

## 精选项目计划（通用20篇）

### 精选项目计划 篇1

#### 一、项目计划

- 1、测绘的空间范围，包括项目的四至、测区周边的情况等等；
- 2、数学要素，如地图投影、比例尺、控制点、坐标网、高程系、地图分幅等；
- 3、地理要素，是指地图上表示的具有地理位置、分布特点的自然现象和社会现象；
- 4、整饰要素，主要指便于读图和用图的某些内容。例如：图名、图号、图例等。工作分解结构（WBS）是对测绘项目团队为实现项目目标、创建可交付成果而需要实施的全部工作范围的层级分解。

WBS组织并定义了项目的总范围，代表着经批准的当前项目范围说明书中所规定的工作。WBS最低层的组件被称为工作包，其中包括计划的工作。在此项工作中，我们会列出项目的WBS词典和责任分配矩阵表，明确部门的分工和责任。

经过工作分解后，下一步就是进行活动定义，定义活动是识别和记录为完成项目可交付成果而需采取的具体行动的过程，将工作明确到个人，并列出个人任务清单列表。活动排序，就是将活动之间的逻辑关系和先后次序理清，画出进度网络图。同时，进行活动资源的估算，以此来估算完成完成每项目任务的工期。活动成本估算是完成项目工作可能需要的成本的量化估算，由每项活动成本汇总而成。成本估算应该覆盖活动所使用的全部资源，包括直接人工、设备、服务、设施、信息技术。

质量计划由项目的范围基准（包括项目范围说明书、工作分解结构（WBS）、WBS词典）、进度基准、成本基准、其他的管理计划而制定。经过以上的步骤，制定出项目的工期、成本、质量计划，以此计划做为实施过程项目控制的依据。

#### 二、项目监控

动态控制原理是项目目标控制的基本方法论，我们做的测绘项目进度和成本管理主要是以项目的挣值来进行监控。关于质量控制我们的思想是要提前预防质量问题的发生，将每一个质量发生前就将其控制住。往往质量问题发生后，反而增加了成本。实行“二级检查，一级验收”的制度。

##### 1、过程检查

它是在作业组（人员）自查互检的基础上，按相应的技术标准、技术设计书和有关的技术规定所进行的全面检查。此过程由生产单位的作业部门进行。

##### 2、最终检查

它是在过程检查的基础上，质量管理部门代表生产单位对生产部门生产的产品所进行的再一次全面检查，相当于出厂合格证。此工作由生产单位质量检查部门承担。

##### 3、验收

产品成果的. 最终验收工作由任务的委托单位组织实施。

#### 三、项目变更项目计划不是一次成型的，而是逐步明晰的一个过程。

制定了一个计划，在实施的过程不是说就一成不变，有很多情况是在项目计划时没有考虑到的问题，在实施过程中出现，那就要实行变更，计划的变更要考虑到各方的因素，不能只是由项目经理来决定，而是由项目管理小组或者是项目管理委员会开会来实施变更。将变更的决定，从新进入项目计划的变更，项目实施程序。

#### 四、结语

本文只在项目的计划与控制方面，结合测绘工程项目管理的特点，考虑到该领域初步应用等情况，参照美国项目管理协会(PMI)和中国项目管理研究会(PMIC)提出的项目管理一系标准过程并进行了必要的整合与简化而提出的。突出了项目的主体计划及监控,符合项目的最初要求，使得项目在计划内顺利的完成。

### 精选项目计划 篇2

#### 一、项目概述

是世界发展史极短的一门工业材料科学技术，也是迄今为止在工程中的应用的最轻质的金属结构材料。长期以来，由于人们对它的浅显认识和加工技术的困扰，导致对镁金属的研究和应用大大地落后于时代的发展。尽管一些发达国家对它进行了

多年的研究，并有一定的成果，但由于镁的理化性能极不稳定，在实际生产中极难掌握其规律，因而形成产业化生产和达到一定的技术深度进展相当缓慢

公司早在20xx年就与东北大学教授所带领的国家“863”、“973”、计划基础材料课题组进行合作，实行厂校联合，经过多年潜心研究和生产实践，于20xx年终于突破了生产过程中的材料净化瓶颈及板材轧制难关，并掌握了生产板材的全套技术，已生产出0、1mm厚度的板材，在世界处于领先地位。

产品由于它的原材料储量丰富，产品性能优越，必将在诸多领域得到广泛应用，取代其它金属材料的趋势不可逆转。它可广泛应用于航天，航空，高速列车，地铁，汽车轮毂及配件，印刷板材，3C产品等。

公司所处省市，开发生产该产品具有得天独厚的优势。第一，原料优势。世界的镁资源矿藏70%在中国，中国的70%在第二，政策优势。被国家确定为振兴东北老工业基地的重点地区，被确定为“五点一线”、沈阳经济区和沿海产业带的重要结点，区位优势明显，发展机遇千载难逢；第三，技术优势。公司是东北大学基础材料研究博士生实验基地，交通大学高速列车轻量化材料研究生试验站，省科技厅认证的高新技术企业，可利用的技术力量雄厚；第四，基础优势。经多年研究和生产实践，公司具有批量生产的技术力量和工人，具备一定的生产能力。第五，市场优势。由于公司每年有批量产品供应市场和科研单位，是中国镁协会员，具有很高的知名度，应用单位纷纷提出供货要求，致使产品销售渠道通畅。为了加快镁金属产业的发展，拉长产业链条，使该产业走在世界前列，公司愿与有识之士进行合资、合作共同发展。

## 二、企业简介

市x有限公司是国内唯一能生产板材及制品的新高新技术企业，成立于20xx年，注册资金20xx万元，原注册地址：市工业街向阳楼里22号。20xx年生产技术得到了省、市领导的重视。

公司在市中小企业创业园区新征土地4、4万平方米，投资3亿元，对原厂进行扩产改造，改造后的生产能力将达到1万吨，目前公司占地53000平方米，厂房20000多平方米，座落于市中小企业创业园区，现有职工82人，其中技术人员13名。主要产品有AZ、ZK、AE系列棒、带型板材及系列产品，铝合金系列型、管、棒、带材。

公司所掌握的低频电磁铸造技术世界领先，1600x800x350（mm）大截面板坯居世界前列；半连续电磁铸造、触变成形加工、等径角挤压、等温轧制等核心技术居全国前列。高性能AZ、ZK、AE系列卷板，填补了国内空白。与交通大学合作，共同研发的全xx高速列车座椅、卧铺、蜂窝板，均属世界首创。

