# 甜甜鲜果屋的营销策划书

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-05-22

*第一篇：甜甜鲜果屋的营销策划书甜甜鲜果屋的营销策划书客户：甜甜鲜果屋策划人：Cathy策划完成日期：2024.10.17策划适用时期：一、前言 随着大学城的渐渐成长，潜藏在大学城的种种商机都开始被发掘；校园文化的日益丰富，生活水平的不断提...*

**第一篇：甜甜鲜果屋的营销策划书**

甜甜鲜果屋的营销策划书

客户：甜甜鲜果屋

策划人：Cathy

策划完成日期：2025.10.17

策划适用时期：

一、前言 随着大学城的渐渐成长，潜藏在大学城的种种商机都开始被发掘；校园文化的日益丰富，生活水平的不断提高，带来了优质的生活环境，同时也造就了大学生的情调消费。饮品调制行业在大学城的发展也已经达到了相当高的水平，行业的竞争也日益增大，从大卡司，大上湾到阿二，蒲田等等超过了十家饮品调制店。在知名度和连锁分店数来看，大卡司是这行业的巨头，新品牌的注入面临了很大的挑战。但大学生对这类休闲饮料的需求也非常大，若能在这行业做出特色，打开另一片分域，是投资利润最大化的选择。恰逢广州亚运，大学城有十个体育场馆被利用，而甜甜鲜果屋所在的贝岗村是离广外，中大，体育中心，广药场馆最近的商业区，所以这又是甜甜鲜果屋打造自己，提高知名度的最佳时机。

（一）本案策划目的让甜甜鲜果屋不在旺角也能做出旺角的销售量，形成良好口碑，将其打造成为大学城性价比最高的特色调制饮品店，最富有情调适合大学生消费的休闲场所。

（二）整体计划概念

通过对市场的分析，从市场空白突破口进入，合理给产品定价，发现主要消费群体的需求，用前期的宣传树立店铺的初步形象，借用强有力的广告提出口号引起消费者注意。借助各种促销手段，扩宽市场，做好产品保证质量，以产品有口皆碑为目标，场所休闲有特色为桥梁最后达到整体的覆盖。

二、营销环境分析

（一）市场环境分析

1、当前市场状况和市场前景分析

不管是在大学城还是在其他地方，饮品调制行业都已经发展到了一个较高的水平，传统的奶茶行业已经趋于饱和，各种价格档次的调制饮品都存在在当下市场中，种类也五花八门。但是饮品调制行业的利润空间如此大，还是吸引了很多的投资者。由于市场进入的泛滥，导致整个行业出现混乱，不少不正规的饮品调制店带来的食品安全隐患也对行业造成了很大的负面影响。

奶茶等调制饮品给人体健康带来的有害层面也使该行业的销售量下降不少，整个行业开始进入下滑的行业生命周期。只有通过创新，才能走出困境，才能创造新的上升周期。

大学生对这类产品的消费需求仍然是在增长，并衍生出了新的连带需求。大学城作为一个旅游景点，加上亚运在大学城的举办，来大学城游玩的旅客将会增多，人流将会增大，适合朋友放松聊天休闲的场所的需求很大。这是产品上升到另外一个高度的难得机会。随着广东GDP的增长，经济发展速度的增快，人们生活水平的提高，人民币的升值间接放低了此类消费品的门槛，人们对这类偏向于奢侈消费品的需求将会增大。

2、对产品市场影响因素的分析

从宏观环境来看，产品面临的影响因素是其庞大的竞争队伍，各种品牌的饮品口味没有太大区别，设施趋于相似。相似的产品也渐渐出台，养生理念渐入人心，这些对产品的市场占有率扩大有很大程度的限制。

从时间因素来看，饮品行业会出现淡季，如秋冬季节，消费会相对夏季明显减少。在寒暑假期，大学城人流会大大减少，特别是寒假。在大学城，主要消费者是学生，所以产品会受到学校上课时间的影响。

从消费体系来看，产品主要对象是年轻人群，大学生的消费能力有限，产品的定价要充分考虑这方面。大学生的消费心理普遍以性价比作为衡量标准。

（二）店铺形象分析

1、店铺简介

甜甜鲜果屋是大学城贝岗村刚开业不久的小饮品店，从初步的宣传中可以看出其是个供大学生部门开会，同学聚会，打发时间的休闲场所。它主要经营各类口味的奶茶，如原味奶茶，茉香奶茶，果粒奶茶等，还有各种果汁调制品如柠檬果粒汁，西瓜椰奶汁，哈密瓜奶冰沙等，也包括了各种糖水保健饮品如红豆椰奶，绿豆西米露，阿华田等。

2、店铺理念识别和行为识别

企业的行为识别：对员工要求内部团结，保质保量一点一滴做好本分工作。

企业的理念识别：服务宗旨是，把自己的微笑带给顾客，把欢乐和轻松传递给所有人。

三、SWOT分析

（一）产品优势

1、技术技能优势：采用高质量的原材料，制作技术一流，产品口味好，营养价值高，完善的质量控制体系，上乘的客户服务，卓越的大规模采购技能。

2、有形资产优势：地处内环，是高校生活区的中心地带，周边学生人流很大。店内独特的桌面游戏道具，独创的休闲阅读资料，优雅安静的消遣环境。

3、人力资源优势：关键领域拥有专长的饮品调制师兼营养师，拥有就读于附近高校的高素质兼职职员，热情服务积极上进的年轻职员，与消费者年龄相仿的团队有良好的组织性和创造性。

