

精选项目计划模板集锦（通用32篇）

精选项目计划模板集锦 篇1

项目基本信息 纪录项目目标、范畴、项目经理、项目发起人(委制单位)、项目期间、项目预期成本、假设与限制等，大致上就是Project Charter中所记载内容的80%。

主要工作项目

项目执行过程中，会包含项目管理类工作(主要是PM的工作)、项目支持类工作(包含建构管理、QA、QC、教育训练、重工等)、需求发展(取得需求列表、获取内部承诺、外部承诺等)、系统分析与设计(SA、SD相关工作)、撰写程序等主要工作项目的计划，这部分可以参考项目的WBS。

专案里程碑

项目主要的里程碑，一般来说最少会有两个里程碑，及启动会议(Kick-off meeting)与验收结案，这部分加上项目基本信息，大致上就是Charter的内容了。

需求访谈规划

纪录项目中主系统、各模块的需求访谈对象、时程、负责人员、进行方式(面谈、问卷等)、访谈要点(要获得的结果)，这部分的重点在找谁谈，以及要获得什么结论，通常需求的来源者很多，这份数据应该是要持续被维护的，因为需求提供人员可能会随着项目的进行逐渐增加。

变更管理

记录项目如何进行Change Manangement，针对项目管理需求(变更时程、成本、范畴)、客户需求、内部需求(让设计更灵活、更美观等)我们如何处理这些变更，必须要记载由谁发起，由谁核可等相关程序。

项目组织与组织结构

记载项目的组织，记载了利害关系人、项目经理、项目成员扮演的角色与主要工作范围，对PM来说，项目团队最好是项目型团队，PM可以管理到所有的人，大家只有一个共同的头头，那就是PM；如果是矩阵型的团队，那Kick-off时的团队成员承诺就变得异常重要，绝对要成员承诺在项目进行的时候必须要全力配合，否则将形成风险。

人力资源

从项目组之中做衍生，记录每个人的称呼、联络方式、因项目所需欠缺的技能以及补强方式，例如今天我缺乏了OOAD的技能，那就必须要注明如何补强OOAD的技能，是由老手带领、开教育训练课程还是到外头上课等。

人员责任矩阵(ARCI)

记录项目中每项主要工作的A(Accountable)、R(Response)、C(Consult)、I(Informed)人员名称，这边要注意的是R、C、I可能都有多个，但A一般来说只有一个。

项目监控与质量活动

记录如何做项目监控？何时、何人来进行？要监控的项目？例如在第二个里程碑之前，为了让项目走的更顺，可能会定每周一次进度审查，有问题的话就进行矫正；进入项目中期，可能会改成每两周进行一次；末期在改成每周进行一次，也就是说让项目的监控更具有规范性，不会漫无章法的乱开会，而质量活动也相同，必须要定义何时、何人来进行质量活动，以确保项目的质量符合一开始定义的范围。

验证与确认(V&V)

注记每一项工作流程(可能会对对应到工作产品)的验证方式、负责人，例如软件架构设计由系统架构师来进行验证。

建构管理

定义项目各项基准中应该包含哪些内容，例如开发基准可能需要包含系统设计规格、原始码；产品基准可能包还原原始码、产品文件等，除此之外还要注明建构管理员如何进行建构管理以及建构管理区的R/W权限表。

数据管理

记载项目开发过程中文件、原始码、规格等数据的放置位置，作为项目开发时的依归，也避免大家将数据摆放在不同的位置或者随意放置，到时候要找寻相关文件时会变得非常麻烦。

资源需求

包含项目管理、需求管理、议题追踪、开发管理、原始码管制、建构管理等相关工作衍生出来的资源需求，包含软硬件。

项目工作环境 成员的工作环境，例如使用Windows 20xx/SQL Server 20xx/Office 20xx/VS 20xx等，一般来说项目成员必须要使用相同的开发环境才不会出现大家执行出来的结果不相同。

部署计划

说明项目部署方式、部署负责人等，例如部署时应该使用特定工具、经由特定步骤来执行，且Production环境应只有部署负责人有权限进行操作，不应交由每个人来进行，会上到Production环境的通常是经过测试环境验证过的程序，而非部署负责人本机或者开发人员提供的程序。

风险管理计划

定义风险来源、说明风险参数定义(包含影响性、机率与可侦测性，而什么叫『高』影响性、『低』机率，这些定义应该被记载)、风险响应人员、风险响应计划与策略、项目风险清单、风险监控方式与频率等等。

一份项目计划应该包含以上内容，而因项目特性不同，每个项目都会再增加或者修改一些内容，以我们手上这个项目来说，大约有28个不同项目要规划，对项目团队来说，一份清楚的项目执行计划非常有助于项目团队沟通。

精选项目计划模板集锦 篇2

一、预算编制必须以项目可行性研究报告中的研究任务为依据，并按预算编制的有关要求编制项目经费全额预算，包括经费来源预算和经费支出预算，但不得编制赤字预算。经费来源预算包括用于同一项目的各种不同渠道的经费，经费支出预算包括与项目研究开发有关的所有直接费用和间接费用。

