你，是想表达我的歉意，同时也希望你做友好的邻居。”

虽然没有分析之前，我也清楚地知道我们双方的动机和需求，但是做了分析梳理之后，我对这样类似的沟通更加清晰通透了。特别是，我想到有时候经常会因为没有及时管理好语言，而说了一些错误的话，甚至后悔莫及的话，过后几秒才反应过来。所以，我认为我们今天分析的案例是非常有价值的，我非常期待能通过实际的运用，让沟通受益。

商务策划书篇二

广东玻璃厂厂长率团与美国欧文斯公司就引进先进的玻璃生产线一事进行谈判。从我方来说，美方就是顾客。双方在部分引进还是全部引进的问题上陷入了僵局，我方的部分引进方案美方无法接受，我方遭到拒绝。

这时，我方首席代表虽然心急如焚，但还是冷静分析形势，如果我们一个劲儿说下去，就可能会越说越僵。于是他聪明地改变了说话的战术，由直接讨论变成迂回说服。“全世界都知道，欧文斯公司的技术是一流的，设备是一流的，产品

是一流的。”我方代表转换了话题，从微笑中开始谈天说地，先来一个第一流的诚恳而又切实的赞叹，使欧文斯公司由于谈判陷入僵局而产生的抵触情绪得以很大程度的消除。“如果欧文斯公司能够帮助我们广东玻璃厂跃居全中国一流，那么全中国人民很感谢你们。”这里刚离开的话题，很快又转了回来，但由于前面说的那些话，消除了对方心里上的对抗，所以，对方听了这话，似乎也顺耳多了。

“美国方面当然知道，现在，意大利、荷兰等几个国家的代表团，正在我国北方省份的玻璃厂谈判引进生产线事宜。如果我们这次的谈判因为一点点的小事而失败，那么不但是我们广东玻璃厂，而且更重要的是欧文斯公司方面将蒙受重大的损失。”这损失当然不仅是重意，而说话中止使用“一点点小事”来轻描淡写，目的是为了引起对方对分歧的关注。同时，指出谈判万一破裂将给美国方面带来巨大的损失，完全为对方着想，这一点对方不容拒绝。

“目前，我们的确有资金方面的困难，不能全部引进，这点务必请美国同事们理解和原谅，而且我们希望在困难的时候，你们能伸出友谊之手，为我们将来的合作奠定一个良好的基础。”这段话说到对方心里去了，既通情，又达理，不是在做生意，而是朋友间的互相帮助，因此迅速就签订了协议，打破了僵局，问题迎刃而解，为国家节约了大量外汇。

商务策划书篇三

1、主题：关于沃尔玛超市湖州店和湖州百年老店周生记谈判

2、背景：鱼米之乡，丝绸之府的湖州，盛产各式各样的很多小吃，例如丁莲方千张包子、周生记馄饨、周生记鸡爪、诸老大粽子等，其中以“江南第一爪”周生记鸡爪最为有名，最受当地百姓喜爱，以此作为特产赠送亲朋好友。沃尔玛超市湖州分店针对湖州消费人群的需要，特开出专柜，湖州特产礼品柜台，采购周生记的鸡爪。

1、首席谈判代表：掌控谈判全局，监督谈判程序，把握谈判进程；组织协调专业人员和谈判团队的意见，决定谈判过程中的重要事项，有领导权和决策权；汇报谈判工作，代表单位签约。

2、商务代表：即专业谈判人员，阐述己方谈判的目的和条件，了解对方的目的和条件，找出双方的分歧和差距；与对方进行商务谈判细节的磋商；向首席代表提出谈判的基本思路和财务分析意见；修改草拟谈判文书的有关条款。

