

精选项目计划汇总（精选33篇）

精选项目计划汇总 篇1

1. 引言

1.1 编写目的

开发基于互联网的学生选课系统，提高管理工作的效率、提高信息的开放性、改善学生和教师对其最新信息查询的准确性。

1.2 项目背景

某校在校生近5000人，每学期在期末都要进行一次对学生的`学习质量测评，要求所有学生都要参加。以前测评的方式都是手工考核操作，由教务处发出试卷，每个同学填写完成后交回到教务处。然后教务处再使用手工的方法对试卷进行统计汇总，最后得出学生的成绩。

建议进行《学生成绩考核系统》的开发。

我院计算机系具备进行该软件系统开发的能力并承担本软件系统的开发与维护工作。该软件系统由我院教务处使用。

1.3 定义

《学生成绩考核系统》以下简称《考核系统》。

1.4 参考资料

(1) “学生成绩考核系统系统定义

报告”

(2) “学生成绩考核系统可行性研究报告”

2. 主要内容

2.1 工作内容

系统所需要的基础数据来源：

“考核系统”需要实现的功能包括两大部分：

一是前台的数据采集，具体包括：

德育测试页面、体育测试页面、智力测试页面、数据存储页面。

二是后台的数据管理部分：包括测试设置、德育测试、体育测试与智力测试的数据统计及查询。

2.2 条件和限制

使用SQL SERVER 20xx作为数据库的建设工具，相关的管理程序开发主要使用SQL SERVER 20xx及NET等。

2.3 产品

2.3.1 程序

可运行的程序包括：SQL SERVER 20xx, Microsoft Visual Studio 20xx

2.3.2 文档

可行性研究报告，项目开发计划书，软件需求说明书，概要设计说明书，详细设计说明书，数据库设计说明书，操作手册，测试计划，测试分析报告，项目开发总结报告。

2.4 运行环境

《学生成绩考核系统》应该运行在Windows XP 以及以上版本的平台上。

2.5 验收标准

《学生成绩考核系统》能让学生能成绩考核和查看成绩，教师能管理成绩。

3. 实施计划

3.1 任务分解

需求分析：

学校每年新生入学，毕业生离校和各种其它变动，如学籍变动，个人信息修改。每学期学校若要开设一定的课程提供给学生根据自己的情况来选择，最后的选择结果要给出学生的课程表。如何有效的管理这些学生信息，帮助学校和老师管理和掌握这些情况，这就是学生信息管理系统需要完成的任务。下面用软件工程的思想和方法完成该系统的设计过程。

功能：

个人信息查询和修改，包括流动，注册，更新管理

系统设计：“中学生成绩管理信息系统”包括四个模块：成绩录入、班级统计、年级统计、系统功能。这五个模块既相互联系又相互独立，班级统计、年级统计模块必须以成绩录入为基础。(1)成绩录入模块：主要功能用来对中学生的成绩进行收集和修改。具体包括中学生成绩录入、修改、增加、删除、查询、打印等功能，由于一些资料可以Word文档或Excel表格输入，故在此模块中增加了导入、导出数据功能。成绩录入需要分班级、分年级以及某个时间考试的各门功课的成绩。修改要与成绩录入相对应。增加、删除是对基本表的操作。查询条件设置应该齐全，可以班级查询，年级查询，也可以姓名查询，学号查询等等。分成绩单打印、报表打印等。(2)班级统计模块：主要功能用来对中学生的成绩以班级为单位进行处理。具体包括各班学生总成绩、平均成绩、班级排名及统计班级某分数段内的学生人数；各个学生该科成绩、班级排名及统计班级某分数段内的学生人数。各项统计仅对于某学期某次考试而言。(3)年级统计模块：主要功能用来对中学生的成绩以年级为单位进行处理。具体包括各年级学生总成绩、年级排名统计年级某分数段内的学生人数；各个学生该科成绩、年级排名及统计、年级某分数段内的学生人数。各项统计仅对于某学期某次考试而言，在统计时，还应注意各年级考试科目不同。(4)系统功能模块：包括帮助信息，关于系统及退出系统。

编码：

测试计划：进行黑盒测试

测试人员：

3.2 进度安排

需求分析：第1周

系统设计：第2~3周

编码：第4~7周

测试计划与测试：第8~10周

包装和发布：第11周

机动：第12周

3.3 预算

开发费用：8000元

设备费及其他：5000元

合计：13000元

4. 人员组织及分工（略）

5. 交付期限

6. 专题计划要点（详见后续内容）
精选项目计划汇总 篇2
计划文号： 甬科计〔 〕号 甬财政〔 〕号
项目课题编号： 课题名称 基于催化反应动力学的三元催化还原器研发及产业化 课题负责人（签名）
经办人： 胡海龙 联系电话： 1350X007 填表日期： 20xx 年 9 月 9 日
填 报 说 明
一、本表的费用指的是市本级科技项目经费的使用情况。请按下列要求填写（一式四份），要求字迹清楚，涂改无效。（填报说明仅供填写时参考，不必附上）

- 1、设备费：是指在项目实施过程中购置或试制专用仪器设备，对现有仪器设备进行升级改造，以及租赁使用外单位仪器设备而发生的费用。
- 2、材料费：是指在项目实施过程中由于消耗各种所必需的原材料、辅助材料等低值易耗品、零配件的购置费以及资料印刷费以及发生的采购、运输、装卸和整理等费用。
- 3、测试化验加工费：是指在项目实施过程中由于承担单位自身的'技术、工艺和设备等条件的限制，必须支付给外单位（包括项目和课题承担单位内部独立经济核算单位）的检验、测试、设计、化验及加工等费用。
- 4、燃料动力费：是指在项目实施过程中相关大型仪器设备、专用科学装置等运行发生的可以单独计量的水、电、气、燃料消耗费用等。
- 5、差旅费：是指在项目实施过程中开展科学实验（试验）、科学考察、业务调研、学术交流等所发生的外埠差旅费用、市内交通费用等。差旅费的开支标准应当按照有关规定执行。
- 6、会议费：是指在项目实施过程中组织开展相关的学术研讨、咨询以及协调任务等活动而发生的会议费用。会议费用应当参照有关规定，严格控制会议数量、规模、开支标准和会期。
- 7、国际科技合作与交流费：是指在项目实施过程中相关人员出国及外国专家来华工作而发生的费用。
- 8、出版/文献/信息传播/知识产权事务费：是指在项目实施过程中，需要支付的出版费及书籍购买费、资料费、文献检索费、上网费、通信费、专用软件购买费、专利申请及其他知识产权事务等费用。
- 9、劳务费：是指在项目实施过程中支付给项目组成人员中没有工资性收入的相关研发人员（如在校研究生等）和临时聘用人员等的劳务性费用和有关社会保险费补助。
- 10、专家咨询费：是指在项目实施过程中支付给临时聘用的咨询专家费用。专家咨询费不得支付给参与项目（课题）研究及其管理相关的工作人员。
- 11、间接费用包括管理费和激励支出。管理费用是指承担项目任务的单位为项目研究提供的现有仪器设备和房屋，日常水、电、气、暖消耗等安排的有关支出。激励支出是指承担项目任务的单位为提高科研工作绩效安排的相关支出。