二、项目经费支出预算的主要内容

(一) 人员费，指直接参加项目研究开发人员支出的'工资性费用。项目组成员所在单位有人员事业费拨款的，由其所在单位按照国家 and 省规定的标准从人员事业费中及时足额支付给项目组，并按规定在项目经费预算的相关科目中列示，不得在财政资助的项目经费中重复列支。

(二) 设备费，指项目研究开发过程中所必需的专用仪器、设备、样品、样机购置费及设备试制费。

(三) 能源材料费，指项目研究开发过程中所发生的原材料、燃料动力、低值易耗品等费用。

(四) 试验外协费，指项目研究开发过程中所发生的租赁费用、带料外加工费用及委托外单位或合作单位进行的试验、加工、测试等费用。

(五) 技术引进费，指项目研究开发过程中所发生的购买专有技术、技术成果等费用。

(六) 差旅费，指项目研究开发过程中所发生的调研、考察、现场试验等工作的交通、住宿等费用。

(七) 知识产权保护费，是指项目研究开发过程中为申请国内外知识产权保护所发生的费用。

(八) 管理费，指项目承担单位为组织管理项目而支出的各项费用。包括现有仪器设备和房屋使用费或折旧、直接管理人员费用和其他相关管理支出。管理费占项目经费总预算的比例原则不超过5%，一般控制在5万元以内，特殊情况根据项目实施内容及承担单位的性质核定。

(九) 其他相关费，指除上述费用之外与项目研究开发有关的其他费用。

精选项目计划模板集锦 篇3

现在卖饰品很有市场，漂亮可爱的小饰品总能吸引女孩子们的注意，而饰品本身又是个本小利大的行业，很受小本投资者喜爱。

一般说来，饰品的利润是保持在百分之五十到百分之二百之间。就是说进货价格在4元的东西定价大概在6---12 块之间。这么巨大的利润当然是决大多数小本投资者的首选。不过究竟怎样做好一个饰品店，现在让我们来看看其具体操作：

做专业：近年来市场需求越来越大，做饰品生意的人就越来越多了，市场竞争也就更激烈了。但是，饰品的市场空间还很大，因为潮流不断在变，只是要求从业人员做得更专业而已。

关于选址：考虑到饰品店的顾客中有一大部分是学生，所以一般来说选择大学城里或者大学高中学校附近等年轻人多特别是时尚潮流人士多的`地方，当然繁华的商业街也可以，但一般说来本人不推荐。

关于装修：装修不用像酒店一样豪华但必须把握住一点尽量显得时尚潮流，本身而言饰品就是一种流行潮流，在装修时一定要注重格调，规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性，让店面设计和招牌也成为自己的免费广告。专修费用一般而言保持在3万之内。3万针对精品店而言。（1—2 万大概在20—40平米左右。）当然也不可一概而论，具体装修费用根据各地消费水平。需要的东西为：货架售价在480元为全钢架构，分四层高为2米，宽为1.6米，当然这个价格是最高的。柜台，射灯等必须品。

关于进货：进货一定要根据当地的人文、风俗习惯来选择；价位一定要根据你周围的消费群体的年龄段，城市的消费水平，收入情况；服务一定要到位，这是现代经商的根本。

货类要全：第一次进货一般预算五万比较好，当然进货3万才能把货物铺齐。包括彩妆系列、头饰、手饰等饰品系列、钥匙链、布偶、陶瓷娃娃等礼品系列。货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。货物想要有特色最好去少数民族地区进货，藏饰、傣饰都是很流行的。现在的人注重的是个性。

精选项目计划模板集锦 篇4

X学校建设项目计划书

（项目建设依据）

一、学校基本情况及现状分析

二、布局调整规划

三、规划目标及建设内容（校舍建设及设备设施购置计划）

四、资金需求及计划安排

五、保障措施

1. 成立工作机构，加强组织领导。为确保项目计划顺利实施，学校成立了建设项目领导小组。由学校校长任组长，学校副校长任副组长，成员由总务主任、教导主任组成。

2. 制定实施方案，健全工作机制。为使义务教育薄弱学校改造项目顺利实施，学校认真研究，制定了《x学校建设项目实施方案》，明确了建设目标和年度工作任务，做到了建设思路清晰，目标任务明确，工作要求具体，确保项目按期实施。

3. 严格资金管理，强化资金使用。确保项目资金管理规范，使用安全，使国家资金和政策真正落到实处，发挥最大效益。

精选项目计划模板集锦 篇5

一、时间：高效多功能除油剂生产项目奠基仪式后

二、地点：建安特金属结构生产项目现场

三、参加人员：市、县四大班子，新闻记者，各乡镇党委，六个企业负责人，施工队伍。

四、活动议程：

1、活动由县人大主任张万福主持。

2、建安特金属结构生产项目法人代表介绍企业情况。

3、与会为项目奠基。

五、会场布置：

1、在双安路南（展望项目以东）单划项目用地，用彩钢板与展望项目隔开，布置施工现场。

2、在项目现场西侧面向东布置台，台高0.5米，宽4米，长8米，上铺红色地毯，地毯通至奠基地点，台后竖背景板（高4米，宽8米，并喷印“建安特金属结构生产项目奠基仪式”），台口及背景板前摆放鲜花，并设立立杆话筒两个。