4、竞争能力优势：产品开发周期短，强大的经销商网络，与供应商良好的伙伴关系，对市场环境变化的灵敏反应。

（二）产品劣势

1、开张初期缺乏知名度，企业形象尚未发展成熟，缺乏有竞争力的无形资产；

2、出于非旺铺地段，缺乏有竞争力的有形资产；

3、产品存在淡季，季节性影响着产品的销售。

（三）市场机遇

1、高校的扩招，各高校本部逐渐转移到大学城，大学城内房地产的发展，使得客户群有扩大的趋势，产品细分市场将随之扩大。

2、市场进入壁垒较低，该行业出现了某一领域的空白，开发市场难度降低，具有很大创新空间。

3、在紧张的学习工作氛围下，休闲消费上升到了更高的层次，市场需求增长强劲，可快速扩张。

（四）市场外部威胁

1、由于行业的利润空间大，进入该行业的竞争对手有上升的趋势，此行业巨头大卡司也可能对经营模式采取革新，会对本产品带来威胁；

2、产品更新速度快，替代品发展也快，替代品一但发展超过本产品，将会抢占公司销售额；

3、本产品属于非日常必需品，容易受到经济萧条和业务周期的冲击。

四、营销战略

（一）营销目标和战略重点

首先，在刚开张之际要进行强有力的广告冲击顺势拓展市场，并注意宣传广告的创意性，使广告内容易被消费者提取，突出产品的特色。宣传单应该选取符合休闲概念的鲜艳色彩搭配，根据店名“甜甜鲜果屋”要采用带有卡通色彩的画面。初期是获得市场份额的关键，所以给初次来店内消费满一定额度可以获得会员卡，但要注意会员卡要限量送出，不然会带来会员卡价值的贬低。

以大学生这群消费群体为营销的重点，侧重在周边的广外、中大、广药、广中医的学生群体，在该群体进行宣传，提高甜甜鲜果屋在大学生中的知名度，并通过这以群体建立店铺的美誉度，扩宽销售区域。

（二）产品和价格策略

1、产品定位。在大学城贝岗村中的各类似饮品店可以看出，饮品的价格范围为4-12元，大卡司定位在较高的消费水平，其余几家产品种类和价格几乎没有差别。但是综合了奶茶，糖水，果汁，休闲游戏供应的店铺还没有，这是产品很好的突破口。出于面向主要消费群体的消费能力和消费心理，产品的价格不能超过大卡司，加之甜甜鲜果屋提供的场所功能更加齐全。店铺选址不在旺角地带，租金上有优势，在与大卡司相同价格下，提供更多的额外服务，会带来更大的收益。利用这一空白进入市场，能够让产品迅速进入市场。

2、产品质量功能方案。甜甜鲜果屋的产品，相比于其他突显在其具有的产品种类丰富得多。从一般的奶茶到现下被推崇的果汁和各种保健糖水，在口味上，它的奶茶采用成本较高的材料制作，糖水更是遵循了养生原则制作，果汁的营养价值也是有口皆碑，无论是口感还是安全角度，它都处在该行业的上风。注重口味的搭配，套餐出售。经营中期，向顾客发放市场调查问卷，集思广益，了解顾客需求，改良创新，并给完成问卷的消费者回赠礼品。注重新产品，新口味的研发，旧产品的更新换代。

3、产品品牌。甜甜鲜果屋店名具有鲜明的产品意义。意在提供新鲜，美味的饮品，并给生活添加甜蜜色彩，符合主要消费群体的消费渴望。门面布置要具有特色，店内可以提供宣传本店铺的背景故事，或者提供店内产品的功效和特色，给顾客灌输健康美味的概念。还要打造本店铺的招牌饮料，作为本店的品牌标志，有利于产品品牌建立。

4、产品包装。采用透明的玻璃杯，更能清楚看到产品制作的原材料和产品的质量保证，果汁糖水原材料的甜美颜色是它独有的特色。美味健康看得见！还要注重产品包装细节的周期更换，保持消费者的新鲜感。包装与产品口味特点搭配。选择每月一天为一产品表上 “店长推荐”或者其他有关的符号，并采取相关的价格优惠，给消费者不一样的视觉冲击。

5、产品服务。在保证产品口味的基础上，保证产品制作的速度，等待的过程会影响顾客对店铺的印象，降低店铺美誉度。为顾客提供各种消遣的桌面游戏素材，提供阅读资料。与隔壁香油鸡餐饮店合作，为有需要定正餐的顾客订餐，更大程度满足顾客需求。在顾客进餐过程中播放优雅的音乐制造氛围。

（三）渠道和促销策略

1、宣传渠道

在各高校派发宣传单。目前高校宣传单泛滥，会去保留宣传单的人越来越少，这就给我们启示要利用消费者感兴趣的内容让消费者留住宣传卡片。正值广州地铁改线，我们可以将这一有用的信息，将新地铁线路图印在宣传卡片的一个小角落，衣食住行是人类生活不可缺少的部分，这会提高宣传效益。