3、法律代表：确认对方经济组织的法人地位，监督谈判在法律许可的范围内进行，检查谈判文件的合法性、真实性和完整性，草拟相关的法律文件。

4、财务代表：对谈判中的价格核算、支付条件、支付方式、结算货币等与财务相关的问题进行把关。

5、技术代表：负责对有关生产技术，食品安全检测，质量标准，产品验收，技术服务等问题的谈判，也可为谈判中的价格决策做技术顾问。

6、记录员：准确、完整、及时地记录和整理谈判内容。

1、价格目标：周生记鸡爪市场价格24元/斤，我方期望价格17元/斤，底线价格22元/斤；若按只算，市场价格2元/只，我方期望价格1.5元/只，底线价格1.8元/只；若按盒装12只/盒，期望价同上。

2、交货期目标：我方对订单的要求非常高，订单一旦发出去，供应商必须在二十四小时之内按照订单上面的数量发货。如果不能，必须在二十四小时之内给予回复，我方会重新下订单。

3、付款方式目标：采用分批交货、分批付款的方式，每批支

付的金额只是合同总金额的一部分。

4、数量目标：我方采用大批量购买，可以规定一定的溢短装条款；将数量和价格挂钩。分为两种数量要求，盒装和散装，并确保每盒个数一致，单价和散装一致性。

5、质量目标：所有食物生产日期必须是当天24小时之内，保证其新鲜程度。每只鸡爪都采用真空包装的形式，包装上要标注明百年老店周生记的防伪识别标志、生产日期、保质期、厂商等基本信息，且选择大小、重量接近的鸡爪包装，方便按个或盒来促销。

1、谈判议题先后顺序

高度关注h商品价格商品数量

商品质量社会反应

商品数量商品价格中度关注m商品包装商品质量

社会反映商品包装低度关注l对方能力对方能力

我方价格问题对对方商品质量，我方商品包装对对方商品数量，我方商品质量对对方社会反应，我方商品数量对对方商品价格。

2、开局阶段策略

方案一：协商式开局策略。以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对我方产生好感，便于双方对谈判的理解，产生“一致性”的感觉，从而使谈判双方在友好、愉快的气氛中展开谈判工作。由于双方过去没有商务上的往来，第一次接触，希望有一个好的开端。要多用外交礼节性语言、中性话题，使双方在平等、合作的气氛中开局。姿态上应该不卑不亢，沉稳

中不失热情，自信但不自傲，把握住分寸，顺利打开局面。

方案二：进攻时开局策略。营造低调谈判气氛，指出我方的优势，令对方产生信赖感，使我方处于主动地位。

报价阶段策略

3.1 报价先后顺序的确定

报价时机策略中采取先报价策略，在谈判力相当或强于对方的谈判中，先报价，有利于我方划定一条基准线，最终协议将在这个范围内达成，同时还会有利于我方掌握成交条件。

3.2 报价策略的选择

采用价格起点策略，先提出一个低于我方实际要求的价格作为谈判的起点，在谈判过程中以让利来吸引卖方，试图从价格上先击败参与竞争的同类对手，然后与卖方进行真正的谈判，迫使其让步，达到自己的目的。

同时采用差别报价策略，针对客户性质、购买数量、交易时间、支付方式等方面，采取不同的报价策略，尤其对新顾客，为开拓新市场，可以给予适当让价。

3.3 讨价还价阶段策略

采用投石问路技巧，我方有意提出一些假设条件，通过对方的反应和回答来琢磨对方的意向，抓住有利时机达成交易，弄清对方虚实，尽可能得到一些通常不易获得的资料，例如，“如果我们购买的数量增加一倍，你方的价格是多少？”，“如果我们提供包装材料，你方的价格是多少？”，“如果我方承担运输费用，你方的价格是多少？”

4、让步的幅度设计

明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码。我方作为买方，相对卖方而言可以做出递增式小幅度让步。虽然在让步，但要让对方明确，我方的让步幅度是越来越小了。在内容上，采取批量订货，我方可以扩大购买力度。明确我方可以和对方达成长期合作伙伴。在支付方式上，可以改分期付款为一次性结清等。