二、本表由课题承担单位填写，随科技项目合同书、申报书（各一式四份）在归口部门审查后报市科技局职能处室及计划处审校和存档；承担单位应将审定后的用款计划表、合同书及申报书送归口部门一套进行备案，同时存档以备项目验收时使用。

精选项目计划汇总 篇3
期待薪酬：底薪4500元-5000元
如贵公司聘用我，为尽快适应新的工作，本人制定如下履职目标和措施：
一、履职目标
初到公司，本人以“第一个月打基础，熟悉工作环境，了解公司相关的规章制度；第二月出成绩，对自己手上的存量客户进行拜访，并熟悉新的合作银行，至少完成1笔担保业务；第三个月开始全面进入状态，和团队合作纯熟，进入业务冲刺期，全面的和客户及银行开展业务”为宏观总体目标，到20xx年底，力争完成5-6笔担保业务，为公司创造一定的收益。
二、履职措施
为了实现本人的履职计划，拟采取如下措施：
1、加强与各银行的合作，尤其是准入行的合作。在服从公司整体银行协作战略部署的前提下，认真分析各银行特点、行长特点和经办客户经理特点，并加以引进**市区内其他合作较好的银行，为企业提供担保贷款和短资服务。
（1）银行资源开发和维护的关键点是优质项目、安全项目的'长期利益共享模式，应始终把握这个主线，在不违背公司利益的前提下尽最大可能和银行合作、配合银行；
（2）配合银行各类业绩（结算、存款、开卡、理财等）考核要求，激励企业给予充分配合；
（3）配合银行现有和潜在客户的融资需求，提供各种协作和支持服务；
（4）同银行领导及客户经理大力开展拆借合作，共享利益，做好节假日的银行营销工作。
2、加强与政府民营经济管理部门及各商协会的合作。不定期组织各商协会活动，加深与各商协会领导的交流沟通，从中得到相关融资需求的信息，寻找商机。
3、充分利用自身丰富的业务、客户、人脉资源和充分的企业信用信息，努力对已经接触或者合作过的企业深入挖掘和开发。
4、各项合作做深做细。银行合作深入到核心支行下面的每一个可以合作的网点；商协会及镇街经济管理部门合作细致到每周有企业拜访。
5、如果公司有机会让我带领团队，本人将建设一个有责任心、上进心、事业心的队伍。加强员工纪律管理，促使员工自动、自觉、自发、能动地遵守公司纪律、制度。
6、加强项目的风险控制，降低客户的风险性，确保公司业务安全运营，有效发展。

精选项目计划汇总 篇4
项目计划书所包含的内容
1、封面页
这是容易被忽视的部分。有很多机构认为内容比形式更重要。其实，形式是可以更好地表现内容的。另外，项目计划书也是能使资助机构了解和认识我们的一个很重要的窗口，表现得专业与严谨，是绝对可以得到加分的。
封面可以只简单地写上项目名称和日期，也可以包括以下信息：项目名称；申请（执行）机构；通讯地址；电话、传真、E-mail；联系（负责）人；
还可以把银行账户、律师、审计机构等信息列在封面页上。
另外，如果是向某一机构筹款的话，最好在前面加封简单的附信。由于一份项目计划可以提交给多个资助机构，这就需要一个个性的附信，要以“某机构某

人”为开头，以表明你对该机构的重视与尊重。

2、项目概要(总论)

这是最重要的一部分，也是读者最先阅读、浏览的部分。要知道基金会的项目经理们每天都会收到大量的申请要求，他们也许没有足够的时间“看”完所有的项目计划书。所以，项目“概要”部分将成为影响“初选”结果的决定因素；在概要部分，要把你认为重要的所有信息汇集起来。概要一般要包括：机构的背景信息、使命与宗旨；项目要解决的问题与解决的方法；项目申请方的能力和以往的成功经验，等等。

需要特别指出的是：尽管项目概要部分排在计划书的前半部，但实际上，这一部分是要在写完所有计划书以后，才动手写的。

3、项目背景、存在的问题与需求

在这一部分，需要详细介绍存在的问题以及为什么你要设计这个项目来解决这些问题。要充分地说明问题的严重性与紧迫性，最好能提供一些数据，这样不但可以充分地说明问题，同时还能表明你对这一项目的了解。此外，你还可以使用一些真实、典型的案例，以便在情感上打动读者，进而引起他们的共鸣。要说明项目的起因、逻辑上的因果关系、受益群体及其与其它社会问题之间的关联等。

一般来讲，这一部分包括以下主要信息：

- * 项目范围(问题与事件、受益群体)；
- * 导致项目产生的宏观与社会环境；
- * 提出这个项目的理由与原因；
- * 其它长远与战略意义；

4、目标与产出

在使资助机构确信“问题”的存在以后，明确提出你的解决方案。机构间的合作是被鼓励的。如果你还有其它的机构合作伙伴，也要明确说明。

在这一部分中你要详细地介绍你的项目计划、项目的总体目标、阶段性目标与任务，以及各目标的评估标准。总体目标是一个长期的、宏观的、概念性的、比较抽象的描述。由总体目标可以分解成一系列具体的、可衡量的、可实现的、带有明确时间标记的阶段性目标。比如，“减少文盲”是总体目标，“到20xx年10月，使200个农村妇女达到认识1000字”就是一个具体目标。对目标的陈述一定要非常清楚。最重要的是，制定的目标要切合实际。不要承诺你做不到事情。要牢记，资助者希望在项目完成报告里看到的是：项目实际上实现了这些既定目标。