校园活动投资也是宣传一性价比高的形式。既传播了企业文化在大学生这群未来新军上，也打开了更大的市场，提高了企业的知名度。

给店铺一个有韵味的故事背景，是建立企业文化的有效方式。

2、门户网站建立和推广方案

随着信息技术的发展，大学生中的“宅”文化传播得愈加广泛。门户网站的建立也是传播店铺信息的重要途径，网页设计也要符合甜甜鲜果屋的特色，采用色彩丰富的图案，童话故事的结合引起浏览者注意。

在网站罗列店铺的产品，详细介绍产品特色和制作过程，传递给顾客健康、美味、时尚的概念。并开通网上订餐的服务，扩大市场的服务范围，灵活服务时间。

（四）客户关系管理策略

营业第一个月限量派送本店会员卡，之后按照消费满20元以上派送会员卡，切记不能让会员卡太泛滥，这样会降低产品定位。给会员制定相关优惠：消费满10元减1元，满18元减2元，满28元减4元，会员生日当天免费赠送8元一下饮品。

五、实施计划

策划前期推出宣传，传播店铺的形象，传递产品信息。销后适时赞助附近高校的校园活动。

节假日，重大节日前期宣传促销活动，推出促销产品。

六、方案调整

亚运即将到来，可以在亚运期间调整营销方案。在亚运期间应加大宣传力度，宣传单数目扩大，宣传范围扩大。在重大节日的促销手段都应该利用到这一时期，此时实行薄利多销战略可以带来更大的收益。

**第二篇：港市靓饮奶茶屋营销策划书**

港式靓饮奶茶屋营销策划书

一、奶茶店的商业背景 中国大陆的奶茶市场于2025年开始进入高发展阶段，随着人们生活质量和消费能力的不断提高，使得他们对饮料产品的口味、时尚要求更高，而奶茶这一在全世界都很流行的新口味的时尚产品，受到了消费者特别是十五至三十岁这一年轻消费群体的喜爱，已形成了稳定的消费习惯。它兼备了牛奶的营养、茶的清香和功能饮料的美妙感觉，在满足生理需要的同时更能满足消费者的心理需求：小资情调、浪漫情怀，更能彰显奶茶在饮料行业中与众不同的独特个性。她的出现将进一步细分市场，带来新的消费理念，营造新的消费时尚。随着我校大学生生活水平的提高，各色各样的奶茶店也迅速崛起，其中以快乐米奇奶茶、奶茶大叔奶茶店为代表的奶茶店迅速抢占了我校的奶茶市场。目前我校在校大学生42000多人，且大部分学生对奶茶情有独钟，把奶茶作为日常必备的饮品。奶茶集营养、方便、寓意于一身，因此也成为情侣间表达关爱、呵护、祝福的礼物，具有很大的市场前景，当然也存在着巨大的竞争压力。针对这一情况我们小组对校内及附近奶茶店进行调查统计，制定可行的销售方案，为奶茶店做好导向工作。

港式靓饮位于大学内部，市场相对其他地段的奶茶店来说占有一定优势。另外本店设有雅间，更加人性化的服务成为本店优于本校其他奶茶店。店内优雅的环境，动听的音乐，优质的服务成为本店在赣南师范学院科技学院众多的奶茶店竞争中脱颖而出。但是，经调查，本店仍存在可提升的利润空间。消费者的需求弹性大，消费日趋风格化、个性化，经营者应该通过有效激励消费需求来改变现状。

由于本店情况特殊，再过1个多月即将拆迁。所以，抓住这1个多月的时间销售还要搞好在新地方的策划显得尤为重要。存在着一定优势，但是位于黄金地段的店面价格一般会比较高，机遇与挑战并存。

二、市场环境分析

1、竞争对手分析

毫无疑问，大学城内形形色色的饮料小店数不胜数，快乐米奇、奶茶大叔等奶茶店成为我们的竞争对手。其中，奶茶大叔奶茶店位于特色风味食堂内，区位条件优越，人流相对较多，并且奶茶口味独特。店老板与本校渊源极深，大多数同学愿意去那里购买奶茶。快乐米奇位于标准食堂，同学们吃完饭之后会顺便购买快乐米奇奶茶。另外标准食堂内还有几家卖饮料的，因此对港式靓饮有一定的冲击。

2、奶茶店劣势分析

由于本店是个人经营企业，资金不充足，制约本店的进一步发展。且本店位于校门口，平时人流较少，店面朴素和内部的豪华极不相称，很大程度上限制了本店的奶茶销售。

3、奶茶店优势分析

奶茶具有牛奶的营养、茶的清香和功能饮料的美妙感觉，在满足生理需要的同时更能满足消费者的心理需求：小资情调、浪漫情怀，更能彰显奶茶在饮料行业中与众不同的独特个性。奶茶有两种系列选择，冷热均宜，既可在炎炎酷夏降温消暑，又可在寒冬温暖肠胃，增

加了奶茶店在市场的占有额。本奶茶店虽然营业面积有限，但是温馨的风格给消费者留下了良好的影响。本店设有雅间，更加人性化的服务成为本店优于本校其他奶茶店。店内优雅的环境，动听的音乐，优质的服务成为本店在大学城众多的奶茶店竞争中脱颖而出。本店位于学校内部，在校师生有30000多人，如此庞大的消费市场给我们带来了一定的机遇。

