

市场方案汇总六篇

为了确定工作或事情顺利开展，通常需要预先制定一份完整的方案，方案属于计划类文书的一种。优秀的方案都具备一些什么特点呢？以下是小编精心整理的市场方案6篇，希望能够帮助到大家。

市场方案 篇1

活动形式：

亲子“跳蚤市场”

活动目标：

- 1、增进亲子之间的情感交流，使亲子双方体验到家庭间互动带来的乐趣，感受六一的快乐。
- 2、促进家园合作，认可并主动配合教室工作。
- 3、促进幼儿社会性发展，能主动主动、大胆的与人交往，买卖过程中能正确使用礼貌用语。
- 4、初步了解买卖与交换过程中的规则与方法，有成本认识，能计算自己的盈利收入，主动推销物品。

活动组织人员：

大班年级组全体教师

活动准备：

1、家庭准备：

(1) 父母可与孩子批发一定数量的小商品，记录进货价，并确定卖出价。也可以是家中的旧商品（孩子看过的图书、玩过的玩具等等，但要基本完好）。

(2) 自创特色摊位（包括铺在地上的野餐布或地垫、特色创意叫卖、特色招牌、广告宣传语等）。

(3) 饮用水、纸巾。

2、幼儿园准备：

活动过程：

1、如往常一样，幼儿7：40入园吃早餐，父母8：20到教室接孩子并一同前往“爱晚亭”。

2、父母、幼儿根据教室场地划分入场，并在本班划分范围内自由选择买卖场地。

3、9：00主持人进行开场白并介绍活动规则及注意事项，宣布活动开始。

4、进行六一亲子活动“跳蚤市场”：教室老师及时了解各家庭销售情况，并关注教室幼儿表现，适当介入，及时评价鼓励孩子。

5、11：00活动结束，共同收拾场地返回。

安全预案：

(1) 孩子平时较少集体外出，对园外的事物好奇，会很兴奋。

(2) 父母、孩子的穿着。

(3) 山上虽已禁止私家车进入，但仍有观光车行驶。

(4) 场地的选择。

(5) 父母有急事或不能按时来的孩子的看管问题。

应对措施：

(1) 活动前组织一次外出活动安全的教育活动。并提醒幼儿要听从指挥，及时提醒幼儿要遵守注意事项，增强自我保护认识。

(2) 提前交代父母为了安全要注意穿着，尽量是以休闲、运动的为主。

(3) 提醒父母、孩子不私自走动，并且父母要看管好自己的孩子，自8：20父母领孩子出幼儿园起到返回幼儿园这段时间，孩子的安全全权由父母负责。

(4) 场地要大小合适、无安全隐患，并且教师要事先检查好。

(5) 活动前通知父母到位，对于特殊情况派一名老师看管。

亲子“小铺”跳蚤市场活动方案

活动目的：

1，

在孩子选购商品时，要尝试着怎么讨价还价，初步感知货币交易，物物交换，这一过程不仅可以锻炼孩子们沟通与表达的能力，而且在一定程度上满足了孩子的心理需求。

2,

同爸爸妈妈一起交流、分工、照顾自己的“小铺”，既增强了孩子的合作以及竞争认识，同时也加强了亲子之间的情感交流，真正达到了“亲子”互动。

3,

物品的交换有助于开发孩子的思维空间，可以通过这个平台达到变“废”为“宝”的目的，进一步提倡“低碳生活”。

4,

与此同时，也让孩子体验劳动的意义，懂得多劳多得，少劳少得，不劳不得的道理。

活动时间：20xx年10月29日星期六上午9：00——11：00

活动准备：咨询手册，宣传片，音响，计算机，u盘，登记表，大白纸若干，卡纸，双面胶，彩笔，10元假币，气球，宣传页，小黑板，话筒，小蜜蜂，相机，桌子

活动流程：

8：00所有老师到达幼儿园

8：00——

8：30做活动前的准备，检查准备是否齐全，并且串联整个活动流程。

串联活动流程：

活动准备检查：

8：30播放背景音乐，幼儿园宣传片，渲染现场气氛。迎接父母。

播放音乐，照相负责：黄玉秋。迎接父母登记：张文珍，郗洪杰

安排父母：蔡雪，朱慧，柳丹，马晓近，吴晓东，刘坤

（请父母简单对幼儿进行钱币的认识和等量代换等知识。观看宣传片
参观幼儿园）

9：30活动正式开始

主持人：蔡雪，朱慧

主持人宣布活动开始，各个家庭抽号码，分配小铺位置。讲述游戏规则及父母注意事项。