5、受益群体

在这一部分中，你要对项目的收益群体做一个更加详细的描述。有必要时，你还可以把收益群体分为直接受益和间接收益群体。比如NPO信息咨询中心的能力建设项目的直接收益群体是国内NGO和NGO的从业人员，但间接收益群体却是NGO的服务对象。因为通过能力建设，提高了NGO的服务能力与效率，从而使之能为其服务对象提供更好、更多、更完善的服务。又比如一个残疾人服务机构，其直接收益群体是残疾人群，间接收益群体则是他们的家庭，甚至是整个社会。

许多资助方都希望受益群体能从始至终地参与到项目之中。尤其是在项目的设计阶段，受益群体的参与更加重要。你可以在附件中列出受益群体参与项目的活动，包括组织受益群体参加的讨论会、会议主题、时间、参加人员等；同时，也让资助方了解到你的项目不但是针对受益群体而设计的，而且，得到了他们的广泛支持与认可。

6、解决方案与实施方法

通过以上的部分，你已经清楚地解释了存在的问题及你希望完成的事情。现在，需要介绍你如何达到目标，即采用什么方法、开展什么活动来实现这些目标。

在介绍方法时，你要特别说明这种方法的优越特性。你可以同时列举出其它相关的方法，并对它们进行比较，还可以引用专家的观点和其它失败或成功的案例，等等。总之，要充分说明你选择的方法是最科学、最有效、最经济的。同时，也要说明你的机构在采用这种方法时，也存在一定的风险与挑战。

此外，还要提到为了执行这一解决方案，都需要那些条件与资源，包括：谁？在什么时候？使用什么样的设备？做什么样的事情？做这些事情的人要具备什么样的能力与技能等。最好能在附件中详细描述一下主要工作岗位的职务要求。

7、项目进程计划(时间表)

在这一部分中，要详细地描述出各项任务的先后顺序以及起始时间。可以用一个带有时间标记的图表来表示，这样，就可以一目了然地告诉读者“在什么时候做什么”，以及各项活动之间的关联与因果关系。

8、项目组织架构

在这一部分中，要描述为了达成上述目标，需要什么样的执行团队和管理结构。执行团队应包括所有项目组成员：志愿者、专家顾问、专职人员等。他们与这个项目相关的工作经验、专业背景、学历等也非常重要。执行团队的经验与能力往往在很大程度上决定了项目的成败，所以，这也是资助方非常关心的问题。

另外，还要明确项目的管理结构。应该明晰地写出项目总负责人、财务负责人及其它各分项目的负责人。如果是两个或多个机构合作完成一个项目，还要说明各机构的分工。

工作流程也要很清楚，要说明各项工作的先后顺序、逻辑关系等。

9、费用、预算与效益

这一部分所要提供的决不仅仅是一个费用预算表(当然，预算表也是很重要的，你可以把它放在附件中)，而是要叙述和分析预算表中的各项数据、总成本与各分成本，包括人员、设备的费用等。其中，人员经费类别可以包括工资、福利和咨询专家的费用；非人员经费类别可以包括差旅费、设备和通讯费等。如果已经有了一部分资金来源，也要注明。而且，要很明显地写出你还需要总数为多少的经费上的支持。

上面提到的是投入，还有一个很重要的部分是产出的效益。

往往很多NGO在项目计划中不谈效益，错误地认为NGO的服务是不谈效益的。事实上，除国际上正在推行的NGO合理收费外，NGO服务的另一大特点是产生巨大的社会效益。尽管社会效益比较难量化，但你还是可以尽量找一些数据来分析一下社会效益，那怕只是估算也好。

比如，一个戒毒人员的服务机构虽然为吸毒人员提供免费的服务，没有任何收入，但是，还是可以估算出通过服务于一个吸毒人员，可以减少哪些方面的社会问题，可以对吸毒人员的医疗费用、失业、犯罪等相关费用进行估算。总之，你越明确地算出单位成本的投入可以产生的效益，就越能说明你的方法的优越性，也就越能得到资助方的同意。

另外，与项目相关的财务与审计方法也要在这部分中提到。

10、监控与评估

监控是项目实施过程中非常重要的部分，监控的执行机构与人员(可以是理事会、资助方或其它第三方机构)、监控任务等都应该写在项目计划中。与之相关的

还有项目团队的自我评估计划。项目进行中的评估报告比项目结束的评估还要重要。在项目的不同阶段进行评估,可以使你及时地发现问题,尽早地解决。同时,可以使资助方得到一个信息,那就是你们不但提出了一个很好的计划,而且可以很好地实现这个计划。请注意,项目的`实施方法是资助方评判是否给予资助的一个非常重要的因素。

有两种可供参考的监控和评估方式。一种是衡量结果,另一种是分析过程。其中一种或者两者都有可能适用于你的项目。你选择何种方式将取决于项目的性质和目标。无论选择何种方式,你都需要说明你准备怎样收集评估信息和进行数据分析,以及在项目进行到哪些阶段时,进行阶段性的评估。评估活动及时间也应该包括在项目实施计划的时间表当中。

无论是监控报告还是评估报告,都应该包括:项目的进展与完成情况、原定计划与现实状况的比较、预测未来实现计划的可能性等。

除总体评估报告外,还要提供一些子评估报告。比如,项目中期的审计报告等。

11、附件

任何你认为重要的文件或篇幅太长而不适于放在正文中的文件,都可以被放在附件当中,比如:机构的介绍、年报、财务与审计报告、名单、数据、图表等。

你也可以把那些在正文中会干扰读者或使他们的兴趣偏离主题的部分放到附件当中,但一定不要忘了在正文中标明:详细情况,请察看附件。

总之,附件的目的是使正文紧凑、干净;同时,如果读者对某些问题的细节感兴趣的话,他还可以在附件中找到需要的内容。

在把上面的所有部分都写完以后,现在,你可以回来写项目计划书的最开头部分——“概要”部分了。

概要一定是高度概括性的,语言要简练、清晰,最好在半页左右,最长也不要超过一页。刚开始写概要时,你可能会认为哪一部分都很重要,都想放在概要部分中。没关系,如果你写了一个很长的概要,你可以一点一点地把它缩短。不要怕,你最后留下的一定是最重要的。另外,如果希望把项目计划书递交给国际机构,把一个项目计划全部翻译成英文的难度很大。这时,一个简单的处理办法就是只把概要和目录部分写成双语。