目前，公司是中国镁业协会会员单位、省工程技术中心试验基地、省企业博士后科研基地、东北大学重点实验室博士后实验站、交通大学建设中国高速列车配套产品研发中心、省科技厅认证的高新技术企业、中国“十二五”科技支撑计划发展应用联盟会员，宽幅板材承接单位。

## 三、合资、合作形式及出资形式

1、双方拟定可以在中国省市共同兴建“中国银河发展有限公司”，也可以到异地建厂。

2、风险投资；投资额1.5亿元。

3、投资入股；面议。

4、整体转让；面议。

利润分配和责任：双方在合资合作经营期间内按各自的出资比例分享利润和承担责任，其他形式再议。

发展方向和设计能力：开发、生产、销售金属镁、合金镁锭、镁板材及深加工。设计能力为年产1万吨板材、80万只轮毂。

## 四、产品市场预测分析

根据本公司近两年用户寻求订单情况和市场调查，20xx年国内市场需求量在20xx吨以上，其中富士康电子有限公司（台资企业）需求1200吨，到20xx年将增到3000~4000吨，主要用于3C产品，业捷希公司（新加坡企业）需求1400吨，主要用于硬式磁盘。新加坡免鑫集团已决定在昆山建厂，年需求量在1000吨以上。长沙时捷公司用于印刷蚀刻板年需量100吨。中信戴卡集团正在用公司的棒材试制汽车轮毂。一旦成功年需量8000~10000吨。

据交通大学权教授介绍，中国即将建设8横8纵高速铁路，急需轻质高强的镁板用于车厢制造。加上汽车、航空航天以及正在开发的其它应用领域的用量，可以断定此产品市场潜力巨大。

另外，国外市场也有巨大的需求。日本Kasatanico, LTD株式会社一直给索尼和东芝加工电子产品外壳，目前他们向公司寻求每月100吨订单，韩国LG、三星公司年用量在xx00吨以上，韩国现代汽车公司年需求量在20xx吨左右。据国际镁联（IMA）的预测，未来10年内，仅汽车用板材将达到360万吨。俄罗斯多次向公司寻求供货，年用量在20xx吨以上。

在市场价格方面，们的优势更加明显。以印刷蚀刻板为例，进口单价为40万元~42万元/吨。而们的价格可在18万元~20万元/吨。冷轧薄板们的市场定价在xx万元/吨，远远低于进口价格，而且国外产量也极缺。

### 精选项目计划 篇3

#### 一、项目所涉产业发展现状

##### （一）蔬菜生产基本情况

蔬菜是我镇重点农业产业之一，全镇常年栽培面积达2万余亩，拥有5亩以上蔬菜种植大户80余户。近年来，通过政策扶持、设施投入和技术推广，蔬菜生产发展迅速。但是，仍不能满足农业产业化发展的需求。主要存在农田基础设施落后，蔬菜设施栽培覆盖率低，生产管理粗放，经营主体规模小等问题。

同时，随着XX镇中心镇建设步伐的加快，部分土地存在被征用开发的趋势，菜地面积将逐年减少。这些因素在一定程度上制约我镇蔬菜产业持续、高效发展。为此，进行科学合理的规划，加大无公害蔬菜基地建设，有利于加快土地流转，促进水改旱种植结构调整，丰富城区无公害蔬菜供应，实现蔬菜产业规模化、效益化和科技化发展，进一步增加农民收入等方面具有十分重要的作用。

##### （二）建设条件分析

###### 1.自然环境条件

本项目位于\*\*镇\*\*村2组，该区域天然植被覆盖率高，植被资源丰富，光照条件好，土地集中连片，气候适宜，雨量充沛，土壤肥沃，水源充足，交通便利，加之附近无工矿企业，空气清新，污染小，有利各种农作物的生长，适合建设无公害蔬菜基地。

###### 2.市场需求分析

随着\*\*区城市化建设的加快，城区面积进一步扩大，菜地面积逐年减少，本地蔬菜上市量有不断下降的趋势。目前，全区各菜场供应蔬菜有40%多依靠外地调入。

今后，随着\*\*区城市建设步伐的加快，旅游经济和房地产等产业发展，城市人口聚集，蔬菜需求量明显增加。加快蔬菜基地建设，扩大生产规模，丰富蔬菜品种，增加本地蔬菜供应量成为当前农业结构调整和菜篮子工程建设的当务之急。