5、谈判总体策略

采用先苦后甜策略，想要周生记在价格上给些折扣，但又估计自己如果不在数量上做相应的让步，对方恐怕难以接受这个要求。除了价格外，同时在其他几个方面提出较为苛刻的条款，作为洽谈的蓝本，如单位鸡爪的重量、运输条件、交货期限、支付条件等方面。在针对这些条款进行讨价还价的过程中，有意让卖方感到，我方愿意在其他多项交易条件上做出让步，迫使卖方在价格上让步。

五、谈判的优劣势分析

1、我方优劣势

1.1 优势：

品牌知名度高，进入沃尔玛超市，意味着品牌信誉度与美誉度的进一步提高，销售量的增加。我方不向供应商收取回扣，不收取进场费，并且同供应商一起分析成本结构，帮助供应商改进工艺，提高质量，降低劳动力成本，控制存货，共同找出降低成本的有效途径。

资产实力强，沃尔玛是大型仓储超市，是一个资产超过2000亿美元的公司，具有很强的规模经营优势，并且注重节省开支，致力于降低经营成本，使其更具有竞争力。为重要供应商提供合理货物摆放空间，并且还允许供应商自行设计，布

置自己商品的展示区，旨在营造一种更具吸引力，更具专业化的购物环境。

1.2劣势：

沃尔玛采取天天平价，让利销售，特惠商品，给供应商提供的报价偏低。

对方优劣势

2.1优势

周生记鸡爪作为湖州特有的小吃，每天都会供不应求，消费者对鸡爪的评价很高。

2.2劣势

在湖州市区仅三家周生记零售实体店，并且只销售当天的熟食卤味包括鸡爪，作为特产送礼不便，所放时间不持久。

交通不便，店门口没有停车场，不方便消费者停留。

特产仅湖州地区比较知名，知名度不够普及。

业务不够多。

宏观市场环境分析

零售业是一个残酷的行业。在过去的30年里，几乎没有哪个行业像零售业这样发生了如此巨大的变化，每一次的销售规划、定价和促销决定都被竞争者模仿。如今各大菜市场规范化，收取农民摊位费，使得菜场农民的菜不再便宜，菜市场的营业时间不如超市长，满足不了下班晚的城市白领，超市的普遍普及，促进了市民消费水平，而随着各大超市的成立，市场逐渐多元化，竞争压力可想而知。

六、谈判时间

- 1、了解，选择工作日的上午，此段时间，可以清楚了解到对方生产工作状况等方面。
- 2、洽谈，选择当月末或下月初，此段时间，公司已生成公司财务报表，对公司各项财务指标能有所掌控，便于了解本公司财务状况，且有利于对方了解我方的销售指标、营业收入指标等。
- 3、签约，选择周五的晚饭时间，此时间正好是一周工作最后时间段，考虑对方急于完成工作去享受双休，有利于我方条件达成。

七、谈判地点

- 1、了解，选择对方周生记的生产场地，我方前往人员由商务代表、技术代表、记录员组成，主要了解对方生产量，安全环保监控，食品的新鲜程度等。
- 2、洽谈，选择我方沃尔玛的特产礼品展示柜台以及销售部，有请对方来观察我方为对方设置的销售礼品展示专柜，以及到销售部了解我方销售情况，特派商务代表、财务代表、销售部经理、记录员接待。
- 3、签约，选择环境优美，条件优越，具有古色古香的酒店，巧妙布置会谈场所，安全舒适、温暖可亲的心理感受，不仅能显示出我方热情、友好的诚恳态度，也能使对方对我方诚恳的用心深表感谢，我方人员由首席谈判、商务代表、法律代表、记录员组成。