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，市场前景广阔，且目前竞争对手实力及数目均有限。

三、广告宣传

1.分发传单1000张：介绍奶茶店的基本情况，最近推出的优惠活动等。写上奶茶店的具体地址、联系电话。另外广告词要引人注目，如：一杯奶茶，一杯温馨。想要在城市的喧嚣中寻觅一片静地吗，想要享受独处的二人世界吗，带上你的darling，港式靓饮奶茶屋恭候您的光临等

2．打折卡、优惠券500张：打折卡、优惠券简单介绍最近的优惠活动，写明地址及电话。可在卡片两面印上本店特色奶茶的精美图片，供消费者观阅，个别字体做特殊处理来加重宣传的效果。

3．在校园拉横幅3条：横幅内容以本店赞助校内某活动为主，加之本店的相关信息。在新校区，要积极的联系新校区的社团部，可赞助他们的活动，同时提高自己奶茶店的知名度。

4.借助于校园广播宣传本店，通过象征性的赞助公益事业等。

5．借助校园报刊：在报刊显眼位置刊登本店地详细信息。

四、营销战略策划方案

1、开业优惠

本店在新校区开业，开业一周内开展优惠活动。为增加本店在新校区的知名度，我们特别在新校区推行一系列的优惠活动。本店的奶茶全部8折优惠。凭借积分卡可以免费领取小礼品。比如，漂亮的手机挂件，一些小饰品等等。

2、会员卡、积分卡

本店在新校区开业便发放会员卡100张，凭此会员卡在本店购买奶茶享受9折优惠(先到先得）。对每个消费者实行积分卡制度，即每消费一次得1分，累积满10分获得一次抽奖机会，累积满20分可获得本店赠送的精美小礼品一份。积分卡准备500张。

3、彩色心情，每日特价（仅在节日期间实行）

星期一：红，草莓奶茶 原价4元/现价3元

星期二：橙，香橙奶茶 原价4元/现价3元

星期三 ：黄，芒果奶茶 原价4元/现价3元

星期四：绿，青苹果奶茶 原价4元/现价3元

星期五：青，巧克力珍珠奶茶、咖啡奶茶 原价5元/现价4元 星期六：蓝，蓝莓奶茶原价 4元/现价3元

星期日：紫，香草奶茶，蓝莓奶茶 原价4元/现价3元

4、赞助社团活动

为增加本店的知名度，可以拿出适宜资金来赞助一些社团活动。在外联部可以免费印刷一些跑操卡，反面印上我们店的广告。以社团的名义赞助社团活动，拉横幅或张贴海报以本店的名义。

五、后期策划

预计在本店开业4、5年以后资金积累后，可以更好的进一步发展。首先本店要开发自己的品牌，形成自己的特色，借助资金基础进一步做好宣传工作，把奶茶打出校园市场，在校外抢占市场，最后可以在全国开连锁店，扩大自己的经营规模，形成稳定的市场。为了实现这个目标本店除做好本职工作，搞好服务提高奶茶质量外，还要注重其他方面的发展，例如在店内设置各种各样的小吃，饮料等。本店要借助当地受年轻人欢迎的媒体做好宣传工作。

六、经验总结

1、做好奶茶生意的的技巧：

（1）、注重店面装修。

（2）、提高服务质量。

（3）、与顾客搞好关系，秉承顾客是上帝的原则。

（4）、多为顾客着想，让他们感觉实惠，薄利多销。

（5）、打造品牌、形成自己的特色。

2、团队的力量是巨大的，要发扬团队精神。

3、实践是检验真理的唯一标准，市场调研对于一个企业来说是必需的。

4、要善于研究消费者心理，投其所好。

**第三篇：爱心屋策划书**

一、爱心屋简介

上海理工大学慈善爱心屋（以下简称爱心屋）通过经常性捐助活动，援助困难学生，宣传慈善育人理念，创建和谐校园。慈善爱心屋下设“爱心领用”、“爱心义卖”、“爱心义展”三个功能区，通过正面的宣传与引导让大学生关心、关注慈善事业，构建科学的慈善育人基地。慈善爱心屋为我校困难学生提供更好的学习条件，是对政府社会救助的补充和拓展。

二、爱心屋宗旨

◇ 物尽其用，造福于民，创建节约型校园

◇平等友爱，守望相助，创建和谐校园

◇ 依靠社会办慈善，办好慈善为社会，创建和谐社会、和谐社区、和谐校园互动的慈善育人氛围，三、功能设置

1、慈善物品领用屋：“领用库”中的贫困生凭本人学生证或校园一卡通即能在领用区内领取自己所需物品，领用物品包括：学生日常生活、学习用品，如：被褥、洗涤用品、衣物、文具等。

领用注意事项：

1)领用对象必须为“领用库”中学生，“领用库”由各学院定期更新；

2)学生必须本人持学生证或校园一卡通至“爱心屋”领用所需物品；

3)学生只可领用“爱心领用屋”中物品；

4)学生可分次领用所需物品，学生所领物品累计总价值不可超过本人领用额度；

5)“领用金额”只做物品领用，不可兑现；

6)领用最终解释权归慈善工作站。

2、慈善物品义卖屋：向所有师生开放从各种渠道获取的新旧助困物资，实现慈善义卖，所得资金回流，用于购买慈善物品领用区的物资。

3、爱心义展区：全校师生可将自己的作品或适合展卖的物品在爱心屋内进行义展，爱心屋义展区为参加义展的个人提供展示才能的平台，义展所得的50%用于慈善捐助，剩余金额返还参展者。