#### 二、项目任务计划

##### （一）年度目标与预期效益

按照建设计划，今年完成200亩蔬菜基地建设任务，使整个基地功能区基本具有独立的排灌系统，田间道路成网，渠道排灌畅通，设施设备齐全。蔬菜亩产量达到3吨以上。

本基地建成后，总体配套设施全面完善，提高了农田抗灾能力，引导农民发展无公害蔬菜，促进水改旱种植结构调整。蔬菜基地建成后，将在以下几方面发挥明显的经济和社会效益：

1、有利于城区无公害蔬菜的供应，确保居民的菜篮子质量安全、价格稳定、品种丰富和菜源充足。

2、有利于先进农业技术的推广应用，规划区按每亩年产1.2-1.5万元计算，年总产值可达240-300万元，显示出较好的经济效益和投资回报率。

3、有利于农业发展环境优化和改善，实现一次性投入长期利益的目标，有利于农业的可持续发展。

4、有利于节水。按照节水农业的要求实现水改旱发展模式，基地全部安装喷滴管，实现节水灌溉，每亩田可以节约用水量305-327吨，有利于旱情的缓解。

5、有利于增加农民收入。规划区蔬菜大棚每年亩产值1.2-1.5万元，每亩纯收入可达9000元以上。

6、有利于吸纳农村剩余劳动力就业。如按200亩现在管理水平每人管理2亩地计算，可吸纳100个农村剩余劳动力。

## （二）项目建设区域

实施地点为\*\*镇\*\*村2组，新建规模200亩。耕地集中连片，全部为标准农田，蔬菜生产形成一定规模，示范带动效果较好。

## （三）项目建设内容

本项目主要新建蓄水池、引水渠道、钢架蔬菜大棚、喷滴灌溉系统、灯光配置等。具体为：

1、蓄水池：新建蓄水池口，共1000立方，建设规格：10米×20米×2.5米。

2、引水渠道：新修引水渠1条，20xx米，建设规格：0.4米×0.5米×20xx米。

3、安装喷滴灌溉系统：

安装喷滴管面积200亩，管道3000米，管道直径20mm。

4、钢架大棚：新建钢架大棚32个，建设规格20米×7米。

5、工棚及管理房：10间，200平方米，建设规格：20平方米/间×10间。

6、生产用具及办公用品：购耕耘机等农用机械1套、电脑1台。

7、洗菜池：新建洗菜池5口。

8、灯光配置：新建补光系统20xx米。

## （四）建设期限和时间进度安排

1、建设期限：20xx年4月开工建设，20xx年12月全面完成建设任务。

2、时间进度安排：

20xx年4月——7月，完成翻地、播种，工棚及管理房、引水渠道、蓄水池建设。

20xx年8月——12月，大棚建设、安装喷滴灌溉系统、洗菜池、灯光配置。

## 三、资金投入概算

### （一）项目总投资及资金来源

项目总投资133.8万元，其资金来源：一是申请\*\*区工程专项资金补助53.52万元，二是\*\*区农业种植园自筹资金80.28万元。

### （二）资金具体用途和投资标准

1、蓄水池：

1000立方米×120元/立方米=12万元。

2、引水渠道：20xx米×90元/米=18万元。

3、安装喷滴灌溉系统：

PE管3000米及喷头×60元/米=18万元。

4、钢架大棚：钢架大棚32个×2.1万元/个=67.2万元。

5、工棚及管理房：200平方米×500元/平方米=10万元。

6、生产用具及办公用品：购耕耘机等农用机械1套、电脑1台，需4万元。

7、洗菜池：洗菜池5口×0.2元/口=1万元。

8、灯光配置：补光系统20xx米×18元/米=3.6万元。

### （三）市级补助资金的具体用途

\*\*区工程专项资金补助53.52万元主要用途如下：

1、钢架大棚补助30万元。

2、蓄水池及引水渠补助15万元。

3、安装喷滴灌溉系统补助8.52万元。

## 四、组织保障措施

1、建立组织机构，抓好项目的建设为保证项目任务的全面完成，蔬菜基地建立项目管理机构，由种植园负责人全面负责项目的建设，做好规划设计，制定工作进度计划，组织项目施工。并聘请1-2位种植技术人员，专门抓好蔬菜的种植管理，保证项目任务顺利完成。

2、加强项目技术指导

在项目实施过程中，邀请\*\*区\*\*镇农业服务中心技术人员对项目进行技术指导。技术单位派专业技术人员进场指导基础设施建设，并帮助制定基地发展规划和各项管理制度等，解决发展中的技术难题，确保项目成功。

3、严格工程质量管理

本项目是无公害蔬菜种植项目，将对本地蔬菜种植户起到示范带动作用，并供给其他蔬菜种植户学习，因此，项目必须注重工程质量。建设中，严格按项目设计的要求执行，保证所使用的材料、设施等质量合格达标。同时，在施工中，除了安排质量监督人员外，农业服务中心将不定期进场监督施工，确保工程建设质量。

#### 4、加强财务管理

严格按照财政资金的管理办法，结合本基地实际，制定项目财务管理方法和制度，并认真加以执行，把财政资金用在生产发展的刀刃上，充分发挥财政资金在发展种植业中的关键作用。

#### 五、项目实施单位情况

##### （一）单位性质、隶属关系、职能(业务)范围

本项目实施单位是\*\*区农业种植园，该种植园为自然人新建的个体企业，行业主管部门为\*\*市\*\*区农业委员会，其业务范围为蔬菜的种植和销售。

##### 财务收支和资产状况

本种植园从成立以来，财务管理完善和规范，财务收支清晰、资产运行良好。项目建成后，将拥有资产150万元，其中固定资产100万元，流动资产50万元。

##### （二）有无不良记录

本种植园自组建以来，严格落实各项规定和制度，制度健全、资料完善、管理有序，诚实守信，真诚服务，没有受到过财政部门及审计机关处理处罚，没有受到行业通报批评和媒体曝光，没有任何不良记录。

#### 六、相关单位情况及参与事项

在项目实施中，将邀请\*\*区\*\*镇农业服务中心作为项目的技术指导单位。\*\*区\*\*镇农业服务中心是\*\*镇全民所有制的事业单位，现有员工8人，其中副高级农艺师1人，中级农艺师3人、农技员4人。这些技术人员长期从事农业技术推广工作，经验丰富，能承担项目的技术工作。在项目实施中，\*\*区\*\*镇农业服务中心主要为项目做好技术服务。

#### 精选项目计划 篇4

##### 第一章 项目背景

- 一. 项目的. 提出原因
- 二. 项目环境背景
- 三. 项目优势分析(资源、技术、人才、管理等方面)
- 四. 项目运作的可行性
- 五. 项目的独特与创新分析

##### 第二章 项目介绍

- 一. 网站建设宗旨(餐饮开店创业计划书范本)
- 二. 定位与总体目标
- 三. 网站规划与建设进度
- 四. 资源整合与系统设计
- 五. 网站结构/栏目板块
- 六. 主要栏目介绍
- 七. 商业模式
- 八. 技术功能
- 九. 信息/资源来源
- 十. 项目运作方式
- 十一. 网站优势(资源/内容/模式/技术/市场等)
- 十二. 无形资产
- 十三. 策略联盟
- 十四. 网站版权
- 十五. 收益来源概述
- 十六. 项目经济寿命

#### 精选项目计划 篇5

##### 一、项目背景

我国目前面临严重的人口老龄化趋势。这意味着我国需要养老的人口在激增。我国目前老年人照顾的现实是传统家庭养老功能在弱化、社会养老机构严重不足。在这一背景下,一些既不愿意到社区养老机构,也不愿拖累子女的半失能老人就必

须独自照顾自己，生活的极其不方便让他们只能待在家里，与社区服务隔绝。为了更好地为这些老人服务，作为人们日常居住于生活的“社区”，不可避免的成为辅助社会、支援家庭的中间环节，“邻里帮扶和社区日间照顾”也日渐成为可发展的新型养老模式。而我们这个组织旨在帮助这些半失能老人提供一些基本的日间照顾服务，通过邻里协助网络和志愿者联系网络为他们建立一个社会支援网络。