知识竞答阶段

9：30——10：00 装修季

布置自己的小铺，，制作自己的招牌。

规则：每个小铺都有一百元的创业基金，店主可以利用这一百元钱去市场部购买物品对小铺进行“装修”，每个小铺都有半个小时的时间进行装修，半个小时进行开业典礼。

9：30宣传季：

每个小铺都有一分钟的时间介绍自己的小铺，宣传自己的商品。（根据活动的参加人数制定）

9：40营业开始

主持人宣布跳蚤市场正式开业。（开业黑板过场）黑板过场：柳丹

9: 40—10: 30

营业进行中

照相：黄玉秋

烘托现场气氛：蔡雪，朱慧，柳丹，刘坤

幼儿园摊位负责：吴晓东，马晓近

背景音乐：刘坤

10：30结业：

主持人宣布，跳蚤市场到此结束要关门了。

10：30——

11：00请小铺店主清点自己的货物，准备关门，集体合影留念，请参加本次跳蚤市场的小店主，留下创业手印图，领取创业小店主勋章。

组织父母：蔡雪，朱慧，刘坤

照相：黄玉秋

手印图：柳丹 吴晓东 马晓近

发放勋章及制作：张文珍 郗洪杰

宣传：（周四周五活动之前发放宣传单，邀请）郗洪杰，朱慧，张文珍，柳丹，马晓近。主要负责：郗洪杰，选择地点宣传。

代金券制作：郗洪杰

音乐负责：刘坤

后期视频制作：黄玉秋

迎接济南的幼儿：蔡雪

如济南大巴，九点之前到达，邀请其参加活动（博苑师生小铺）。

市场方案 篇2

为认真贯彻落实《农产品质量安全法》和《食用农产品市场销售质量安全监督管理办法》，根据《农贸市场设置与管理技术规范》和苏食药监食通〔20xx〕90号《关于加强食用农产品市场准入与产地准出衔接工作的意见》文件要求，在城区各农贸市场推行农产品市场准入措施，配备农药残留检测设施，落实检测人员，建立检测室的要求，特制定本方案。

一、指导思想

各农贸市场主办方要严格上级有关食用农产品准入制度，规范我县农贸市场日常管理秩序，保障人民群众食用农产品消费安全，把住餐桌前最后一道农产品质量安全防线，确保市民吃上放心的农产品。

二、工作目标和工作计划

工作目标：城区各农贸市场建立农药残留检测室，配备检验检测设施，落实检测人员，开展农产品农药残留检测。县城外乡镇的农贸市场由所在地市场监督管理局负责定期抽检。

工作计划：8月底前设立检测场所配备检测设备仪器,6月中旬对检测人员培训，开展农产品农药残留检测工作；9月底市场监督管理局对各农贸市场前期准备工作和后期的检测开展情况进行检查。

三、设立标准及工作要求

（一）农产品批发市场

建立不少于15平方米以上检测室，配备与本市场相适应的速测仪2台，有经过培训的检测人员2人以上，实施蔬菜进场交易前检测。具体要求为：

（1）入场前批发经营户向市场检测室提交蔬菜产品的相关证明文件（产地证明或购货凭证、合格证明文件等）；

（2）检测室对提供相关认证和具有产地证明、检测合格报告、“产地准出卡”等农产品进入市场销售的，实行入市抽检。无产地证明、检测合格报告单或未取得相关认证农产品进入市场销售的，实行入市前批批检测；苏北批发市场每日对有相关合格证明的经营户随机抽检不少于20%户次，不少于20%品种，并且每日不少于60批次。

（3）对检测合格的蔬菜发放检测合格证明，未取得检验合格证的蔬菜，不得进入市场交易；

（4）对同一产地、同一产品连续3次抽检不合格的，其产区的相应品种6个月内禁止进入市场销售，并在新闻媒体上公布；

（5）经营户在销售农产品时必须开具销售凭证。

（二）有固定设施的农贸市场

建立15平方米以上的检测室，配备速测仪1台，有经过培训的检测人员1名，实施销售前检测，具体要求为：

（1）销售前经营户向市场提交相关证明（产品品种、产地、数量、证明等）；

(2) 检测室对未取得相关认证和具有产地证明、批发市场销售凭证的产品，实行销前批批检测。对农民自产自销产品按农业部门要求对重点品种批批抽检；每日对有相关合格证明的摊位随机抽检不少于10%个次，不少于10%品种，并且每日不少于30批次。