4、爱心留言吧：凡是在我校爱心屋义卖区内购买任意物品的师生或关心慈善工作站的热心人士，以及到领用区领取物品的同学，都能在服务台处领取到“爱心贴纸”，师生可以在贴纸上写下自己的祝福、感言或是对爱心屋的建议。

5、爱心珍藏柜：陈列为我校捐助物品或善款的企事业单位、团体或个人的介绍牌，以示感谢。

6、爱心风采标：用于表彰我校杰出义工以及爱心屋优秀工作人员，发扬他们的先进事迹，宣传 “慈善”理念，起到慈善育人的有效作用。

7、清洁室：将“捐助点”所得衣物进行清洗、烘干。

8、消毒室：将清洗烘干后的衣物进行消毒、熨烫、整理。

四、工作内容

1、对困难学生直接的物质帮助：

慈善爱心屋接收社会企事业单位和个人的现金、实物捐助，组成爱心屋的主要物资；将由学校出资作为我校困难学生助学金的费用购买学生所需日常生活用品，通过向贫困学生发放领用卡或领用券形式，让他们在爱心屋中选择自己需要的物品，缓解生活中的困难，将“助学金”落到实处，为我校困难学提供造更好的学习条件。

2、人性化的操作模式和良性的发展机制：

爱心屋向全校师生开放，可以减轻困难学生的心理负担，消除了进入爱心屋就被打上“困难学生”标签的顾虑。爱心屋将部分不适于直接助困的物品进行义卖，实现物资变现，变现后的资金用于购买爱心屋的助困物资，实现爱心屋物资的自身积累，建立良性的发展机制。

3、慈善义卖、义展：

慈善爱心屋利用其本身特殊的功能，通过日常的慈善义卖以及定期举行义卖等。爱心屋内的“经常性捐助（上理）接收点”会定期对捐助物资进行认真整理、归类、储存。募捐到的旧衣物以及生活用品，统一汇缴上海市慈善物资管理中心，用于扶贫济困；学习资料等学习用品，经消毒处理后进行估价，放入义卖区，再次实现各类物品的使用价值。此项举措将会是资源共享、资源交流的有利渠道。爱心屋还为全校师生提供了展现自己才能的有利平台，即全校师生可将自己的作品或是适合展卖的物品在爱心屋内进行义展，义展所得的捐助金额亦将用来购置领用区内物品，形成良好发展机制。

五、物资募集渠道

1、经常性社会捐助（上理）接收点募集的物资是慈善爱心屋实施帮困的主要物资来源。募集物资中适宜对贫困生进行救助的经挑选整理整理后，可填制《经常性募捐物资领用单》拨给慈善爱心屋。

2、接收企事业单位定向捐助的新品物资，捐助方要求抵扣纳税所得额的，应经价格评估后，委托杨浦区的慈善基金分会开具《上海市接收公益性救济性捐助专用票据》，同时向分会办理该批捐助物资的助困领用手续

3、通过杨浦区的慈善基金分会，向上海市慈善基金会申请助困物资资助。经批准后，上海市慈善基金会所属的上海慈善物资管理中心根据库存物资情况，发放相应的助困物资。

4、根据上海慈善物资管理中心发布的经常性募捐物资可助困领用信息，填报申领审批表，经批准后领用。

5、多方募集慈善资金，向市场采购助困必需的生活用品和学习用品。

六、财务管理

爱心屋“爱心领用区”

A.采购所供领用

（一）物品采购

采购人员把购物清单交与财务负责人，财务负责人要对清单和物品进行点对点核对，核对完毕后，财务负责人要把物品记入相关领用明细账本中。

（二）物品领用

1、每日领用结束，收银员从收银机内打印领用物品明细账，并交点货员核实，经双方签字后，交由财务入账。

2、每次活动结束后，财务负责人对物品进行核对。核对内容如下：（1）核对每日清单是否与相关账本一致；

（2）核对库存数量是否与相关账本剩余数量一致。

3、在以上核对无误情况下，统计并计算出本次购进金额、本次领用金额、本次库存金额。

（三）账本审核

明细帐本在每次活动结束后要进行上交，由相关负责人进行核对。上交内容包括：明细帐本薄、领用凭单等。

（四）注意事项

所有工作人员不得对账本进行涂改。

B.捐助所供领用

（一）捐助物品接收

接受人员去指定捐助方处领取物品，进库之前，接收人员把采购清单交与财务负责人，财务负责人要对清单和物品进行点对点核对，核对完毕后，记入相关明细账本中。

（二）物品领用

1、所有捐助物品的领用单价由慈善爱心屋负责人和财务负责人共同协商制定。

2、每日领用结束，收银员从收银机内打印领用物品明细帐，并交点货员核实，经双方签字后，交由财务入账。

3、每次活动结束后，财务负责人对物品进行核对。核对内容如下：（1）核对每日清单是否与相关账本一致；

（2）核对库存数量是否与相关账本剩余数量一致。

4、在以上核对无误情况下，统计并计算出上次库存数量、本次捐进数量、本次发出数量、本次库存数量，制成表格。

（三）账本审核

明细帐本在每次活动结束后要进行上交，有相关负责人进行核对。上交内容包括：明细帐本薄、领用凭单等。

（四）注意事项

所有工作人员不得对账本进行涂改。

爱心屋“爱心义卖区”