八、谈判应急方案

- 1、策略方面(若我方已经退让到底线，但对方不满意，坚持

要更多的让步情况)：采取迫使对方让步策略或阻止对方进攻策略。

1.1迫使对方让步策略：

利用竞争，坐收渔利策略。制造和利用竞争永远是谈判中迫使对方让步的最有效的武器和策略。我方可以把所有可能的卖主请来，例如周生记最大的竞争同行丁莲芳、朱老大，同他们讨论成交的条件，利用卖者之间的竞争，各个击破，为自己创造有利的条件，利用卖者之间的竞争，使买者得利。具体方法有：邀请几家卖主参加集体谈判，当着所有卖主的面以有利于我方的条件与其中一位卖主谈判，以迫使该卖主接受新的条件。因为在这种情况下，卖主处在竞争的压力下，如不答应新的条件，怕生意被别人争去，便不得不屈从于我方的意愿。

1.2阻止对方进攻策略：

如果谈判过程中，对方不断进攻，锋芒毕露、咄咄逼人的话，我方可以采取疲劳战术，目的在于通过多个回合的拉锯战，使这类谈判者疲劳生厌，以此逐渐磨去锐气；同时也扭转了我方在谈判中的不利地位，等到对手精疲力尽，头昏脑胀之时，我方即可反守为攻，促使对方接受我方的条件。如果我方确信对方比自己还要急于达成协议，那么运用疲劳战术会很奏效的。

2、成员方面(如果我方确定的谈判成员由于某些原因不能按时到达，应该由谁替代；谈判进行中，由于某人身体不适或出现意外而不能继续谈判，谈判组内人员如何相互兼职)

成功的谈判需要团队集体的智慧和成员的默契配合，所有团队的合作和分工尤为重要。

2.1主谈和辅谈的合作与分工，相互沟通进程，保持进度，掌

控整个局面，安排人员分配，遇到突发情况及时解决。

2.2“前台”和“后台”的合作与分工，“前台”是直接参加谈判的人员，“后台”是指为前台出谋划策和准备材料、证据的人员。如果“前台”有情况，“后台”补上。

2.3其他的合作与分工，商务条款中选择商务人员，技术条款中选择技术人员，法律条款中选择法律人员，财务条款中选择财务人员，尽量不交叉，达到最优化。

九、准备的信息资料 and 文件

1、谈判企业自身的情况

作为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商，沃尔玛在全球共开设了7899家商场，分布在16个国家，员工总数200多万人，每周光临沃尔玛的顾客有两亿人次，是最有实力的零售商。由小镇起家到区域霸主，最终做到美国经历了一条漫漫国际路。超市以天天平价，让利销售，特惠商品为特色。

2、谈判对手的情况

周生记是江南一带颇具盛名的传统小吃店，其中卤汁鸡爪被誉为“江南第一爪”，已经打出了牌子。获得“浙江省优质放心食品”、“全国绿色餐饮企业”、“全国百家消费者放心单位”等荣誉。对方想借沃尔玛平台打开更多的市场。

3、谈判人员有关的信息

谈判人员来自不同部门，可以达到知识互补，性格协调，分工明确的效果。首席谈判代表选择更为谨慎，要求具备全面的知识，果断的决策能力，较强的管理能力，具备一定的权威地位。

4、竞争对手的相关情况

湖州共有物美、乐购、农工商、大润发、星火、浙北，还有邻家超市老大房等超市，其中以浙北超市为龙头，垄断湖州地区，浙北超市是湖州当地名营企业浙北集团旗下，在湖州扎根最久，每个超市设点为城市最繁华区，在湖州老百姓心中有良好的口碑，大多数的湖州市民都有浙北大厦的消费卡。但浙北大厦的消费价位比同等超市消费价位略高。

5、政府相对政策法规等

当地政府鼓励本地特色小吃对外拓展，带动当地旅游产业。根据《采购法》采购人可以根据采购项目的特殊要求，规定供应商的特定条件，但不得以不合理的条件对供应商实行差别待遇或者歧视待遇。

十、模拟谈判

(一段模拟对话，例如如何价格运用语言表达语句、策略)

我方：“这个柜台就是专门为贵单位精心设计的。如果你们不满意的话，我们可以协商修改布局。”