至此,一个完整、全面的项目计划书就宣告完成了。虽然这只是你开展筹款工作的第一步,但万事开头难,有了好的开始,就有希望取得好的结果。

附:项目计划书概要范例:

*封页:(日期、项目名称、公司名称及联系方式)

*目录

*项目概要(总论)

*项目背景:(问题、现状、数据)

*目标与产出:(针对“问题”的解决方案、进程划分、量化的阶段性结果)

*项目受益方:(目标群体、数据、范围)

*项目实施计划:(需要的投入、必要的内外部资源、计划的执行程序)

*时间表:(每一阶段、每工作的开始和结束的时间)

*项目组织架构:(参与人员的责、权、工作流程)

*费用控制:(费用预算、财务规则、审计制度)

*监控与评估:(如何发现问题并及时纠错)

*附件:

文件

名单

预算清单

图表

附:新产品项目计划书范文

一. 产品介绍

1. 产品的概念。

2. 相关产品或被替代品正处于什么样的发展阶段?

3. 本产品的差异性或独特性怎样?

4. 企业将本产品推向市场方法或渠道是什么?

5. 谁会使用本产品,为什么?

6. 研发成本之外,产品的生产成本是多少,售价是多少?

7. 本产品的生命周期预测,有无升级、改良或创新的准备计划?

二. 市场分析

1. 市场是否存在对这种产品的需求?需求程度是否可以给企业带来所期望的利益?新产品的市场规模有多大?需求发展的未来趋向及其状态如何?影响需求都有哪些因素。

2. 细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本开发产品这一行为的影响,以及各个因素所起的作用。

3. 推出一个主要的营销计划,计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区,明确每一项活动的预算和收益。

4. 产品的市场竞争力、预计的市场占有率和市场前景预测。

5. 策划好新产品的品牌和专利。

三. 生产条件

1. 如何设计或改良生产线,如何制造或组装产品?

2. 新产品生产需要哪些原料?企业拥有那些生产资源,还需要什么生产资源?

3. 生产和设备的成本是多少?

4. 怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性。

5. 生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制。

6. 质量控制的方法是怎样的。

7. 解释与产品制造、组装、储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

四. 项目团队

1. 组织结构图。

2. 岗位职责说明。

3. 项目经理自己的背景、经历、经验和特长等。

3. 介绍主要研发人员的特殊才能、特点和造诣。

五. 财务规划

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此,它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利,并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给决策者和投资者。

1. 商业计划书的条件假设。

2. 预计的资产负债表。

3. 预计的损益表。

- 4. 现金收支分析。
- 5. 资金的来源和使用。

精选项目计划汇总 篇5
IT项目开发计划模板
Version 1.0
20xx年11月
目录
1. 引言

.....
5
1. 1编写目的
.....
5
1. 2背景
.....
5
1. 3定义
.....
5
1. 4参考资料
.....
5
2. 项目概述
.....
5
2. 1工作内容
.....
5
2. 2主要参加人员
.....
5
2. 3产品及成果
.....
5
2. 4验收标准
.....
5
2. 5完成项目的最迟期限
.....
6
2. 6本计划的审批者与批准者
.....
6
3. 实施总计划
.....
6
3. 1工作任务的分析
.....
6
3. 2接口人员
.....
6
3. 3进度
.....
6
3. 4预算
.....
6
3. 5关键问题
.....
6
4. 支持条件
.....
6
4. 1计算机系统支持
.....
6
4. 2需要用户承担的工作
.....
6
4. 3需由外单位提供的条件
.....
6
5. 专题计划要点
.....
6

精选项目计划汇总 篇6
面上项目
(20xx版)
课题编号 _____ 课题名称 _____
_____ 起止年月 _____
_____ 依托科室 _____ 协作科室 _____
外协单位 _____ 课题负责
人 _____ 手机 _____
电子邮箱
填表日期： 20xx年4 月1日
填表说明

1. 本课题计划任务书系为所组织的面上项目研究而设计。
2. 本课题任务书编写请使用A4普通纸张打印填报，各栏空格不够时，请自行加页。请正反双面打印或复印，左侧装订成册（不要采用胶圈、文件夹等带有突出棱边的装订方式）。
3. 本课题计划任务书各项内容要实事求是，逐条认真填写，外来语同时用原文和中文表达。
4. 本课题计划任务书一式叁份，经正式审定后，即作为合同的附件。
5. 经费申请请注明经费预算项目的详细名称、金额。

一、简表

二、立题依据：

三、研究目的与研究内容

精选项目计划汇总 篇7

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，是将它作为不得不是这

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。

精选项目计划汇总 篇8

一、出院后电话随访的目的

1、提高医院服务的层次：相当于医院的“售后服务”，完善医院的“服务环”；
2、医院信息收集：在随访过程中收集病人对医院运行环节中的意见，作为医院工作改进的依据之一。3、稳定客户病人群：通过电话随访，提升医院的服务效果，使病人成为邵逸夫医院的忠实的“客户”。

二、实施方法

1、以点带面，最后全面铺开：出院后电话随访先在部分楼层、部分病人中实行。目前在神经内科、头颈外科、普外科中试点进行。
2、病种选择：神经内科——脑中风病人；头颈外科——甲状腺术后；普外科——LC术后。3、进行回访表格设计。4、具体开展：由护士确定需出院后回访的病人，登记病人信息，确定电话回访的日期及电话中需要了解的疾病康复问题。一周安排1次集中进行电话回访。5、每月进行回访资料的分析和反馈。以书面形式递交医院管理部门作为医院流程或者质量改进的依据。

三、电话回访中需要注意的事项

1、医疗安全尺度的把握：电话回访的主要目的是给患者带去医院的问候，而非远程的医疗。回答患者医疗上的问题需慎重，避免简单的判断和随意指导；

2、实施者的规范把握：因为致电者代表着医院，电话用语必须得体灵活，应对意外问题从容大方，给患者留下美好的印象；

四、电话回访的用语规范初定

电话回访是医院服务的延伸，访问者代表了医院，因此，用语及访问内容、程序必须遵循一定的规范，以体现医院服务的标准化。

一般而言，电话回访需遵循以下规则：

1、接通电话后，先确认病人身份，再自我介绍，说明致电的目的。

例：您好，请问您是吗？我是邵逸夫医院的护士，这次给您电话是对您的出院回访。

2、根据病人不同情况询问病人出院后的疾病康复情况，给予适当的指导。在回答病人的问题时如果你无法确认或你认为非正常的情况，建议病人就诊。需要定期复诊的病人，给予提醒。