为加强慈善爱心屋的运营功能，在慈善爱心屋内设义卖专区，通过义卖形式实现物有所用并实现回流资金的目的，特制定本办法，以规范慈善爱心屋的现金管理：

（一）义卖物品来源

社会和学校内企事业单位及个人捐助的物品，主要包括新的生活、学习、办公、体育用品以及学生个人创作的艺术作品。

（二）义卖形式

将募捐物资中不适宜直接助困或助困多余的物品通过爱心屋向全校师生开放，倡导“购买义卖物品也是奉献爱心”的理念，鼓励师生购买义卖物资，实现物资变现、回流资金。

（三）物品入账

捐助物品由点货员清点之后，交与财务负责人，财务负责人把捐助物品记入相关明细账本中。

（四）义卖资金管理办法

1、义卖所得均以现金结算，工作人员必须对每日经义卖物开具凭单，同时每日结束后进行汇总，由财务入账。

2、每日义卖结束后，资金与物品要进行核对，核对无误的情况下，资金入保险箱。

3、保险箱钥匙只能由财务负责人保管，每次义卖现金核对后，交与相关负责人审核。

（五）义卖资金用途

1、购买慈善爱心屋部分助困物资。

2、支付慈善爱心屋设备维护费用。

（六）：注意事项

所有工作人员不得对账本进行涂改。

爱心屋义展区

（一）义展物品来源

全校师生提供适合义展的艺术作品和有易于学习生活的物品如：油画、电子产品、新书等等。

（二）义展物品价格制定

义展作品、物品价格由慈善爱心屋负责人与作者本人或提供商共同制定。

（三）义展形式

义展物品通过慈善爱心屋义展区向社会各界人士和全校师生开放，倡导“购买义展物品也是奉献爱心”的理念，鼓励社会各界人士和全体师生购买义展物品，所得善款用于慈善事业。

（四）义展资金管理制度

1、工作人员必须对每日未售出的义展物品进行检查，每日对售出义展物品进行汇总，由财务入账。

2、义展期间，若出现展品损坏，有慈善爱心屋负责人与作者本人或提供商共同商议，作出适当赔偿。

（五）注意事项

所有工作人员不得对账本进行涂改。

七、值班制度

1、每班值班人员需提前10分钟到岗，在签到本上签到，做好交接班工作；

2、值班人员需着统一工作服，义工作为值班人员时还需佩戴义工证；

3、礼貌待人，规范用语，热情服务；

4、工作期间不得打闹嬉笑，不得擅自离岗，如有事假或病假需提前向负责人请假，负责人需及时安排其他人员顶岗。

5、严格履行爱心《爱心领用流程》，认真做好领用记录，耐心讲解注意事项及领用说明；

6、认真做好“义卖区”、“义展区”收银工作；

7、及时整理货架，物品摆放有序，保持爱心屋环境整洁；

8、积极宣传慈善爱心屋工作理念，弘扬慈善精神。

**第四篇：爱心屋策划书**

一、爱心屋简介

沙湾县中等职业技术学校慈善爱心屋（以下简称爱心屋）通过经常性捐助活动，援助困难学生，宣传慈善育人理念，创建和谐校园。慈善爱心屋下设“爱心领用”、“爱心义卖”、“爱心义展”三个功能区，通过正面的宣传与引导让中职学生关心、关注慈善事业，构建科学的慈善育人基地。慈善爱心屋为我校困难学生提供更好的学习条件，是对政府社会救助的补充和拓展。

二、爱心屋宗旨

◇ 物尽其用，造福于民，创建节约型校园 ◇平等友爱，守望相助，创建和谐校园

◇ 依靠社会办慈善，办好慈善为社会，创建和谐社会、和谐社区、和谐校园互动的慈善育人氛围，三、功能设置

1、爱心物品领用：贫困生凭本人学生证即能在领用区内领取自己所需物品，领用物品包括：学生日常生活、学习用品，如：洗涤用品、衣物、文具等。

领用注意事项：

1)领用对象必须为家庭贫困学生，由各班班主任提供名单作为领用名单，“领用名单”由各负责人定期更新；

2)学生必须本人持学生证至“爱心屋”领用所需物品； 3)学生只可领用“爱心屋”中物品；

4)学生可分次领用所需物品，学生所领物品累计总价值不可超过本人领用额度； 5)“领用金额”只做物品领用，不可兑现； 6)领用最终解释权归爱心屋。

2、爱心留言吧：凡是在我校爱心屋内捐赠、领取任意物品的师生或关心慈善工作的热心人士，以及都能在爱心屋主人处领取到“爱心贴纸”，师生可以在贴纸上写下自己的祝福、感言或是对爱心屋的建议。