## 二、理念

1、马斯洛需要层次理论：马斯洛理论把需求从低到高分成生理需求、安全需求、归属与爱的需求、尊重需求和自我实现需求五类。失能老人是生活不能完全自理、需要一定照料的老人，他们需要我们的照料，以确保其基本的安全的需要，日间照顾主要为生活不能完全自理、需要一定照料的半失能老年人提供膳食供应、个人照顾、保健康复、休闲娱乐等日间托养服务，满足老人安全需要、归属与爱的需要。

2、埃里克森的生命周期理论：大多数人到老年时都能保持原来的状态，但埃里克森认为，人还有一种危机要克服。过去的岁月和经历，走向死亡的必然性，使老年人要么达到一种自我整合，要么产生失望感。以满足的心情回忆往事的人，将以一种完善感走完最后的发展阶段。埃里克森写到：“人对唯一的一次生命，是将它作为不得不这样

个样子而接受的，是将它作为必然的、不允许有其他替代物而接受的，是以人的生活是人自己的责任这样一个事实而接受的。”不能形成这种良好整合的人会落入失望的境地。他们认识到现在时间是太少了，年轻人拥有的选择和机会，他们都没有了，一生已经过去，他们希望用完全不同的方式重新生活一遍，这样的人常常通过对他人的厌恶和轻蔑来表达他们的失望。通过日间照料让老人们可享受“白天入托接受照顾，晚上回家享受家庭生活”的社区居家养老新模式。

3、社区照顾是通过运用社区的各种正式与非正式资源，尽量做到使需要照顾的老人能够继续留在社区或他们原来熟悉的生活环境下维持独立的生活，而同时又能获得必要的照顾，从而避免不必要的住院或隔离。

4、符号互动理论：此理论认为，人们是在他们的社会环境中、在与他有的交往中获得他们的自我概念的，换句话说，人们是根据他人对自己的评判、态度来思考自身的。一旦他人把我们归入自我概念，我们便会不由自主地根据他人划分对自己作出反应，从而形成自我概念。日间照顾为生活不能完全自理、需要一定照料的半失能老年人提供膳食供应、个人照顾、保健康复、休闲娱乐等日间托养服务，充分体现了我们对老年人的关心，让他们感觉到自己存在的价值感，摒弃把老人描绘成昏庸、老朽、无用的价值观念。

5、生态观理论，强调整合服务对象个人、家庭、朋友、邻居以及整个社区的资源，从而为服务对象提供服务。

## 三、需求分析

当前，我国老龄化越来越严重，社区中老年人的数量迅速上升，其中半失能老年人占了几乎三分之一的部分。通过调查，我们发现绝大多数的老人不愿被送去养老机构，居家养老几乎成了90%老人的首选，而半失能长者的需求也主要就是三大块：基本物质保障、医疗救助、寂寞排解，社区日间照顾可以是满足半失能长者需求，同时减轻家庭负担的好方法。

因为目前经费短缺、条件有限；缺乏专业的工作人员和志愿者队伍；加上为老服务的民间组织缺乏，因此我们只能先考虑最困难的群体，以社区中的半失能长者服务对象，为他们提供社区日间照顾，同时构建邻里帮扶机制，实现居家养老和社区照顾的有机结合，构筑邻里相扶、守望相助的温馨社区。当然，在我们的组织发展起来后，我们不仅要建立完备的社区老年服务体系，而且要让我们的服务覆盖到社区所有的半失能老人。

## 三、项目计划

### （一）

1、开展专题调研，了解社区状况。通过调查问卷、电话访谈等方式了解该社区中老年人的生活状况，基本需要和实际需求。

2、进行科学分类，着重分析半失能老人的实际需求。把关于半失能老人的状况整理分类，制定组织能够提供服务的老人名单，找出这些老人的实际需求，并且根据老人不同的实际需求，把老人进行分类，建立服务档案。

3、建立工作关系，奠定服务基础。通过上门进行访谈或者社区居委会的介绍，与服务对象进行沟通了解，掌握其实际情况，并与之建立基本的工作关系，建立服务基础。

4、走访服务对象邻居，了解邻里情况。通过走访服务对象的邻居，了解他们的邻里关系，邻里关系和谐的可以加强他们之间的来往，邻里关系一般的可以鼓励他们之间的来往，争取为服务对象建立更为有利的邻舍协助网络。

5、建立志愿者服务网络体系。建立志愿者服务网络体系，制定志愿者服务制度，以及其他相关的`志愿者服务的相关活动。使志愿者的价值能够最大程度的发挥。

## (二)

1、运用多种形式进行宣传。充分发挥社区居委会的功能，在社区中进行黑板报、海报、讲座宣传，让社区中的居民了解该组织的宗旨、服务内容以及相关的其他内容，推广先进助老服务理念和专业工作方法积极争取社区居民的支持。

2、开展专业服务。根据服务对象的需求和问题，运用社会工作方法，依据项目实施具体计划，开展专项服务，并对老人的基本信息，家庭信息，之前的工作情况，身体状况等做好详细的记录维护老年人的合法权益，满足半失能长者需求，同时减轻家庭负担，充实和完善已有的居家养老服务体系。

## 精选项目计划 篇6

### 项目背景及意义

#### 一、项目背景

##### 1、留守儿童的原因

伴随着我国工业化、城镇化不断加快，成千上万的青壮年劳动力由农村涌入城市，因此有这样一群孩子，当他们还嗷嗷待哺时，父母就远离家乡，到遥远的城里谋生糊口，他们也被冠上了一个酸楚的名字：留守儿童。

##### 2、留守儿童的现状

由于父母的外出打工，这些留守儿童长期得不到父母的关爱，子女亲情需求严重缺失。经调查显示，留守儿童的父母一年内仅在春节回来的占82.3%，还有17.7%两到三年才回来一次。长期的分离和缺乏联系及沟通，使得亲子关系出现障碍。而95%的留守儿童与祖父母或外公外婆生活在一起，由于爷爷奶奶或外公外婆是隔代抚养，留守儿童往往缺少精神和道德上的管束与引导，亲情关系的严重缺失对留守儿童的心理健康、人格发育带来了严重后果。xx市有儿童250万人，占该市总人口的23.3%。父母长年外出打工，留守流动学生由于长期缺乏物质上的满足和精神上的呵护，普遍存在心里失衡、生活习惯和学习成绩差的情况。