3、提前在台正前方6米处选定奠基场址，预埋奠基石，周边准备铁锹10把，奠基石及铁锹把上要覆盖及绑好红绸团花。

- 4、组织施工机器提前入场，摆放到位，并做好现场内外卫生清理。
- 5、安排2名礼仪人员引领到奠基现场为项目奠基。
- 6、项目道路两侧及施工现场遍插彩旗，悬挂气球，会场入口处放置彩虹门。
- 7、台下设立站位分区：分为嘉宾区、记者区、施工队伍区。

注：建安特金属结构生产项目奠基仪式会场布置及会场氛围营造由开发区负责。

六、上台：

市，县殷志刚、于宝华、张贵金、张显强、张万福、刘玉海和建安特金属结构生产项目经理。其他县四大班子、记者等有关人员在台下分区站立。

精选项目计划模板集锦 篇6

目录

- 一、市场背景
- 二、项目分析
- 三、项目定位
- 四、客源定位
- 五、产品推荐
- 六、推案策略
- 七、广告策略
- 八、销售执行
- 九、公司简介
- 十、合作模式
- 一、市场背景

济南房产市场日趋规范，整体处于上升态势，在市场发展的过程中，我认为可分为两个阶段，每个阶段市场构成要素的特征，简析如下：

(一)九九年之前，被动销售的暴利阶段：

客源特征：以高收入者为主，追求身份与地位的显示，此时市场选取范围小，客户购买存在必须盲目性。

开发商特征：政府对开发公司的实力要求不严，开发商实力良莠不齐，受传统观念束缚严重，不重视客源心理及市场发展特性，主观开发，追求暴利，无品牌意识，对专业销售机构极度排斥。

项目特征：产品形式单一(多层为主)，缺乏特色，不注重整体规划，且有明显区域性特征(集中在千佛山周边)。

销售特征：无整体营销思路，盲目追求高利，定价偏高，且无有效的表现及宣传手法，不注重品牌的培养和树立。

(二)XX年以后，振荡中走向规范的过渡阶段

客源特征：客源层次广泛，需求多样化，在楼盘选购及消费心理上趋于理性此时散户消费逐渐成为市场主力。

开发商特征：迫于竞争的压力，开发商主动寻求新的开发理念，对营销策划理念逐渐理解，同时专业销售人才带来的先进理念也影响了开发商的思想，开始注重客源需求，逐渐向以产定销的路线靠拢。品牌意识已大大增强，超多实力雄厚、理念先进的外地开发企业着眼于济南房产市场的良好发展前景，进而纷纷抢占济南市常同时由于政府对土地资源进行统一管理，地价开始上升，而促使开发企业走出暴利阶段，利润趋于合理，此时一部分资金实力弱、管理不完善、开发理念陈旧的小企业将面临严峻考验。

项目特色：产品多元化，在仍以多层为主的同时，小高层逐步为市场认可，高层也占领必须市场份额。地域限制日渐被打破，小区规划趋于合理，特色鲜明，并且小区品质不断提升。

销售特色：价格趋于合理，市场出现整合态势，营销理念随专业销售机构的介入逐步为市场理解，人员日趋专业化，宣传手段不断翻新。

在上述市场背景下，客户、市场及开发商几个方面都发生了较大变化：

1、客户需求的变化

能承受价格在2500元/m²以下楼盘的客户，已由先期的单纯追求满足居住要求、工程质量，向追求舒适性、安全性、私密性方向转变。

对于能承受2500-4000元/m²价格的客户，在追求上述要求的基本基础上，更加

注重楼盘的个性、内涵及升值潜力，对小区的整体规划要求较严格。

能承受4000元/m²以上的客户，相对前两种客户来说已有了质的提高，在选取楼盘时，最注重的是享受，追求一种理念和内涵，同时对开发商的资质、楼盘的知名度、社区环境也十分注重。

2、市场环境的变化：

地理环境：逐步打破了地域限制，市场全方位发展，从传统的利用地段创品牌，到创品牌而创地段。

产品环境：产品多元化，多层仍为主力，小高层发展较快，并逐渐为市场所理解。

其中：

小高层发展分三个阶段：

(1)以九九年开发的小高层社区泉景x四季花园为标志，小高层做为新的开发理念进入济南市场，并引入了南方先进的营销模式并进行包装策划，注重了前期宣传，引起巨大冲击，前期销售到达良好的效果。

(2)以金泰花园、洪西花园、大明翠庭、金冠花园等点式小高层的大规模开发为标志，小高层市场进入激烈竞争阶段，此时开发商追求高容积率、高利润率，导致小高层价位偏高，并且点式小高层的建筑弊端逐渐暴露，因此点式小高层呈现昙花一现的势态。

(3)市场以客源的选取为导向，再次转向社区化的板式小高层方向发展，并且日益呈现出规模化、品牌化的特征，此时的代表楼盘为历东花园、汇苑家园。

3、开发商的变化趋势

开发理念由传统的单一模式向多样化、人性化、特色化、理念化方向转变，并逐步建立了品牌观念，具备了较强的竞争意识。

营销方面：竞争的激烈带动了销售手段的不断翻新，由炒绿化、炒智能化、炒生态化、炒付款方式，到这天的炒理念、规模、品牌，并且营销已越来越成为一种全程性策划行为，务必注重前期准备工作，要熟悉当地状况并与之结合，了解客户心态。