3、爱心珍藏柜：陈列为我校捐助物品或善款的企事业单位、团体或个人的介绍牌，以示感谢。

4、爱心风采标：用于表彰我校杰出爱心志愿者以及爱心屋优秀工作人员，发扬他们的先进事迹，宣传 “慈善”理念，起到慈善育人的有效作用。

5、清洁、整理：将“捐助”所得衣物进行清洗、整理分类。

四、工作内容

1、对困难学生直接的物质帮助：

爱心屋接收社会企事业单位和个人的现金、实物捐助，组成爱心屋的主要物资；将由学校出资作为我校贫困学生助学金的费用购买学生所需日常生活用品，通过向贫困学生发放领用卡或领用券形式，让他们在爱心屋中选择自己需要的物品，缓解生活中的困难，为我校贫困学生提供造更好的学习条件。

2、人性化的操作模式和良性的发展机制： 爱心屋向全校师生开放，可以减轻困难学生的心理负担，消除了进入爱心屋就被打上“困难学生”标签的顾虑。爱心屋将部分不适于直接助困的物品进行义卖，实现物资变现，变现后的资金用于购买爱心屋的助困物资，实现爱心屋物资的自身积累，建立良性的发展机制。

五、物资募集渠道

1、经常性校内捐赠募集的物资是慈善爱心屋实施帮困的主要物资来源。募集物资中适宜对贫困生进行救助的经挑选整理整理后，发放给学生。

2、接收企事业单位定向捐助的新品物资

3、多方募集慈善资金，采购助困必需的生活用品和学习用品。

六、财务管理

A.采购所供领用

（一）物品采购

采购人员把购物清单交与财务负责人，财务负责人要对清单和物品进行点对点核对，核对完毕后，财务负责人要把物品记入相关领用明细账本中。

（二）物品领用

1、每次领用结束，负责人记录领用物品明细账，并交点核实，经双方签字后入账。

2、每次活动结束后，负责人对物品进行核对。核对内容如下：（1）核对每次清单是否与相关账本一致；（2）核对库存数量是否与相关账本剩余数量一致。

3、在以上核对无误情况下，统计并计算出本次购进数额、本次领用数额、本次库存数额。

（三）账本审核

明细帐本在每次活动结束后要进行上交，由相关负责人进行核对。上交内容包括：明细帐本薄、领用册等。

（四）注意事项

所有工作人员不得对账本进行涂改。B.捐助所供领用

（一）捐助物品接收

接受人员去指定捐助方处领取物品，进库之前，接收人员把领取清单交与负责人，负责人要对清单和物品进行点对点核对，核对完毕后，记入相关明细账本中。

（二）物品领用

1、所有捐助物品的领用由爱心屋负责人和校团委负责人共同协商制定。

2、每次领用结束，负责人填写领用物品明细帐，并交爱心屋主人核实，经双方签字后入账。

3、每次活动结束后，负责人对物品进行核对。核对内容如下：（1）核对每次清单是否与相关账本一致；

（2）核对库存数量是否与相关账本剩余数量一致。

4、在以上核对无误情况下，统计并计算出上次库存数量、本次捐进数量、本次发出数量、本次库存数量，制成表格。

（三）账本审核

明细帐本在每次活动结束后要进行上交，有相关负责人进行核对。上交内容包括：明细帐本薄、领用凭单等。

（四）注意事项

所有工作人员不得对账本进行涂改。

七、值班制度

1、每班值班人员需提前15分钟到岗，在签到本上签到，做好交接班工作；

2、值班人员需着统一工作服，作为值班人员时还需佩戴学生证；

3、礼貌待人，规范用语，热情服务；

4、工作期间不得打闹嬉笑，不得擅自离岗，如有事假或病假需提前向负责人请假，负责人需及时安排其他人员顶岗。

5、严格履行爱心《爱心屋领用流程》，认真做好领用记录，耐心讲解注意事项及领用说明；

6、认真做好接受捐赠、发放领取工作；

7、及时整理货架，物品摆放有序，保持爱心屋环境整洁；

8、积极宣传慈善爱心屋工作理念，弘扬慈善精神。

**第五篇：“爱吾及屋”策划书**

“爱吾及屋”策划书

一、活动主题：

“我的寝室，我做主”寝室评比活动

二、活动对象：

人文学院在校学生

三、活动时间

2025年10月、11月上旬

四、活动背景：

良好的学习生活环境和氛围能直接影响个人和群体的学习和生活质量。从小群体说起，一个良好寝室的氛围能带动一个寝室的人甚至是一个厅的人。在大学里，寝室就是我们的另一个家。而爱屋及屋活动作为我们学习生活部的传统活动，让大家都有一个爱寝室的概念，互相学习，互相吸取长处，营造一个文明和谐的学习和生活环境。爱吾及屋活动在上学期获得了老师和同学的支持，同学们的参与积极性很高，许多同学反映，此次活动让寝室变得更加干净整洁，舍友间的相处更加融洽。本学期的“爱吾及屋”活动中，我们突破了以往评比的形式，增加了娱乐性的项目，将评比与联谊相结合，提高寝室和谐度。