#### 二、项目意义。

因此，面对这些需要关爱的幼小留守身影，作为大学生的我们不能漠视，而应该以实际行动去呼吁社会各界帮助他们，在“让你不再孤单——一对一帮助计划”中，我们选择xx市留守问题突出的几个地点：满城县、顺平县、清苑县进行定点开展一对一帮助计划。

我们希望通过“让你不再孤单——一对一帮助计划”可以达到如下预期的目标，如：（1）在本市区建立留守儿童档案，为今后促进留守儿童帮扶计划打下基础；（2）在全校招募志愿者，开展募捐活动；（3）志愿者深入乡村留守儿童家里，进行帮助辅导；（4）拍摄反映留守儿童现状的短片，加以宣传，呼吁社会各界对留守儿童进行关注和帮助。

今天的留守儿童问题就是明天的农村社会问题，我们希望通过“让你不再孤单——一对一帮助计划”呼吁大学生群体和社会各界能积极参与社会公益活动，呼吁社会各界关注留守儿童，使不同境遇下的留守孩子都能健康、快乐地成长，都能成为有自信、有理想的留守孩子，让这些留守儿童不再孤单，还给他们一个幸福阳光的童年。

#### 团队相关经历

XX年曾以学院为单位去养老院进行爱老关怀。

XX年~XX年以学院为单位举办“暖暖青海 奉献有你”大型募捐活动。

XX年合作机构xx市妇联开展“河北省百场留守流动儿童公益讲座”活动。

XX年12月曾以学院为单位开展“关注留守儿童”活动，在活动中，同学们首先和留守儿童聊天，深入了解留守儿童的生活处境，家庭境况以及学业问题，在交流

中向他们进行援助活动。

XX年5月30日，团队成员组织策划“一帮一”阳光助学活动。活动通过发动各院班级捐助资金，以一个班帮助一名留守儿童儿童的形式开展，这次活动得到学校与社会的广泛好评。

xx年合作机构xx市妇联举行了善美天使工程·中国留守儿童素质拓展学校启动仪式。

相关经历的总结与经验

#### 一、经验与教训

(1) 项目实施前要做好充分准备，做好活动的宣传工作并制定详细周全的执行计划。

(2) 项目在创新中应与实际结合，紧扣主题，以便更好地开展项目。

(3) 稳妥地落实好每一步工作，保证项目顺利实施及预防突发事件的发生。

(4) 支教过程中要注重对孩子的正确引导、团队的管理、与当地村民沟通等。

#### 二、大赛项目的创新

(1) 项目形式创新：本项目以一种新颖有效的方式实施对留守儿童的帮助，这样将更加有效而且可推广性强。

(2) 团队组成创新：本项目召集了更多来自不同专业、不同特长的成员及志愿者，还邀请专业老师作为指导老师。同时与校内外影响力大的媒体机构合作，提高了开展项目的可行性。

#### ⑥与小学协议书

#### 4、团队信息展示

##### ①留守儿童教育资料

##### ②暑期活动流程计划

##### ③安全预案

##### ④突发事件处理方案

##### ⑤团队管理制度

#### 二、开展活动期间博客将更新的信息

志愿者具体工作安排、活动期间会议记录、活动流程及结果汇总、留守儿童心理成长记录、活动照片视频展示、队员和志愿者活动心得、活动效果评估、活动总结等。

(注意保护留守儿童和队员们的隐私)

#### 三、项目宣传网站（在博客链接网址）

通过本团队制作的网站对活动进行全方位的宣传，主要包括团队简介、活动介绍、活动成果的展示以及对留守儿童的影响等。

#### 评审参考

不再让你孤单——一对一帮助计划是留守儿童与大学生之间进行一对一帮助的试验，这个计划能有效帮助留守儿童，帮助留守儿童提升学习能力、增强社会责任感、健全道德品行，让他们感受到温暖、感受到亲情、让他们不再孤单，同时这个计划也有助于留守儿童的成长成才，持续的帮助对留守儿童的未​​来能产生深远持久的影响。这个计划对大学生也有着巨大的积极作用，能够让大学生增强责任意识、激发为国做贡献的热情以及提升志愿服务热情。除此之外，这个活动能够引起社会关注留守儿童的反响、思考这种帮助留守儿童的方法的有效性，让社会各界持续性的为解决留守儿童问题不断努力奋斗、做出贡献。

关注留守儿童不是一个新事物，社会各界关于这个方面的公益活动并不鲜见。但是实行留守儿童与大学生之间的一对一帮助这种模式确是不曾有过的，因此这种方法具有创新性。此种模式让每一个留守儿童都有一个大学生帮助，这并不是单纯的物质援助，更重要的是精神帮助。大学生对留守儿童进行长久的沟通，陪伴留守儿童成长，让留守儿童拥有一个健康的心理，不再感受到孤单、使他们身心健康，努力学习为国做贡献。

这个公益项目在暑期实行，因此时间上是可行的，我们所选取的志愿者都是经过严格的选拔的，人数也是绰绰有余的。而且我们选取的三个县距离较近，活动实施起来较为便捷，团队的成员都是对三个县的情况较为熟悉，活动开展将会较为顺利。我们此次活动也得到了学校所有新闻机构的支持与众多社团的帮助以及政府、

公司、媒体的大力帮助，相信会造成有利影响，使社会更为重视留守儿童。

我们这个项目虽然只是在三个县实践，但是这只是试点，因为这个帮助留守儿童的模式新颖有效，我相信只要尽量能做到留守儿童与大学生的一对一帮助，这样所产生的社会效益绝对是最大化的。留守儿童不会再感到孤单、他们将会健康快乐的成长、努力学习、实现梦想、为国做贡献，因此这个项目应该能够顺利地在全国甚至更大范围进行推广。

## 精选项目计划 篇7

### 摘要

请简要叙述以下内容：

1. 项目基本情况(项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。)
2. 主要管理者(姓名、性别、学历、毕业院校、毕业时间，主要经历。)
3. 研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划)
4. 行业及市场(行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。)
4. 营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。)
5. 产品生产(生产方式，生产工艺，质量控制)
7. 财务计划(资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。)

### 一 项目概况

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。)

组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。)

### 二 管理层

2.1 成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2.2 高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。)

2.3 激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。)