二、项目分析

1、基本状况：

本案位于济南市解放路东首，西临济南市的cid(科技商务中心区)山大路，这是市政府的重点项目，它的兴起必定会辐射到周边，从而拉动区域经济的繁荣。东临高新技术产业开发区，众多知名国际国内大公司投资于此，本案正处于这两个发展区域的中间位置，交通方便，地段的升值潜力巨大。

2、区域消费潜力分析：

经济水平：

整体消费群体主力仍为比较注重生活质量的中高层，社会层次也以机关工作人员为主。

随着周边生活设施的不断完善和齐全，该区域将集中成为高档楼盘的.聚集之地。这也将打破原有的区域内消费群体和范围，成为跨区域消费的一块热土。

3、客源定位：

由于本案属中高档楼盘，受价格限制，客源面相对狭窄，根据客源所处的区域、社会地位、购房意图、购房时间等差别作如下分析：

(一)本地客源：

此类客源为本案客源之基础，且为先期客源之主力，我司认为主要有以下类型：

私营业主：有较为雄厚的经济基础，事业相对稳定，有广泛的社交关系，并且有足够的休闲时间去品味、享受生活，对新理念有较强的理解度，但有着冷静的思考与决定，大多为二次置业。对地段及相应升值潜力较为注重。

政府官员：此类人士具有较高的社会地位、稳定的收入，大多已有单位分配的住宅，但期望一个更为私密、高档的生活空间。此类人群对档次、安全、私密及小区规划、配套有较高要求。

高级白领：此类客户具有高学历、高收入的特点，追求高品味的生活氛围，以突显自己的价值。这部分客源对社区档次、配套、知名度等较为关心。

年青成功人士：此部分人有着灵活的思考、较高的收入，社会地位起点高，追

求现代的上流生活。这类客源主要选取小户型，但比例有限。

小结：本地客源大多为二次或三次置业，且以标准户型为主要需求。

精选项目计划模板集锦 篇7

一、实施单位

中共西夏区北京西路街道工作委员会

二、预期目标

建立社区“大党委”组织体制，形成以社区“大党委”为核心、辖区各单位共同参与的社区党建工作新格局。进一步明确各党组织在社区党建工作中的职责职能，建立和完善社区党员代表大会对党委工作的监督、评议等相关制度，逐步完善社区“大党委”运行机制。实现党员由垂直管理向条块结合管理的转变，基层党建工作由相互独立到融为整体的转变，形成社区党建工作的整体合力。

三、主要措施

（一）成立社区“大党委”。“大党委”是由社区党支部牵头，在与辖区机关、企事业单位平等协商的基础上，建立起的社区各单位党组织相互联系，沟通信息，交流经验，研究协调社区党建和社区工作的区域化党组织。把辖区单位党组织、社会党组织、非公经济党组织等辖区各类党组织纳入到社区党支部，在原社区党组织框架内，组建社区联合“大党委”，下设“网格”党支部、“功能性”党支部、物业管理公司党支部、业主委员会党支部等若干党支部。社区“大党委”领导班子成员一般为7-13人，其中，党委书记1人，专职副书记1人，兼职副书记1-2人，辖区单位较多的可适当增加。在履行推荐考察程序后，通过党员代表大会选举产生党委书记、专职副书记和委员；兼职副书记、兼职委员由辖区单位党组织和其单位党员代表协商推荐，或由社区党组织和流入党员代表协商推荐。

（二）建立党员代表大会工作制度。代表人数按辖区内党员人数的15%确定，一般控制在100人以内为宜。组织关系在社区的代表不低于总数的50%，原则上每个辖区单位有一名党员代表。组织关系在社区的代表，由党支部按分配的代表名额选举产生；组织关系在驻区单位的党代表，由单位机关党组织按分配的代表名额选举产生。

（三）完善工作机制。每季度至少召开一次党委会议；每年召开一次党员代表大会，听取和审议社区“大党委”上年度工作报告，讨论下年度工作计划。建立“大党委”班子成员联系辖区单位、党代表联系党员、党员联系辖区居民制度和相互通报制度，以及共驻共建公开承诺制度。每年对辖区单位参与共驻共建活动情况进行评比，评比结果报街道党工委及辖区单位上级主管部门。将辖区单位参与、支持社区“大党委”工作情况纳入文明单位的考核内容。对委员任职情况进行定期考核，并有权提出调整委员的建议。辖区单位党组织和党员的评先表模、提拔晋升等，必须听取社区“大党委”的意见。

四、实施计划

1、3月至4月，协调辖区有关党组织单位，制定实施方案并上报组织部门；

2、5月至7月，建立组织构架，确定领导职数，召开选举大会；

3、8月至10月，建章立制，明确共建目标、共建任务、共建项目、完成时限等。

4、11月至12月，总结工作，完善机制，上报经验材料。

五、完成时间

x年11月前健全组织机构，完成各项工作任务。

精选项目计划模板集锦 篇8

一、办院可行性分析

养老服务业是一个投资回收周期比较长的行业，对此，投资者要有清醒的认识。进行可行性分析要考虑的因素有：目前本地区同行业总量（床位数）及分布情况，本地区老人及家庭经济状况，尽可能了解和收集其他养老机构的入住情况，地理位置的交通和环境情况等。