五、活动目的和意义：

1.营造文明、和谐的学习生活环境，提高“文明寝室”“免检寝室”的比例。

2.带动寝室内部的学习和娱乐相结合的良好风气。

3.通过此次活动，增进寝室间的交流。

4.展现寝室特色，秀出自我风采。

5.让同学们都树立良好的劳动概念。

6.通过寝室设计大比拼，提高同学们的创造能力，动手能力，丰富校园生活，营造一个良好的寝室文化氛围。

7.让同学们树立节约意识，节水、节电从身边做起、从小事做起，并影响周围的同学。

六、“优寝”类型：

1.学习氛围最佳寝室（1个）

2.文艺方面最突出寝室（1个）

3.体育锻炼最积极寝室（1个）

4.绿色意识最强寝室（1个）

5.e-class最活跃寝室（1个）

基础标准：

符合基本的卫生寝室标准，被学校评为“安全卫生免检寝室”的寝室可以优先考虑。寝室的整洁将作为评比的第一标准，一间整洁的寝室才会有良好的学习及生活环境，其次是专项，专项突出寝室才有特色。

1、学习氛围最佳寝室：按照寝室内所有成员的成绩进行评比，例如拿奖学金的次数，学习氛围是否良好。

2、文艺方面最突出寝室：依据其寝室人员在学校、学院或班级内参加的文艺节目或文艺比赛的情况和结果以及寝室人员对文艺事业的热爱程度和才艺进行评比。

3、体育锻炼最积极寝室：依据其寝室人员在校运动会，或者校、院、班级举办的体育比赛中的情况和结果；寝室人员体育成绩是否达标以及寝室人员对体育锻炼的热爱程度进行评比。

4、绿色意识最强寝室：对节能环保有很好的认识，并在生活中做到

节能环保，在寝室及大厅张贴节电、节水小标签（标签制作时可以发挥想象，使其生动活泼），在日常生活中注意节电、节水；也可参照绿色行动捐赠物品的情况进行评比。

5、e-class最活跃寝室：热爱e-class，经常登陆并且在e-class上十分活跃。考察时会参考寝室成员在e-class上的排名及人气，对易班建设能提出自己的意见和建议，能号召同学们积极上易班。

1、前期宣传：

a)公关新闻部负责出宣传策划（“十一”放假前完成）。

b)宣传部配合公关新闻部进行宣传工作，制作电子海报，张贴于人文学院宣传栏。

c)制作横幅，张挂于校园内。

d)在团学联的例会上做简单宣传，由团学联成员在自己寝室及班级里宣传。

e)做出一份简单宣传单，由学习生活部组织跑寝，并负责传单的发放

并做出介绍。

f)在e-class上发放电子宣传单到各班。

g)制作申请书与申请内容表，召集生活委员开会并发放到各班生活委员处 ,由生活委员统一收取。

2、初评

a)：制定初评表和评分细则。

b)：由学习生活部跑寝检查报名寝室卫生，初评以卫生为主。c)：将结果公布在易班上。

3、复评

全程跟踪的过程，由各参选寝室自己根据所申报专项的特点设计一个剧情，由学习生活部负责帮助参选寝室进行完成剧情的设计和拍摄方案并进行拍摄视频，视频将会在终评时进行播放。

4、终评

终评将与晚会的形式呈现。对于入围的寝室将根据各自的专项进行相应的表演，并邀请各班辅导员和团学联主席、副主席当评委，邀请两个纯少数名族的寝室作为特邀嘉宾在晚会中进行表演，邀请艺术团编排一个民族联欢的节目在晚会结束时进行表演，彰显人文学院17个民族一家亲的融洽景象。

a)学习氛围最佳寝室：参选寝室需根据各自寝室平时学习的情况写一份学习心得，学习心得要求深刻有特点，真正展现大学生学习的特点和真谛，并在晚会当天进行朗诵，并制作ppt，ppt内容可包括寝室成员介绍、获奖学金情况、日常学习照片以及其他的寝室风采展示。

b）文艺方面最突出寝室：参选寝室需要自己编排一个文艺节目，并在晚会当天进行表演，节目要求要展现寝室成员的才艺、彰显寝室团结，并制作ppt，ppt内容可包括寝室成员介绍，平时参加校、院、班级、社团文艺节目表演的照片，或是与节目有关的内容等。

c）体育锻炼最积极寝室：参选寝室在晚会当天需要参与现场的体能游戏考查，并提前制作ppt，ppt内容可包括寝室成员介绍、平时参与的体育比赛的照片、锻炼的照片，或者其他的寝室风采展示。

d）绿色意识最强寝室：参选寝室需要根据自己的专项特点编排一个小品，走秀等并在晚会当天进行表演，并提前制作ppt，ppt内容可包括寝室成员介绍、节能小标签、以及针对环境、节能问题提出自己的见解。

e）e-class最活跃寝室：参选寝室需要提出一套关于e-class建设的方案并在晚会上展示或是之前出一套号召同学们积极上易班的方案，并实施，在晚会上展

示成果。提前制作ppt，ppt内容主要是寝室成员介绍，及其它寝室风采展示。

5、活动总结：

活动结束后，学习生活部写一份活动小结。

八：活动具体分工：

宣传策划：公关新闻部

宣传单及申请表的制作及打印：王胜男

联系生活委员与参与寝室：10级--薛佩尔，11级--袁丹 横幅张贴：宣传部 易班管理：游竣翔

统分：赵伟伦，玛依努尔 买礼物等：薛佩尔

跑寝：全体学习生活部成员

九、活动经费预算：

总计：1178.5元

约为1200元

十：活动咨询

活动咨询人：游竣翔 电话：

上海海洋大学人文学院团学联 学习生活部

2025-9-26

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！