(采用换位思考，涉及有利条件的时候强调对方“你”)

对方：“感谢你们考虑的如此周到。”

我方：“此柜台是经过市场调研，最醒目且销量最好的位置。而且我们沃尔玛不收取任何进场费，你看进价是否能再低点？”

(采用借助式发问，借第三方影响对方判断。并且采用退一步进两步的原则。)

对方：“如果你们能再多20%的进货量，我们可以考虑单价降

低。”

(采用if条件+模糊语句)

了解到对方所降单价为我方价格目标之内，于是双方签订合同。

商务策划书篇四

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，决定4-5月举办第二届模拟商务谈判大赛，湖北科技职业学院商务协会负责承办，作为湖北科技职业学院科技文化节技能竞赛的一个重要项目，提高同学们商务谈判的知识和运用能力，促进商务能力和创业能力的提高。为更好地开展本次大赛，制订本计划。

本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商务谈判的能力，加强理论联系实际，充分展现湖北科技职业学院学生的智慧和风采，为学院培养和选拔商业人才，使商务谈判大赛成为学院品牌活动。

商务谈判大赛的开展，将带动学院学生学习商务贸易知识的积极性。为培养高素质的商务技能型人才打下基础，有利于学生将自己的学习和商务实践结合起来，同时为将来的就业或进一步学习提供了一次实践和锻炼的机会，有利于全面提升学生应对市场竞争的能力。

(一) 活动主题：薪火相传，商务新风

(二) 活动时间：xx年04月09日—xx年05月27日

(三) 活动地点：预赛的地点为5号楼教室，决赛地点为商务协会办公室

(四) 活动对象：经济贸易系14级国际贸易专业、14级电子商务专业、14级商务英语专业全体学生。

(五) 主办单位：湖北科技职业学院经济贸易系

(六) 承办单位：湖北科技职业学院商务协会

(七) 赞助单位：我爱竞赛网

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

(一) 初赛阶段

1、以团队为单位参加比赛，每个团总支要求派出一支6人组成团队参加初赛。初赛提交作品——“商务谈判企划书”。作品要求有电子版及文本版。

2、比赛方式：抽签选择对手。让参赛队伍根据所策划出来的企划书□ppt进行为时10分钟的讲解，和对手的谈判（10分钟）

(二) 复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队参加复赛。复赛采取淘汰赛形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。一个星期时间准备复赛工作。

2、复赛要求：每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟内与对手进行现场商业谈判。

(三) 决赛阶段

1、经由评审委员会评审通过的4支复赛队伍，于xx年05月15日参加决赛。决赛内容分为现场商业谈判（60%）、合作性灵活谈判（40%）2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。

（四）评比方式

1、商务谈判大赛初赛、复赛操作方法：

大赛评委会针对初赛参赛作品，再根据参赛团队的解释表现进行认真评审，评委会评选出进入复赛的作品，并将回馈评审意见给参赛队伍；复赛队伍可根据评审意见自己的表现进行完善。复赛将评选出4支队伍进入决赛。

2、商务谈判大赛决赛操作方法：

根据评委的打分，现场进行奖项评选。

3、本次评选秉承公平、公正原则。评选结果最终解释权归评选委员会所有。

（一）首届商务谈判大赛比赛奖项、奖金及奖品设置

1、团体奖：

一等奖、二等奖、三等奖各一队，优秀团队。一、二、三等奖荣誉证书，奖品；优秀团队，荣誉证书奖品。

2、个人奖：

最佳谈判手（2名）

（二）参赛选手可根据《学生手册》的规定加学分。

（一）活动启动□xx年04月15日，向商务协会发参赛通知书，

xx年04月18日，召开发布会；

（二）宣传活动□xx年04月4日—xx年04月18日）

对谈判进程的把控（7分）

谈判效果（20分）

己方谈判目标的实现程度（4分）

双方共同利益的实现程度（4分）

谈判结果的长期影响（4分）

对方的接受程度（4分）

团队的整体谈判实力（4分）

商务策划书篇五

随着生活水平的提高，人们越来越多追求时尚、个性化的装饰方式。不管是男孩还是女孩，大家都喜欢流行、时尚、美好的东西，同时他们又属于无经济收入来源的消费群体。因此，精巧时尚、价格低廉、样式繁多的饰品在随身佩戴，装饰等方面已成为不可缺少的一部分。可是，封闭式的校园管理模式，给学生日常需求造成很大不便。所以，精美饰品在校园市场存在较大的发展空间。