3、通话结束，询问病人此次住院有无意见及建议，并对病人的配合治疗表示感谢。

例：请问您在此次住院期间对我们还有什么意见及建议吗？谢谢您对我们工作的配合，再见。

4、等对方挂机后再搁下话筒。

五、参与电话访问者需要培训的内容：

1、电话回访的目的和整体安排；

2、电话礼仪；

3、处理意外话题的能力；

4、资料的登记保管和分析。

精选项目计划汇总 篇9

1. 这个项目是的背景是什么，为什么要做这个项目？

搞清楚这个问题是所有项目管理工作的前提

2. 项目最终是要做个什么东西，达到什么样的目标？

明确项目目标

3. 项目的干系人有哪些，对项目的看法和期望如何？

干系人的期望会影响到项目计划的范围和时间安排，很重要。

4. 项目范围是否过大，是否清晰确定，哪些功能是对客户价值最高的？

这个时候需要把项目分期进行，把确定的并且价值高的需求放在前期实现，如果项目太大周期太长，本着大项目小做的思想，也建议将项目分期进行，这样才能在最短的时间内有产出，并以验证项目效果，降低项目风险。

5. 目前可投入到项目的资源有哪些，是否能申请到额外的资源？

资源是否能满足项目的需求，尤其在时间和资源不对等的情况下，如何调整项目计划。

6. 项目团队成员超过一定数量，如何进行分组管理？

项目成员超过10人必然要进行分组管理，项目计划的人员安排应结合人员分组的情况。

精选项目计划汇总 篇10

简介： 该警犬基地位于某地, 紧临铁路线, 占地面积约39000平方米, 地上有大量平房需要拆迁, 该基地计划建成中等以上规模, 设施齐全, 功能完善的现代化警犬基地, 并能够在全国铁路公安机关警犬事业中具有较大影响力的某铁路公安警犬训练、培训、繁殖基地。

关键字：警犬 基地 可行性 研究报告

一、项目简介

该警犬基地位于某地, 紧临铁路线, 占地面积约39000平方米, 地上有大量平房需要拆迁, 该基地计划建成中等以上规模, 设施齐全, 功能完善的现代化警犬基地, 并能够在全国铁路公安机关警犬事业中具有较大影响力的某铁路公安警犬训练、培训、繁殖基地。

二、编制依据

此项目建议书, 编制依据为:

1. 某市勘测设计研究院测绘图;

2. 某铁路公安处警犬基地新址基础建设发展规划;

3. 现场勘查。

三、建设单位某铁路公安处

四、项目情况

(一) 项目地点及地理环境1. 项目地点

某市某区某地, 紧临铁路2. 地理环境

本基地西临铁路, 南部有少数居民区, 交通较为便利。

(二) 项目用地现状

该项目计划用地面积为39000平方米, 房屋建筑面积为2956. 0平方米, 此基地内有大量拆迁房屋。

(三) 项目拟建内容及规模

本基地建成后将分为警犬生活及训练区、民警办公区、民警生活区和配套设施, 本项目建设将采用国内较先进的设备系统, 技术和管理方法。该基地建成后还可适时对外开放, 发挥宠物医院的功能。综合楼为框架结构, 一期建两层, 三期拟加三层。

五、项目建设分析

（一）项目建设的必要性

鉴于当前警犬在民警办案中的重要性，为了改善我铁路公安的办案条件，增建警犬基地势在必行，该基地建成后将大大提高我铁路公安的办案效率。该基地位置相对较好，周围没有大量居民，不会产生扰民现象。

（二）市政条件

由于本项目位于某地，外部市政条件基本解决，市政设施得到保证，满足项目建设和今后发展要求。

上水：接入附近上水管网，由此引入即可解决。雨水：排入主路的雨水管道口。

供电：在项目附近有配电室，可就近接入。通讯：就近接入电信管道。

（三）地质条件

项目建设的占地范围内地势较为平坦，需要部分挖填土。

六、环保、节能和消防

（一）环境保护措施：

雨水和民警生活污水水质符合《某市水污染物排放标准》（试行）中排入城市下水道水污染物排放标准的B标准（下水道最终出口排出的污水进入城市污水处理厂的标准），对城市污水管网和污水处理厂不会产生不良的影响。该路面多为新做路面和绿地，出雨冲刷路面带有一定杂物外，排入雨水道的雨水不会含有大量的有害物质。