盈亏的主要因素是入住率和服务成本，这里的服务成本是指为老人服务所必需的，有房租、降温取暖费、水电煤气费、工资、办公费用、维修费、大型资产折旧费等，都要考虑在内。

办院的主要风险在于，一是入住率的不足，房租、人工费和取暖费等硬性开支不能得到有效摊薄，导致开办一年内甚至更长时间处于净投入状态，不能实现资产

的良性循环。二是入住老人的收费风险，由于老人及子女的财务状况恶化等原因，造成入住老人不能及时续费，养老机构又不能强行将老人赶出门，造成垫付费用的局面。三是老人的意外伤害风险。老人属高发意外伤害和突发死亡率较高的人群，一旦产生纠纷，诉讼和调解对养老机构都带来人力和物力上的负担。

就青岛现状，试做开办养老机构可行性分析如下：一、从市场角度

青岛是继上海之后，全国首批进入老龄化的城市。随着人口流动的加剧，青岛做为联合国人居奖的城市，会有越来越多的人选择到青岛养老。目前青岛人口700万，其中老年人口占到102万，占到14%多。全市现拥有养老机构61家，床位共计20xx余张，刚刚达到老年人口千分之二的最低要求，应该还有很大的发展空间。

从区域角度来看，四方区和市北区养老机构相对密集，市南老城区和宁夏路东部人口居住密集区、李村新区存在养老机构床位上的不足。

二、目前青岛市内养老机构发展评价

青岛市养老机构应该说从数量上发展很快，但总体运营水平不够高，特别是缺少象天津鹤童老人院、广州市寿星大厦、上海福利中心这样行业领军型的养老机构。具体来讲，

1、百床以上规模较大的养老机构，收费较低（全部费用800元以下）的入住率一直很高，床位全年紧张。办这种类型的养老机构前期投入较大，一般需要建设专门的院舍，配套设施齐全。

2、百床以上收费在1000元左右的养老机构，在青岛市场目前属于中档以上养老机构，目前存在一定程度的入住率不足，经营情况多在盈亏平衡点以下。但这种类型的养老机构是外地来青养老老人的首选，市场前景看好。

3、30张床位至100张床位之间的中等规模养老机构是青岛市养老机构的主流。这部分养老机构，由于床位数达到了规模效应的要求，硬性投入和老人生活费用都得到了合理摊薄，机构管理还处在简单层次控制的范围之内，用人成本较低。这种养老机构经历前期的经验积累期，多数都实现了盈利。

需要特别提出的是，这部分养老机构多自觉不自觉将服务群体逐渐定位在不能自理和半自理的老人群体。这一群体服务需求层面较少，日常消耗低，且收费较高。只要辅助于较好的医疗，是目前盈利概率最高的院所类型。

4、30张床位以下的小型养老机构，也称家庭式养老院，这种院所经营形式灵活，前期投入较小，特别适合生活小区内建设。经营这种类型养老机构的关键是争取物业和居委会的支持，在房屋租金等方面实现优惠。可能的情况下争取到福彩基金的投入，冠“星光老年之家”，用这种方式争取到前期经营者少投入，再辅助于水电暖方面的优惠，压缩一下前期投入得不到摊薄的风险。经营这种养老机构可以附设开办学生餐桌和居家养老老人的午餐派送，以弥补盈利能力不足。

目前这种养老机构在本市经营平均状况较差，对经营者的运营水平和承受压力的能力挑战较大，每年都有不能通过年检被淘汰的养老院。迫切需要专业人士介入，对这种养老机构财务运营进行专业指导，或采取集团式经营方式，统一采购、统一配餐、统一调配医护康复设施，达到降低服务成本的目的。

三、收支情况分析（以50张床位，四人间养老院为例）

一、开办养老机构前期投入

1、租金投入，选择房屋时多选择租用经营状况不良、非网点性的疗养院、旅馆、幼儿园和工厂附设后勤设施，租金必须控制在100元/床/月以下（通常收费床位费为200元-450元），例：50张床位的养老机构总建筑面积在600平方米以上，合理租金控制在年5万以下。

2、房屋改造和简单装修费用，约投入3万元。

3、基本设施配备。

a) 床、床头柜和一人一格的衣柜，约计600元*50=30000元。

b) 床上用品500*55=27500元

c) 室内每人一个圈椅200*50=10000

d) 电视每房间一个600*15=9000

e) 活动室设施家庭影院一套，麻将桌2个，健身器材2件，预算约10000元。

f) 餐饮设施，灶具二套，餐具60套，消毒柜一个，冰箱一台，总控制在8000元。（可在开业时争取区政府或赞助单位的捐赠）

g) 洗衣设备，预算20__元。

h) 洗澡设备, 预算5000元。

i) 办公设施, 电脑、打印机各一台, 面包车一部。 (可时机成熟时再到位)