(3) 经营户在批发市场购买产品时必须索取票证。

四、工作措施

(一) 设立场所。各农贸市场主办方在场内明显处按检测室标准设立检测室一间。

(二) 配置设备。各农贸市场自行采购或委托相关部门统一采购，费用由各农贸市场主办方支出。

(三) 人员培训。为了提高检测效能，市场监管局将会同市有关部门举办检测人员培训班。农贸市场检测人员都要经过岗位专业培训。

(四) 规范管理。各农贸市场要按照农药残留检测制度，做到按规范抽样检测、公示。接受社会各界的监督。

(五) 检查考核。市场监督管理局将按照检测室建设标准和操作规程进行督查。并对各单位开展情况进行通报。对农产品市场准入中违法违规行为依据《农产品质量安全法》和《食用农产品市场销售质量安全监督管理办法》严厉查处。

各农贸市场本着对广大人民群众身体健康和生命安全高度负责的态度，积极推进农贸市场农残检测工作。

摘要:

市场营销专业是实用型专业，在教学过程中必须要重视对学生实践能力的培养，促进学生未来的就业和发展。目前，各高校的市场营销专业教学中关于校内实践体系建设还有待改善，需要进行积极探讨并且找出最佳实践模拟方案，以提高学生的整体素质，为社会的发展培养优秀的市场营销人才。

关键词:

市场营销专业教学;校内实践模拟;探讨

1引言

社会经济不断发展，使社会对市场营销专业人才的需求不断增加，为适应社会的发展，增加大学生的就业机会，各高校纷纷开设市场营销专业课程，为社会培养市场营销专业人才。市场营销专业是实践性非常强的学科，对学生的基础理论知识的掌握程度、思维能力和实践能力等都具有较高的要求，需要教师非常重视对学生实践能力的培养，为学生提供较多的实践机会。校内实践模拟是有效提高学生实践能力的途径之一。如何建立完整校内实践体系，进行实践教学是各高校市场营销教师普遍关注的话题。

2建立并完善校内实践教学课程体系

高等教育的教育目的就是为社会发展培养出全方位的人才，对于学习市场营销专业的学生而言，其教学目标主要有两方面：基础理论知识和操作技能的掌握。然而，现在的市场营销专业课程设置中，更多强调

的是学生对理论知识的掌握，实践教学及课程设置并形成完整的体系，这对于实践教学、培养学生的时间能力不利[1]。因此，实践教学的首要前提是必须建立和完善校内实践教学体系。

3“四步走”实践教学内容设置

市场营销专业课程是综合性较强的学科，学生关于市场营销学科的学习不可超之过急，必须严格按照循序渐进的原则，根据学生不同学习阶段的学习特征，合理设计不同的实践教学内容，分“四步走”进行实践教学内容设计[2]。“四步走”主要内容包括：第一，大一阶段。大学一年级新生刚进入学校，对于市场营销专业等相关知识第一次接触，这一阶段应该着重培养学生市场营销的基本素养。因此，大一阶段的实践教学内容主要为理论型内容，包括市场营销概念介绍、发展历程、相关课程、市场定位等内容，同时为学生普及市场营销专业目前的就业前景和市场营销专业人才应该具备的专业素质，为学生二年级、三年级甚至步入社会的发展奠定理论基础，并且便于学生做好职业规划，提高学生学习的动力，使学生明确学习方向。第二，大二阶段。大二学生的教学主要以技能教学为主，培养学生的操作技能和理论运用实际的能力。该阶段的技能培训应该以课堂教学为主，为学生具体实践打下扎实的基础。第三，大三阶段。大三学生的教学应该以实践模拟教学为主，可通过校内模拟实践教学和校外实习教学两种途径，切实提高学生的实践能力。尤其注意的是，大三的实践教学仍然以理论应用为前提，让学生在提高实践能力的同时也要合理运用理论知识。第四，大四阶段。大四阶段需要学生进行校外实习，并根据实习内容和结果完成毕业实习报告，整体上提高市场营销专业学生的学习能力和实践能力，为学生步入社会做好充分的准备，促进学生未来的发展。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/067160033022010>
[036](#)