警犬产生的污水需要在基地内做化粪池，经过处理方可排放。

生活垃圾纳入该地区的环卫垃圾消纳系统，垃圾储存和收集均采用封闭式的垃圾袋和垃圾箱，不会对周围环境产生不良的影响。

（二）节能措施如下：

1. 建筑物选用保温、节能性能较好的建筑材料，减少热量损失。

2. 配电设备等均采用高效节能产品，变电室内装设电容补偿装置，减少无功损耗。

3. 公共照明设备安装关闭装置，卫生器具等加节水装置。

（三）消防措施如下：

本基地严格按照消防要求建设，设置防火通道。

七、进度与计划安排

本警犬基地计划分三个阶段建设，具体为：

第一阶段：占地约13768m² (21亩)，应在20xx年内完工

1、基地的办公

基本公用房部分包括办公室、休息室、会议室、鉴别室、活动室、值班室、接待室、留置室、审查室、工人宿舍等，面积约为600平方米。

2. 犬舍部分

计划一期建设犬舍50间，为宽2.5米×长6.0米=15平方米大小，犬舍可建为2排，每排犬舍之间建2米宽甬路及两侧绿化草皮，面积为770平方米。

3. 警犬训练场

具体分为以下三类：

1) 警犬训练场地：3050平方米，需要建成水泥地面，模拟广场车站进行实战训练。

2) 障碍训练场地：1050平方米，摆放各种障碍器械，还可以建有泅水池（体积为长15米×宽10米×高1.8米=270立方米），进行警犬的体能训练和泅水训练。

4. 警犬医务室：

120平方米

5. 食堂

1) 民警食堂：65平方米

2) 犬食制作间：45平方米

6. 还有其它一些配套设施

1) 备品库：42平方米

2) 洗澡间：26平方米

3) 厕所：28平方米

4) 车库：33平方米

5) 锅炉房：101平方米

6) 警犬洗澡池：40平方米总计：270平方米

7. 基地围墙，长1020米，高2.4米

第二阶段：占地约16147 m² (24亩)，应在20xx年以前完工

1. 警犬基地绿化工程面积约为6000平方米

2. 搜爆训练室2间，面积为91平方米。

第三阶段：占地约9143 m² (14亩)，应在20xx年以前完工

1. 建立标准带掩体训练场，面积为8000平方米的草皮场地，应该有夜间照明系统，配有小型看台、主席台。

2. 警犬综合训练室内库，面积为915平方米

3. 扩大民警食堂建设，增建食堂，在原有综合楼基础上增建一层，设为标准住宿房间。

4. 根据发展需要和实际情况，增建50间犬舍。

5. 增建公安处配品库，面积为530平方米。 四、主要投资项目及估价 一期投资：

注1：土方一项不包括外弃渣土，只包括场地内地面平整。

注2：锅炉房设备一项包括：0.35MW燃油锅炉2台，7.5KW循环泵2台，补水泵2台，储油罐和锅炉房的电气设备安装。

注3：上下水均不包含接市政入网费。

精选项目计划汇总 篇11

前言：以中国道教发源地四川成都大邑鹤鸣山道教文化为依托，配套完善道源圣城风景区建设，修建一所运用道学理论传播道学思想，以道家修生、养生、修身方式为主题具有中国特色的传统武术学院。旨在探索研究道家功夫内涵，进行科学论证，教学实践，顺应历史发展潮流，培养新一代能文能武的社会人才。

一、投资思路

根据目前国内各先进武术院校办学经验，采取寄学制（含走读制）管理动作方式，从幼儿园到小学、中学、高中、大学的连续教学，开设多门课程，包括常规、文化课程和艺术、音乐、医学等特色教育内容，为我国开发道学传统功夫、医学、药等，文化遗产管理，提供一处高规格大规模的学习实践基地。欢迎世界各地爱好者来此学习、交流。共同进步、共谋事业、共图发展。

二、大邑鹤鸣武术历史沿革

天生大邑鹤鸣山气象不凡，山似玄鹤飞翔，由北向南，是古代神仙出没的洞天福地，回溯历史一千七百多年前，汉代张陵在鹤头天柱峰得太上老君传道，在鹤尾

天谷洞中修练。功成圆满之后在此创正一盟威之道。后称五斗米天师道教，传说张陵得道后为民立命，施药救人，仗剑执法，斩妖降魔，黎民百姓拥戴道教流传很广，经千百年历史改变道教思想，哲学体系对现代文明社会进步起到很大作用。目前国家将道教列为国教，是世界五大教派之一。明朝道士张三丰传说是张陵二十六代玄孙，在鹤鸣山传播道教内丹学说，创太极拳教人习武健身，被后人称为古代技击武术家的鼻祖，据历史记载，张三丰百岁高龄，最终羽化飞在鹤鸣山。

近代鹤鸣山庙宇主持道长王青锋，道行高深，其弟子张至益是响川西武林的道学真人。解放后任大邑县武术协会主席，为大邑武术运动做出了很大贡献，他所传授的道教武术功理、功法，至今长盛不衰。

三、大邑鹤鸣武术特色功夫

大邑鹤鸣武术主流为道教功夫，以张至益道长为代表的道门人士和俗家弟子常年练习。其中秘笈金枪剑指功，周天功、太极功、十大盘功等为基础功法，采取内修外练、动静相接为运动形式。拳术套路有一字捶、二郎拳、三才剑、四门枪、五行棍、六路拳、七星刀、八卦掌、九宫拳等，尚有稀有兵器、峨眉刺、流星锤、绳标、九节鞭等等。自八十年代大邑县武术协会聘任四川省武术协会副主席王树田教授和云南省武术协会主席何福生大师为常年技术顾问之后，大邑鹤鸣武术进一步得到升华，传流道家功夫和现代竞技武术相融合更彰显出独特风格，达到川内武术界认同。

四、大邑鹤鸣武术运动所取得的成功和业绩

经过二十多年的发掘、整理、继承、提高，本地有上千人数的武术爱好者常年参加练习。大邑县连续举办九届鹤鸣山天师会武术擂台比赛活动。来至省内外武术选手，纷纷上台献艺夺取桂冠。以一个县级地方民间比赛能连续九届成功举行，省内少有国内也难找。另外大邑鹤鸣武术队频频地对外参加省市各级武术比赛，参加组织各种表演、救灾义演等活动，共获得各种奖项，数百人次，金、银、铜牌上百枚。向军队输送了几十名战士，为高校输送了一批专业武术人才。在本地培训许多公安、政法、治安、保卫人员，树立了良好的武风武德，获得了良好的社会效益。值得一提的是在九九年国际传统武术功夫绝技大赛会上，鹤鸣功夫获得优秀奖，并在大会闭幕式上作为特色功夫亮相受到海内外武林同道赞扬。在首届国际道教文化节上再次成功表演引起轰动。20xx年春节，中央电视台体育人间专题报导了鹤鸣武术，省、市各家新闻媒体也多次报导宣传，在川西地区鹤鸣武术已经独树一帜，响誉在外。

五、目前大邑鹤鸣武术现状

在大邑县县委政府关心支持下，鹤鸣武术经过多年的.打拼、努力，现已具一定实力和规模，鹤鸣精武馆馆址在大邑县文体局体育中心建立一座标准训练馆，设备比较齐全，师资力量雄厚，馆长为国家武术金虎级六段，主教练青虎四段，还有几位资深老拳师常年协助教学。每年数百名青少年学生参加训练。鹤鸣精武馆的宗旨是：尚武崇德，教人育心，正念善行。

大邑“鹤鸣武术”现在已经注册成功。其商标图型为一仙鹤展翅凌云在太极图中，代表深邃莫测的道源武艺和松鹤长寿的象征。这意味着鹤鸣武术与少林武术、武当武术一样享有知识产权和品牌价值。受到法律保护，下一步大邑鹤鸣武术正准备申报省级非物质文化遗产，争取得到政府的重大支持。