合计最小投入101500元。

4、开业仪式和相关宣传费用, 约10000元。

以上租金+装修+设施+宣传=191500元

二、养老机构年度运营投入

1、员工工资。

院长 (兼会计) 1人计 $1000 \times 12 = 12000$ 元

副院长兼采购1人计 $800 \times 12 = 9600$ 元

护理员5人计 $600 \times 12 \times 5 = 36000$ 元

厨师2人计 $700 \times 12 \times 2 = 16800$ 元

以上共计9人计74400元。

2. 伙食费成本 $150 \times 50 \times 12 = 90000$ 元。

3、水电费 $200 \times 50 = 10000$ 元

4、取暖费 $600 \text{平米} \times 20 = 12000$ 元

5、办公费用 $300 \times 12 = 3600$ 元

6、设备耗材、维护等1000元

7、租金5万元。

以上投入合计241000元。

三、养老机构收入预测 (按80%床位利用率, 680元收费)

1、床位费四人间 $200 \times 12 \times 50 \times 80\% = 96000$ 元。

2、服务费 $200 \times 12 \times 50 \times 80\% = 96000$ 元

3、餐费 $260 \times 12 \times 50 \times 80\% = 124800$ 元

3、水电费 $20 \times 12 \times 50 \times 80\% = 9600$ 元

4、取暖费 $80 \times 3 \times 50 \times 80\% = 9600$ 元

以上收入计336000元

四、经营评估

1、此种规模设计养老机构盈亏平衡点为全年平均入住率55%。

2、可期达到全年平均80%的床位利用率, 每年做1万元的资产折旧, 5000元意外损耗, 保守收入80000元。

精选项目计划模板集锦 篇9

作为国家治理的重点所在, 国家审计主要是利用国家权力发挥制约监督作用, 保证国家经济的良性发展, 审计项目计划管理必须加强规范化的建设, 按照科学化、规范化的要求进行, 但是当前审计项目计划管理中仍存在诸多问题。

(一) 制定审计项目计划过程存在缺陷

在审计项目计划的整个管理过程中, 制定审计项目计划是第一步, 对整个审计工作有着重大的影响, 指定的审计项目计划是否科学, 直接关系到审计工作融入经济社会发展全局的程度, 是否仅够服务大局、围绕工作中心, 对党、政府、群众在信息方面的需求满足程度以及履行法定职责的深度。但是现阶段, 在制定审计项目计划时, 思考很不成熟, 研究也不够充分, 也就难以充分发挥审计的职能, 无法更好的体现经济社会发展的实际需求。制定审计计划是审计项目管理的先决条件, 这一计划的科学程度关系到整个国家的经济发展。当前审计项目计划管理主要存在两方面缺陷: 第一, 项目立案之前未能经过充分的调查研究。计划制定前的调查研究对制定合理科学的审计项目计划有重要影响, 在实际工作中, 审计管理多数时间专注于项目实施, 未能加强重视对项目的研究调查, 制定计划时存在“拍脑袋决定”的现象, 一直计划缺乏突出的重点, 缺乏科学长远的规划。第二, 制定审计项目计划思考角度不够全面。从宏观角度思考问题、制定计划能力仍需提高, 当下是信息爆炸时代, 政府进行宏观管理需要搜集大量信息, 尤其在审计工作开展过程中, 需要大量及时性、有建设性的信息为审计计划制定提供依据, 但是由于实际工作中, 太过强调计划的覆盖面积, 虽然拥有一定效果, 但在宏观方面的政绩实在不尽人意, 没有很好的紧扣政府决策服务与监测经济运行工作。

(二) 执行项目计划管理过程中未能做到精细化

作为监督部门, 审计部门最终得出的是审计信息, 这些信息的生成依赖于审计人员的智慧, 而人这种要素无法简单的用有形的东西予以衡量评定。因此, 在执行

审计项目计划的过程中坚持精细化、科学化的计划管理具有重要作用，但是现阶段我国在执行审计计划过程中还未形成统一的管理规范和审计标准，在这种无法可依情况下，审计人员的实际工作存在着一定的盲目性，整个审计项目计划的落实时间就会存在随意性，从而也就不利于审计效率的提高，无法对计划实施过程进行监督跟踪，最终也会对项目评估结果造成影响。

提高项目审计计划管理效果策略研究：

（一）优化审计项目计划结构，完善审计管理和监督

建立全面的审计项目计划管理的协作机制，可以提升审计项目计划实施管理的能力，化解存在的潜在风险。在强化国家审计的同时，对项目计划实施过程加强监督，强化审计项目计划创新性研究，保证项目计划的可行性和科学性十分重要，从战略布局的高度来关注审计项目计划运行，及时揭示项目计划潜在问题，以便更好加强监督和管理，提升管理水平和效果。

（二）加强审计需要调研，认真分析判断编制计划的可行性

加强审计调研需要对重要信息进行整合以及评估，全面分析我国的经济发展现状，对国家的宏观政策加强分析，了解国家制定的宏观发展目标，对项目计划能够形成的社会影响、对项目的可行性加强调研分析，找准项目计划的切入点以及侧重点，主要保持审计工作与人民、政府的需求一致性。加强对编制计划的判断分析，须建立于我国实际情况符合的选项制度，在前期审计调研过程中，从审计机关人才储备情况、工作性质中判断分析审计情况，逐渐建立审计项目输出库，对重点设计问题进行持续重视和关注，以便更好实现审计工作的目标。