精美饰品，酷炫生活

借此技能节之际，锻炼自我，发展自我，提高技能水平。通过营销饰品为在校学生提供更多选择机会，满足消费者工作生活的需求。

(一) 随着人们审美观念的改变，人们日益重视对时尚元素和个性化的追求。人们逐渐意识到，饰品在搭配和佩戴等方面能带来不同凡响的效果，不仅能提高气质、彰显个性，而且能带给你不一样的心情。

(二) 年轻的我们由于受各方面的影响，都具有强烈的购买欲望和追求时尚的心理，但是由于自身经济原因，无法购买高档饰品。就此状况，我们专门为在校学生提供了精美时尚、价格实惠、样式繁多的饰品，希望能满足众多学生的需求。

(一) 团队成员□ceo□朱婷婷财务总监：吴丽珍销售总监：崔平英

(二) 人员分工：

小婷：主要负责与供货商联系，确保货源及时到达，并对突发事件起带头作用。

小珍：对货物购进成本、费用、利润（利润=收入-支出）、销价准确统计分析；每天销售情况认真统计，汇报财务状况，经营成果。

小英：采取合适创新的经营理念，全方位的营销模式，提高销售量，增加销售额。

(三) 费用预算：

1、商品：

2、杂费：运费、摊位费、海报纸张复印费

(四) 所需设备：镜子、麦克风、手提电脑、小蜜蜂

(一) 优势：消费者购买行为

1、由于在校学生没有经济收入来源，对高档饰品可望不可及。因此，价格低廉的饰品成为他们选择的对象。其次，对产品外观、意义、收藏爱好的影响，容易产生购买行为。另外，此活动在技能大赛中较为新颖，应有较多消费者光顾。

2、同样是在校学生，有更多的讨论话题，消费者可以无拘无束地选择自己中意的饰品。

（二）劣势：

1、初次参与这次活动，对整个流程比较陌生，缺乏经验，团队竞争激烈。

2、放不下面子，感觉别扭，顾及别人想法。

（一）产品：采用产品与服务相结合“顾客就是上帝”，在推销产品的同时向消费者详细讲解各种饰品的使用方式和搭配优势。

（二）价格：商品价格应定在0.5—15元，这样的价格范围比较适合在校学生的选择。

（三）分销：负责人直接与供货商联系，直接销售给消费者，降低成本。

（四）促销：

1、广告营销：散发海报，宣传产品。

2、人员推销：直接与消费者交流，想顾客之所想，详细说明产品功能、价格、用途。（欢迎广大口齿伶俐、吃苦耐劳的志愿者加入本团队）

3、营业推广：赠品、折扣、特价

(一) 广告宣传：通过制作海报让顾客对产品有初步了解；每班发一张海报，上面有商品的详细信息。

(二) 人员宣传：发动同学之间的人脉关系，迅速传播信息，促进销售。

商务策划书篇六

(人员安排根据实际情况而定，但是人数限定为四人)

双方希望通过谈判得到的利益及优劣势分析我方利益：对方利益：我方优势：我方劣势：对方优势：对方劣势：

1. 最理想目标： 2. 可接受目标： 3. 最低目标(底线)： 目标可行性分析：

1. 开局

2. 谈判中期策略及分析

3. 冲刺阶段

如何把握底线、如何最大限度保留合作契机

对谈判现场可能出现的针对谈判目标的各种状况进行预测，并提出相应的应急预案。