六、大邑鹤鸣武术前景展望

20__年北京奥运会已经召开，国际武联在奥运期举办一次世界性中华武术运动会，让全世界人民认识武术源于中国，属于世界，根据目前国家教委、体委对武术进入学校非常重视，给予了比较特别的政策。因此，广大青少年、中老年参加武术健身运动的人口，正不断增加。武术春天即将到来形势一片大好。本来在县各级领导支持下引进了恩威企业集团，重新建设规划了鹤鸣山，道源圣城风景区已经初步成功。为了配套完善、整合资源，适时建立一所集道教传流武术，医学、药、养身、艺术、音乐等内容的科学教育，研究、学习、实践综合学府，可以说是顺天应人具有光明前途。

利用社会力量，投入奖金开办这样的学校（院）可以说是以人为本的善举，相信有见识、有眼光的企业成功人士一定会鼎力玉成。一旦建设计划实现，相信将来的大邑鹤鸣山风景更加秀丽，更加辉煌，大邑旅游文化事业更会跃上台阶。

七、大邑鹤鸣武术院（校）的建筑设计和使用功能分布构想

- 1、可采用古建筑和现代建筑相融合的建筑方案的设计施工。
- 2、建筑使用功能特点和定位。大门前广场——大门——办公楼——教学部——演武厅——学生宿舍部——食堂、浴室——卫生间
- 练功房——综艺室——附属医院建设配置——操场
- 3、绿化

以上设计施工预计，建筑面积8—10万平米，占地50—100亩。

管理、教学工作人员、管理人员、教师医师约200人——300人及常年学生人数20xx人——3000人。

欢迎游客参观、武术、音乐等表演人数未列入。

就医看病入院治疗人员未例入。

八、预计投入资金

九、收入回报来源，办法及期限

十一、利润分成方法：

- 1、按集资股份制，按比例提取利润。
- 2、独力投资采用民营教育管理型式运作。
- 3、谋求政策支持，贷款办学，企业担保，利润合理收取。

以上是建立大邑鹤鸣武术院（校）的初步策划，尚有许多不足之处有待同仁共同探讨。

大邑鹤鸣精武馆

精选项目计划汇总 篇12

一、项目简介

1.1公司简介

精品工作室位是一家提议中的公司。公司以创意为导向，致力于带给人们个性的生活，为生活增添乐趣，做独一无二的自己，拒绝平庸。成立初期致力于创意T恤衫，个性定制杯子，专属挂历、台历等产品的生产和销售。公司注重短期目标与长远战略的结合，充分挖掘消费者的需求，发挥自己的创意，促使产品的横向与纵向拓展。中期目标将逐步拓宽产品领域，涉足于定制鞋子，个性水晶系列产品、帽子、纪念册以及主题婚礼、主题聚会等的系列产品的设计和发展。长期上，将目标致力文化创意产业上，为我国的文化创意产业贡献一点微薄的力量。

1.2公司特色

技术的发展使我们很多的想法成为可能，在日益个性化、专业化的今天，创意设计激起了很多人的兴趣，DIY是一个比较潮流的词语，do it yourself 互联网技术的发展，使其创意商品化、实物化成为了可能，因此我们提供的就是一种可

能，一种“实现”的服务。服务最重要的是体验，体验是一种过程，我们就是探索一种过程化体验中，由视觉传达转化为创意实现，最终转化为生产力的一种方式。

公司拥有高素质的管理队伍、精湛的设计人员和精良的营销策划和销售队伍，有能力不断的推出个性化、高质量的适应消费者口味的产品。公司营销管理人员受过管理专业的系统教育和良好的市场意识；销售人员具备营销专业知识和相关知识；设计人员拥有极强的创造力和设计能力。

Our mission:精品工作室旨在提供一种可能，让生活因为有了小小贵族而变得不同，变得唯一，自己的生活自己做主，我们为您服务

Our vision：成为群体、团队、个人记忆以及个性的帮手，我们是DIY生活方式的提倡者，让我们都成为DIY一族吧。

具体的职务如下：

CEO:

财务部部长:

营销部部长:

设计部部长:

生产部部长:

二、公司战略

3.1总体战略

根据公司目前拥有的资源以及公司能力，结合市场与目标市场的发展趋势，我们的战略意图是：将始终如一地向客户提供个性、满意的产品优质的服务，争取成为行业内一家充满特色，充满温馨的创意乐园。给客户更满意，更个性的生活体验；为股东实现投资回报；为员工提供良好的工作环境；达到客户、股东、员工“三赢”的局面。

3.2、发展战略

精品工作室在建立起五年或更长的时间里，将以市场为导向，以创意品质为竞争前提，以人才为中心，着力于DIY产品的设计和生 产，开拓发展相关产业产品，大力实施区域化经营、创新型发展、人才培养三大战略，发挥公司专长，把公司建成一个适应市场经济发展，立足创意设计行业，有强大竞争实力和经营能力的企业。

公司发展战略将分初期、中期、长期三步来走，在实现每一阶段战略目标的的基础上，使公司一跃成为具有核心竞争力的创意产品生产制造商，致力于不断满足人们生活日益增长的个性需求，给人们以更好的生活体验。

公司发展战略规划图

3.2.1 初期（1—3年）

第一、二年:

（1）快速渗透策略

创业初期由于财力物力有限，精品工作室将以市场为导向，通过各种营销推广手段，集中精力以人员推销的方式，将产品推向消费者

（2）全面控制成本

资本节约型战略——在创业初期资源有限的情况下，我们将走一条“资本节约型”的道路。

第三年:

扩大生产规模，拓宽产品，逐步增加个性定制鞋子，定制水晶饰品，定制鼠标垫，个性纪念册等产品；

提升品牌形象，增加无形资产；

产品基本成熟，重点挖掘开发更多的潜在客户，开发衍生产品，拓展市场。

3.2.2 中期（4—6）年

（1）扩大市场份额，提高产品利润率

在稳固已有市场的基础上，全面进军潜在市场，由于需求量不断增加，现有的生产规模已经很难满足需求，公司将利用前一阶段积累的资金增加扩大生产线的数量，保证对市场的供给。