（三）加强审计项目计划的科学化、精细化管理

在项目计划管理中加强过程控制，首先需要在对审计资源进行收集整理过程中，建立起规范化的审计计划，以国家的`审计标准为参照，对审计技术和组织方式进行创新，维持审计管理高效、有效展开。其次，整合审计项目的计划也体现了精细化管理，加强绩效审计与合法审计、财政收支真实的结合，加强金融审计、财政审计与责任审计的结合，加强预算审计与决算审计的结合，创新审计整合方式，能在整合审计资源的基础上，提高审计项目管理的全面性和科学性。

（四）突出重点，准确掌握制定审计项目计划的关键因素

从19xx年开始，美国审计发展了90余年，在这期间经过了凭单检查、综合审计、项目评估、宏观管理等历程。而我国只有短短2、30年的发展时间，我国现在的审计基本属于综合审计向绩效审计的发展阶段，也就是审计员转为教练员的过渡期。因此，我国审计项目计划应根据我国的实际情况作出有效处理，掌握促进发展的关键因素，充分发展审计项目计划。为国家宏观经济与地方经济服务。制定审计项目计划要紧扣国家经济工作中心任务，围绕党、政府工作中心，坚决执行、落实审计机关的工作重点，按照审计工作的总体部署与要求进行实践。准确掌握审计对象状况，充分实现审计对象的动态管理。充分调查审计对象，对审计对象的总体情况做到准确掌握、了解，从而充分分析审计对象的实际状况。同时做到对审计对象的实时动态管理，及时掌握同行业审计对象的一些状况，如资产合计情况、人员情况，明确不同行业审计对象在这些方面的差别，确定审计对象在全部审计中的比重。

不断提高审计项目计划管理效果，应积极做好审计项目计划的结构优化工作，加快完善审计管理和监督；积极加强审计需要调研，认真、充分、全面地分析判断编制计划的可行性；加强审计项目计划的科学化、精细化管理；突出重点，准确掌握制定审计项目计划的关键因素；强化管理意识，完善审计计划管理制度审计项目计划管理的顺利实施对实现国家治理目标意义重大。加强国家治理视角下的审计项目计划管理分析和研究，对改进现有管理模式和方法，保证审计质量，充分发挥审计的监督管理作用具有重要指导意义。

精选项目计划模板集锦 篇10

为认真贯彻党的__届五中全会和省委十届九次全会精神，加快我省社会主义新农村建设，省政府提出农村新五件实事，决定实施农民健康工程。农民健康工程的目标是，力争到20xx年建立适应农村经济社会发展和广大农村居民健康需求的新型农村卫生服务体系，建立农村公共卫生政府投入的保障机制，确保广大农村居民享有基本公共卫生服务。根据省、市、县文件要求为做好农村基本公共卫生服务有关工作，制定本年度工作计划：

工作目标

为实施农民健康工程，服务与广大农民，农村基本公共卫生服务项目，主要包括直接面向农村居民与农村流动人口的基本公共卫生服务、重点人群卫生服务、基本卫生安全保障服务等三大类8个项目。第一类农村居民基本公共卫生服务，包括开展健康教育，处理突发公共卫生事件，落实计划免疫预防接种，做好重大传染病防治等；第二类农村重点人群卫生服务，包括妇女保健、儿童保健、慢性病和精神病防治及老年人的动态健康管理等；第三类农村居民基本卫生安全保障服务，包括对农村食品和饮用水等卫生监督监测、农村公共卫生信息收集和报告等8个工作目标制定如下：

一、开展健康教育，主要包括村村设置健康宣传栏，定期更新内容，户户获得健康教育资料，开展新型农村合作医疗宣传与疾病预防、卫生保健知识的宣传；指导学校开设健康教育课；开展育龄妇女和学生的身心健康咨询与教育等。

二、处理突发公共卫生事件，主要包括做好院前急救和院内急诊抢救；进行突发公共卫生事件应急处置技术培训；承担或协助做好传染病病人的消毒隔离、治疗和其它防控工作；协助开展疾病监测和突发公共卫生事件应急处置工作等。

三、配合做好重大传染病防治，主要包括结核病、血吸虫病、艾滋病等重大传染病的防治；肠道传染病、呼吸道传染病、寄生虫病等其他各类传染病防治工作。

四、做好妇女卫生保健服务，主要包括实行孕产妇系统保健管理，建卡率90%以上；向孕产妇提供5次产前检查、3次产后上门访视和1次产后常规检查；向已婚育龄妇女每年提供1次常见妇女病检查等。

五、做好儿童卫生保健服务，主要包括向0—7岁的儿童免费提供省免疫规划规定的一类疫苗的接种服务；加强AFP及计免相关传染病调查、报告、标本采集工作，规范实施儿童计免保偿。确保新生儿和4岁以下儿童建卡率>98%、脊灰、麻疹接种率>95%、百白破、卡介苗、流脑、乙脑苗接种率>90%、四苗全程接种率>90%、脊灰疫苗基础免疫接种及接种率>85%、新生儿乙肝疫苗合格接种率>90%、首针及时率>80%。开展儿童系统保健管理服务，0—3岁儿童在首次体格检查时建立系统管理档案，定期接受8次健康体检等。