### 三 研究与开发

4.1 项目的技术可行性和成熟性分析

4.1.2 项目的技术创新性论述

(1) 基本原理及关键技术内容

(2) 技术创新点

4.1.2 项目成熟性和可靠性分析

4.2 项目的研发成果及主要技术竞争对手：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4.3 后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4.4 研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4.5 技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4.6 技术保密和激励措施：（请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。）

#### 四 行业及市场

4.1 行业状况：（发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。）

4.2 市场前景与预测：（全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。）

4.3 目标市场：（请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。）

4.4 主要竞争对手：（说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势）

4.5 市场壁垒：（请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策）

4.6 swot分析：（产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁）

4.7 销售预测：（预测公司未来3年的销售 revenue 和市场份额）

#### 五 营销策略

5.1 价格策略：（销售成本的构成，销售价格制订依据和折扣政策）

5.2 行销策略：（请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法）

5.3 激励机制：（说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法，对销售人员采取什么样的激励和约束机制）

#### 六 产品生产

7.1 产品生产（产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等）

7.2 生产人员配备及管理

#### 七 财务计划

7.1 股权中小企业融资数量和权益：（希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益）

7.2 资金用途和使用计划：（请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。）

7.3 投资回报：（说明中小企业融资后未来3 -4 年平均年投资回报率及有关依据。）

7.4 财务预测：（请提供中小企业融资后未来3 年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。）

#### 八 风险及对策

8.1 主要风险：（请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。）

8.2 风险对策：（以上风险如存在，请说明控制和防范对策。）

### 精选项目计划 篇8

#### 目标

本计划用于指导项目全过程的沟通工作，沟通方法，沟通渠道等各个方面的计划与安排，通过描述项目全过程中进行沟通工作时需要采用的沟通方法，沟通渠道等方面的计划与安排，帮助项目涉及人了解沟通需求，比如谁要什么信息；什么时候需要；怎么获得。

#### 机密与敏感信息

项目团队成员在本项目实施过程中，所接触到的相关技术信息属于企业机密，在未得到项目经理的授权时不得擅自向外部人员进行发布，所接触到的相关业务信息属于政府敏感信息，在未得到项目经理的授权时不得擅自向外部人员进行发布。在默认情况下，项目团队成员应该自觉对项目相关的信息进行保密。

#### 沟通方法

项目期间内，将使用正式的程序来促进交流。沟通方法包括（但不限于）

1. 报告：主要指项目周情况报告，微软项目经理将与客户项目经理一起工作，编制状况报告分发给客户和微软的项目管理层。

2. 临时会议或直接交谈：按需要组织会议进行沟通，或直接与相关人员（不限于项目组成员）进行讨论，注意记录沟通和讨论结果。

3. 电话或电话会议：对于异地或者涉及非项目实施地点人员的沟通以电话或电话会议为主，此类电话或电话会议视为与面对面会议同等的作用，注意记录沟通和会议结果。

4. 传真：对于重大事项，可通过传真通知客户或微软。

5. 电子邮件：电子邮件可以有效提高沟通效率、降低项目成本本项目视邮件沟通记录与纸质记录具有同样的作用。

6. 会议：项目会议必须按照规定的频度和时间准时执行，会议必须提前准备，安排主持人和记录员。本项目涉及会议主要包括（但不限于）。

a) 每日生产会议例会，总结当日施工生产活动情况、解决生产过程中遇到的问题，提出问题需要解决的问题；使项目参与人明确下次项目工作的目标，工作范围，实施的方法及各自的角色和职责

b) 项目监理例会，对比实际完成情况与周计划，总结上周施工生产活动情况、查找影响施工生产工期、进度的因素，解决生产过程中遇到的问题，提出问题需要解决的问题； c) 项目部内部会议，每月或根据情况安排会议时间，面对面会议或电话会议，分析项目状态，追踪项目问题，风险和依赖条件。对项目生产活动提出建议，或解决方案。

沟通细则

一、内部报告

项目内部的报告机制分为书面报告和口头报告两种。书面报告可以采用专门报告模版或系统反馈以及Email 的形式。 专门报告模版为统一格式的工作联系单等；

Email 形式为通用的沟通方式，项目内部大部分事务沟通，交流和报告均可使用Email的形式进行。

项目团队成员需要根据实际情况对所分配的任务进行完成情况的任务报告，任务报告需要通过书面报告和口头形式，把任务的执行情况及时地报告给相应的负责人。 报告对象根据项目的组织结构，由下至上地进行。

二、项目通知单和简报

与项目相关的一些简报可由两种方式传递给所有项目成员。对于重大的项目相关的消息可以通过通知单或简报发布。 对于一些非重大的消息可以由相关负责人口头通知所有项目成员。

三、外部沟通

所有外部沟通由项目经理负责。其他项目成员除非具有项目经理的授权与指派，不得与项目外部人员(包括客户)进行任何直接沟通(需求调研除外)与承诺。

四、公开

任何与项目相关的信息公开活动，统一由项目经理发起与负责，其他项目成员除非具有项目经理的授权与指派，不得擅自进行任何公开活动。

五、外部调查

任何与项目相关的外部调查活动，统一由项目经理发起与负责，其他项目成员除非具有项目经理授权与指派，不得擅自进行任何外部调查活动，包括任何书面调查和口头调查(需求调研除外)。

中建新疆建工集团第一建筑工程有限公司

火车头·德汇新天地项目部

精选项目计划 篇9

创业创意项目计划书

项目名称：

申请人：

联系地址：

联系电话：

电子邮件：

提交日期：

摘要

请简要叙述以下内容：

1. 项目基本情况（项目名称、启动时间、主要产品/服务、目前进展。）

2. 主要管理者（姓名、性别、学历、就读学校，主要经历。）
3. 研究与开发（已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平、竞争力及对外合作情况，已经投入的经费及今后投入计划）
4. 行业及市场（行业历史与前景，市场规模及发展趋势，行业竞争对手及本项目竞争优势。）
5. 营销策略（在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的措施。）
6. 产品生产（生产方式，生产工艺，质量控制）
7. 财务计划（资金需求量、使用计划，拟出让股份，未来三年的财务预测和投资者回报。）