（2）继续拓宽产品

将业务向着主题聚会，主题旅游，主题婚礼 等活动的系列产品的设计和营销上。

（3）加强客户服务质量

建立自己的客户管理数据库

3.2.3 长期（7—10年）

把精品工作室打造成为全国著名品牌。形成自己独有的创意文化。

3.3、主要的合作伙伴与竞争对手

3.3.1主要的合作伙伴

1、生产原材料厂商

T恤生产厂家、热烤杯生产厂家以及各种机器和打印纸等原材料的提供商。

2、物流企业

各种快递公司。起初选择两到三家快递公司进行签约合作。

3、网站

淘宝网，以及各种可以利用的网上推广手段。

三、市场以及竞争分析

一、摘要

通过调查分析，我们得到了一定价值的资料和数据，初步了解了DIY目标消费的现状。

DIY产品是新一代的潮流，目前已有少数网络店和实体店，但是还没有普遍，我们的目标群体是年轻一代，大部分消费者并不很了解DIY产品，但是他们追求个性，并且拥有一定的消费能力，需求潜力大，值得开发。

随着社会经济及技术的不断发展，网络销售已独占一派并且日趋成熟，只要合理宣传，创造出个性化的服务，我们的目标消费者会越来越多。

根据调查结果和一系列研究分析，我们一致认为，我们的项目具有可实施性。

二、DIY市场状况分析

（一）DIY规模和趋势分析

DIY是一个在20世纪60年代起源于西方的概念，原本是意指不依赖或聘用专业的工匠，利用适当的工具与材料自己来进行居家住宅的修缮工作。欧洲人纷纷自己动手装修房屋。在省钱的同时他们发现DIY装修的房屋更具个性，你把无论它装成什么样都与众不同，而且自己最为满意。他们又发现了DIY后来的各种优点，装修房子变成了工作以外的一大乐事，不仅减轻了工作的压力，而且自己竟学习了一门本事。后来渐渐的DIY的概念也被普及到所有可以自己动手做的事物上，没有特别明确的使用范围定义。DIY的目的也由一开始时节省开销的理由，慢慢地演变成一种以休闲、发挥个人创意或培养嗜好的风气。

DIY的用词也越来越广泛，在今日已经是个不需额外解释就能理解的常用字

汇，由于它可以广义用在任何自行动手做的事物上。

当人们看腻了市场上工业产品的千篇一律，或千篇一律的市场的市场产品无法满足自己家的特殊需要，“Do it yourself”（我自己动手做）的念头就可能油然而生。做你需要的，做你想要的，做市场上绝无仅有、独一无二的你自己的作品，成为DIY更高层次的追求。

（二）DIY市场发展空间预测

DIY是英文Do It Yourself的缩写，又译为自己动手做的意思，是一项好玩的手工制作活动，它极其适合年轻一代，尤其适合毕业留念、赠送礼物、团体统一风格等场合。

当人们看腻了市场上千篇一律的消费品时，或者无法找到称心如意的宝贝时，DIY是她们最好的选择。DIY可以满足消费者更高的需求。

精选项目计划汇总 篇13

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”。

精选项目计划汇总 篇14

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，公司派专人全程监督。

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

我们的经营策略是长期的，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
	3、考勤管理
	4、后勤协助
	（二）岗位描述
	1、行政人事主管（Administrative Personnel Director）
	全面负责行政人事部各项工作；
	组织制定公司人事规章制度；
	合理有效配置人力资源；
	制定公司人才梯队计划；
	组织实施绩效考核；
	制定和执行新员工入司培训计划；
	其他一切行政人事类工作统筹管理；
	上级领导安排的其他工作。
	2、行政人事助理（Administrative Personnel Assistant）
	负责具体的人事管理制度执行及监督；
	负责人员招聘解聘；
	劳动合同、社会保险办理；
	日常考勤管理；
	后勤管理与服务；
	影视器材管理；
	员工工资核算；
	上级领导安排的其他工作。
	财务部
	（一）部门职能
	1. 财务部负责对公司的财务金融实施全面的管理；
	2. 监督项目预算的执行；
	3. 收取项目费用；
	4. 交纳各种税收；
	5. 核发人员工资；
	6. 核算企业盈亏；
	7. 对广告活动费用和公司行政性开支实施控制与管理。
	（二）岗位描述
	1、财务主管（Chief Finance Officer）
	负责公司的全面财务会计工作；
	制定并完成公司的财务会计制度、规定和办法；
	分析检查公司财务收支和预算的执行情况；
	审核公司的原始单据和办理日常的会计业务；
	建立和完善公司的财务账簿；
	审核、发放员工工资、奖金；
	上级领导安排的其他工作。
	2、财务助理（Finance Assistant）
	协助财务主管做好财务管理的各项有关工作；
	负责公司现金、票据及银行存款的保管、出纳和记录工作；
	建立现金日记帐，银行存款日记帐，审核现金收付单据；
	积极配合公司开户行作好对帐、报帐工作；
	配合各部门办理电汇、信汇等有关手续；
	开具销售发票并进行保管、存档管理；
	办理公司有关税款的申报及缴纳；
	策划部
	（一）部门职能
	1. 在公司利益前提下进行广告业务的策划创意，不得有损公司利益；
向	2. 协助公司负责人进行本公司形象体系的规划与建设，使公司的品牌战略方
	准确、目标清晰。
提	3. 负责公司各项广告营销业务的前期调研分析、策略制订及文案撰写工作，
	供目标明确、个性鲜明、结构合理、系统化的广告运动/品牌建设与规划等策
划	方案；
方	4. 不断了解及掌握广告、品牌、营销管理新思想并创造性地融入观点作业模
式	的框架体系
	5. 负责组织公司的大项广告业务的策划会议；
	6. 全面负责客户部相关工作（未设立客户部的前提下）。
	7. 负责本部门工作输出物的整理、存档和保密等工作。
	（二）岗位描述
	1、策划总监（Planning Director）
	全面负责策划部相关工作，负责一切项目的策略制定、方案撰写等工作； 协
助	并指导客户服务部完成客户接洽与商谈工作；
	协助并指导文案、设计师完成广告创意；
	负责组织公司的大型广告业务策划方案会议；
	负责选聘、任用和考核策划部人员；
	上级领导安排的其他工作。
	2、策划文案（Planning Copywriter）
	负责对具体业务执行的了解与跟踪；
	负责所有策划方案执行的跟踪督导；
	负责对与公司业务、客户（资料）等相关市场的分析研究；
	参与公司内部各项业务、策划、创意会；
	参加客户的业务、策划与创意提案会；
	负责公司内部及与客户召开的各策划会议的（文字）记录；
	负责广告创意策略以及广告主题概念创作；
	负责本部门的文件管理、对本部门的书籍、图片、资料归类管理，杜绝泄密；

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/517140111035010010>