#### 精选项目计划 篇10

数据显示，打车应用用户搭乘出租车的诸多方式中，85.4%的用户仍会选择“招手打车”方式，45.9%的用户在一定情况下会使用“打车软件”，而通过手机地图打车的用户仅占9.2%。前轮打车补贴战在圈住用户的同时也培养了用户的消费和支付习惯，可进一步实现O2O布局。打车应用仍需在精准地理定位、缩短候车时间等方面提升用户体验，解决用户出行打车的核心需求，在此基础上围绕用户出行需求布局线下，分类精准化布局基于位置和其他时间的其他出行服务。

打车应用用户搭乘出租车的诸多方式中，85.4%的用户仍会选择“招手打车”方式，45.9%的用户在一定情况下会使用“打车软件”，而通过手机地图打车的用户仅占9.2%。

快的打车与滴滴打车通过长时间的补贴优惠，获得了一定的用户群体，并相应培养了用户的打车习惯，为其下一步的商业布局奠定了一定的用户基础。

截止至20xx年上半年，中国打车应用市场继续呈“快的打车”与“滴滴打车”并举的双雄割据状况，且两款应用的用户重叠度均超过50%。截止至20xx年6月底，54.2%的用户安装使用打车应用的时间为1—2月，安装使用了3—5月的用户占比33.5%。

当前，快的打车与滴滴打车的用户群体有一定重叠，87.7%的用户（根据用户打车应用使用时长统计）在“补贴战”最盛之时安装使用两款应用。“后补贴”时代，快的打车与滴滴打车两款应用如何实现差异化经营、获取用户粘性或为两款应用后续运营的重点。

用户在多种情况下会选择使用打车应用。其中，“有急事赶时间”、“下雨等天气不好时”、“地理位置较为偏僻的地方”、“上下班高峰期间”为使用的常频场景，分别占比61.5%、38.4%、32.7%与30.7%。24.2%的用户会在“较早或较晚出行时刻”选择打车应用预约打车。

用户选择使用打车应用相当程度上为“应急之需”。这也说明了打车应用相应满足了基础用户和强需求用户的打车需求。该两类用户打车需求较多，打车软件的出现提供了另一种打车方式，并且在地点偏僻地段、冷门打车时间较好解决了该部分群体的打车痛点。

用户使用打车应用的诸多因素中，71.9%的用户认为打车应用“确保能打到车”；“有补贴”对53.8%的用户构成一定的吸引力；36.1%的用户认为使用打车应用“省时间”，并且认为能有效利用碎片时间的用户占比17.8%；15.3%的用户认可打车应用使用“移动支付较便捷”。

快的打车与滴滴打车声势浩大的“补贴”竞赛虽是吸引用户安装使用的重要原因，但打车应用所带来的便捷性、高效性也被相当规模的用户所认可。打车应用的未来发展仍应首先满足用户快速、便捷打车的核心需求。

20xx年上半年用户选择打车应用的诸多因素中，打车应用的“接单速度”与“候车时间”较被用户所看重，分别占比为64.2%、48.4%；30.3%的用户看重打车应用的“积分制度”；“补贴金额”这一因素会影响24.6%的用户选择。

“打车预约方便出行”这一要素占比96.5%，无疑成为吸引用户继续使用打车应用的首要原因，46.7%的用户表示“已养成使用打车软件”的习惯，“打车应用的后续优惠”仍会吸引35.4%的用户继续使用打车应用。

打车应用逐步减少或取消用户补贴后，19.7%的用户不会继续使用打车应用。该部分用户群体中，42.8%的用户认为“招手打车更方便”，35.6%的用户因“取消补贴，优惠力度不大”而弃用打车应用。28.7%的用户认为“后续积分优惠程序复杂，不便利”，从而影响了用户继续使用的积极性。

补贴取消后即不再继续使用打车应用的用户应属于弱需求用户。该部分群体或处于较容易打车的城市或城市地段，招手打车是更为方便的选择。打车应用的补贴可节省一定的打车成本，补贴取消自然会减少或取消打车应用的使用。

用户对打车应用的各项不满意因素中，“遭司机挑单拒载”最为用户诟病，占比53.8%。27.4%的用户表示有时打车“需加价格才能获得司机回应”。“移动支付网络不畅”、“移动支付绑定银行卡顾虑”两项也分别被23.8%、22.1%的用户所担忧。

随着快的打车与滴滴打车“抢占用户”阶段的结束，如何完善服务体验成为两款应用后期平稳运营的核心。

打车应用用户对打车应用服务提升方面，50.1%的用户希望能够“提供、制作更精准的地图及定位”；43.7%的用户希望“完善会员制，提供乘客端衍生品”。希望通过使用打车应用获得“打车积分兑换团购票务服务”的用户占比31.2%。

前轮打车补贴战在圈住用户的同时也培养了用户的消费和支付习惯，可进一步实现O2O布局。打车应用仍需在精准地理定位、缩短候车时间等方面提升用户体验，解决用户出行打车的核心需求，在此基础上围绕用户出行需求布局线下，分类精准化布局基于位置和其他时间的其他出行服务。

在没有使用打车应用的乘客群体中，45.1%的该部分乘客表示“招手打车更快”，29.4%的受访用户表示会“担心移动支付安全”。安全问题也为该部分乘客所担忧，“担心打到黑车”占比21.5%。在没有使用过打车应用的乘客群体中，15.6%的用户表示“不会使用打车软件”。

#### 精选项目计划 篇11

各省属本科高等学校：

根据《教育部关于做好“本科教学工程”国家级大学生创新创业训练计划实施工作的通知》（教高函〔20xx〕5号）和《关于报送20xx年国家级大学生创新创业训练计划立项项目的通知》（教高司函〔20xx〕45号）要求，经研究，山东省教育厅将开展评审推荐20xx年国家级大学生创新创业训练计划立项项目工作。现将有关事项通知如下：

一、各高校按照《教育部关于做好“本科教学工程”国家级大学生创新创业训练计划实施工作的通知》（教高函〔20xx〕5号）要求，制定和完善本校大学生创新创业训练计划工作方案。我厅将组织专家对各高校工作方案进行论证，确定20xx年参加国家级大学生创新创业训练计划的'高校名单。

二、按照“兴趣驱动、自主实践、重在过程”的原则，鼓励开展团队合作、产学研合作和国际合作项目。各高校要加强管理，积极组织申报工作。我厅将组织专家在确定参加20xx年国家级大学生创新创业训练计划高校推荐的立项项目中进行评审遴选，按照教育部要求推荐申报20xx年国家级大学生创新创业训练计划项目。

三、各高校要按照每个项目平均不低于1万元的标准予以配套资助，在申报公文中必须明确学校申报的总项目数和资助总经费额。

四、各高校根据实际推荐1名专家，推荐专家人选要求熟悉本科教育教学工作，亲自参与过大学生创新创业训练计划的组织或指导，组织协调能力强，学术造诣高，具有副教授及以上专业技术职称，并填写《××学校国家级大学生创新创业训练计划协作组专家推荐表》（附件2）。我厅将根据教育部要求择优推荐1名，参加国家级大学生创新创业训练计划协作组。

五、各高校务必于20xx年5月23日前将申报公文、工作方案、项目管理办法和项目信息表（见附件1）（装订成册一式三份）和《××学校国家级大学生创新创业训练计划协作组专家推荐表》（附件2）（一份）报高教处，同时将上述材料电子版发至指定邮[emai]lprotected]。联系人：孟令君；联系电话：；地址：济南市文化西路29号教育厅高教处；邮编：250011。

#### 精选项目计划 篇12

二〇\*\*年 科 学 技 术 项 目

计 划 任 务 书

项目名称： 大运量运输机扩容改造技术研究

负责单位：

起止年限：

20xx年3月18日

计划任务书由承担任务的主要负责单位（会同协作单位）详细填写，经主管部门审查后，一式三份上报。

封面的编号由批准任务书单位填写。

#### 精选项目计划 篇13

### 一、前言

伴随着中国经济近几年来快速发展，市场经济的不断完善，我国的广告市场也呈现出欣欣向荣的局面，广告行业也在不断的发展壮大中。

### 二、公司构想

#### （一）公司名称

#### （二）公司性质

集策划、创意、制作为一体的综合性广告公司。

#### （三）公司宗旨

以提高客户的经济效益和社会效益为己任。

### 三、市场分析

广告公司的发展主要是由当地的经济情况决定的，越是发达的城市，广告公司的竞争压力也就越大。但是也只有在这样的地方，广告品牌需要时刻更新，对广告产品质量的要求也更高，广告业能得到更好的发展。

公司刚刚筹备，我们计划以富阳为主要发展区域。虽然有很多的竞争对手，但也有着丰富的客户资源。

#### （一）竞争对手

富阳市内的广告公司较多，但小型的个体占绝大部分，较具规模的主要为：

富阳市万隆广告有限公司

富阳市五星广告有限公司

富阳天星广告有限公司

杭州富阳华媒广告有限公司

富阳市华艺广告公司

富阳大发广告公司

富阳双益广告有限公司

富阳市创艺广告有限公司

杭州富阳华媒广告公司

富阳市富春广告公司

#### （二）目标客户群

富阳的工商业较为发达，以大客户作为主要服务对象的我们，将努力发展这些客户。

富阳农村合作银行为核心的银行业。

杭科院为核心的高教园区。

富阳东洲工业园区，以电子电器、生物医药、机电一体化、精细化工、轻纺服装、新型建材、环保材料等行业为主。

富阳金桥工业园区，以无污染工业项目为主，行业包括：光通讯、电子电器、机械仪表、纺织服装、新材料等其他科技含量较高、附加值较高的行业。

富阳春江工业园区，以发展造纸业为主。

富阳新登工业园区，以发展纺织服装、机械五金、皮件鞋帽、玩具工艺品、通信器材、电子电器、精细化工等行业为主。

### 四、公司经营

#### （一）公司业务

##### 1. 初期的业务：

公司发展初期主要为客户提供广告策划、公关活动策划；广告平面设计；产品包装设计等。产品的制作和施工主要由外包承担，公司派专人全程监查。

##### 2. 中期的业务：

在初期发展的基础上，公司将购买专业的广告设备并建立自己的施工团队，发展如下业务：

广告喷绘；

招牌、海报制作；

台历、装饰画等；

### 3. 成熟期的业务:

大规模的媒体广告, 户外广告, 活动安排等。

报纸、杂志广告的制作;

户外高架、墙体广告制作;

产品发布会、庆祝活动的安排。

互联网广告。

#### (二) 经营策略

我们的经营战略是长期的, 其指导思想为两年的投入期, 最重要的是希望能在富阳落地生根, 在杭州开花结果。

##### 1. 完善我们的竞争优势:

① 价值与价格的优势;

② 速度与实效的优势;

③ 系统与灵活的优势;

④ 全程与阶段的优势。

##### 2. 以直接、简单的流程拿出客户化的解决方案。努力做到:

① 适切性;

② 针对性;

③ 准确性;

④ 实效性;

⑤ 高速度;

⑥ 低成本;

⑦ 互动式;

⑧ 自助式。

3. 由于长期性的战略定位, 我们要花很多精力和时间在员工的培训、设备的投入及自身品牌形象的建立上。

### 五、发展期公司管理

#### (一) 公司组织架构

1. 公司决策机构为股东会, 股东会任命总经理负责处理公司日常事宜。

2. 总经理下辖四个部门: 市场部; 创意部; 产品部; 行政部。由四名部门经理负责各部门事务。

3. 伴随着公司规模扩大, 公司的组织架构将不断细分。具体规划为行政部、财务部、策划部、制作部、设计部、媒介部和客户部。

#### (二) 各部门分工

1. 市场部负责联系客户、洽谈业务。

2. 创意部根据客户提供的资料、要求进行策划、创作。

3. 产品部根据创意部提供的策划书开始具体操作, 包括费用的预算、材料的采购、外部的施工等。

4. 行政部负责对预算进行审核, 提供后勤援助等。

#### (三) 项目流程

1. 市场部与客户达成合作意向并签订合同, 收取定金。

2. 项目立项以后, 公司委派一名项目总监负责总体运作。

3. 项目总监组织四部门会议, 商讨产品内容。

4. 创意部开始对项目进行整体策划。

5. 产品部根据策划案提出产品预算并着手实施。

6. 行政部负责审核产品预算。

7. 项目总监对产品施工进行核查。

8. 市场部进行产品售后跟踪并收回尾款, 有问题及时通报情况。

### 六、成熟期部门及岗位职责描述

公司初始阶段主要按照第五部分执行, 具备雏形以后, 按照下面各部门配置、分工安排。

#### 行政部

##### (一) 部门职能

1、人力资源管理

2、规划公司各项事务

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/496205044042011011>