六、进行慢性病与老年人的动态健康管理，主要包括对高血压、肿瘤、糖尿病等慢性病人和精神病人提供咨询服务和治疗指导；为60岁以上老人和特困残疾人、低保家庭、五保户等困难群体实行动态管理，跟踪服务，定期随访等。

七、加强农村食品和饮用水等卫生监督监测，主要包括开展食品卫生、饮用水卫生、公共场所和职业卫生监督监测等。

八、做好公共卫生信息收集与报告，主要包括收集和报告传染病疫情，及时掌握食物中毒、职业危害及饮用水污染、出生死亡、出生缺陷和外来人员等信息。

主要策略及措施

一、加强领导，责任到人，狠抓落实

在卫生院院长的领导下统筹安排全年的工作任务，将工作任务分工到人，责任到人，制定奖惩措施，将工作目标完成情况与奖金挂钩，充分调动职工积极性，提高工作质量和工作效率，狠抓各项措施的落实，为了确保全年工作目标的及时完成。院长董利波负责全面工作，苏阳华负责公共卫生工作安排、艾滋病、寄生虫病的防治管理，石莉娟负责健康教育工作，柏娇负责结核病防治，李栋负责计划免疫工作，许红波负责妇女、儿童卫生保健工作，许江负责肠道传染病，急性的传染病防治管理，曹化负责慢性病管理，庄晓娟负责农村食品和饮用水卫生监督监测，李伟负责公共卫生财务管理。

二、部门协调，促进相关工作的开展

积极与教育、宣传等部门协调，落实健康教育和中小学传染病和防治工作。对在工作中存在的难点问题及时与分管领导沟通，强化责任意识，努力做好健康教育，中小学生体检和传染病防治。

三、加大督导力度，提高工作制度

根据工作目标，为了确保全年工作目标的及时完成，成立公共卫生项目工作督导小组，每季度到村卫生室、青阳医院进行公共卫生工作验收。对在督导过程中发现的问题及时拿出督导意见，限期整改，并对整改情况进行跟踪调查，使村卫生室管理、传染病防治、肠道门诊建设、健康教育等各项工作能得到及时有效地落实，同时卫生院根据工作进度，每月拿出工作计划并对上月工作开展情况进行回顾性自

查，每周有工作安排，每周召开一次院周会，及时发现问题及时解决，做到每项工作有安排、有措施、有落实、有结果，不断提高工作质量。

四、注重业务培训，提高工作水平

业务水平直接关系到工作质量，为此，我们将加强对卫生院人员和村卫生室人员的业务培训频次和力度，根据工作内容确定培训计划和培训目标，使业务培训工作制度化、规范化，不断提高业务水平，提高工作质量。

五、加强思想建设，建立一支高素质的卫生队伍

按照上级要求，我们将在本年度深入开展“行风廉政建设”，培养职工的廉政意识、服务意识，以思想建设保工作，使每位职工都能做到爱岗廉洁奉公，同时注重排查，调处卫生院及医疗室内部矛盾，及时解决工作中出现的'纠纷，营造一个积极向上、团结互助的环境，建立一支高素质的卫生队伍。

六、抓住重点，以点带面，促进全年工作目标的完成。

本年度，我们将以基本公共卫生服务、重点人群卫生服务、基本卫生安全保障服务等三大类8个项目为村（居委会）及各卫生室为重点工作，努力提高四苗覆盖率，妇女、儿童卫生保健服务，传染病报告和疫点处理率，加强村卫生室内部建设，在此基础上，积极创造条件，促进健康教育等各项业务工作的开展，按照上级的工作要求，狠抓措施落实，确保全年工作目标的全面完成。

七、加强宣传，扎实工作，推动合作医疗工作健康发展

自实施合作医疗以来，合作医疗工作已逐渐被群众接纳，本年度，我们将继续加大宣传力度，重点宣传合作医疗相关政策，报销程序，努力提高群众的参保积极性，同时在不违反上级规定的情况下，尽量简化报销程序，方便参保群众，促进合作医疗工作健康地发展。

精选项目计划模板集锦 篇11

目录

- 一、 计划摘要
- 二、 公司简介
- 三、 市场分析
- 四、 竞争分析
- 五、 产品服务
- 六、 市场营销策略
- 七、 风险分析
- 八、 应急方案
- 九、 具体准备工作
- 奶茶店设备的选购
- 奶茶店选址
- 奶茶食谱

一、 计划摘要

近年来，珍珠奶茶的出现像一只俊秀的新军，短短几年便以一种不可挡的气势风靡中国市场。作为一个投资小、门槛低、消费人群广、回收成本快的行业，它已经以其旺盛的生命力占据个人创业榜首位。而且，在商机无限的现代社会，奶茶的时尚引力、繁多口味、独特口感、健康特色注定使它继续站稳快销行业的脚步，引领饮料行业消费的主流。但是，要注意几点：

- 1、经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。
- 2、品质要好，口感是否保持一致。
- 3、小店也要专业管理。
- 4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

二、 公司简介

1、公司名称： 大学城奶茶店

2公司业务： 奶茶

3、公司宗旨： 以学生为主要客户群，专一市场经营，用更好的产品，更优质的服务，吸引 更多的客户。

4、经营目标： 在经营初期，我们主要目标是进入目标市场，随着市场不断做大，我们的目标是占据更多的校园市场份额。

5、产品优势： 奶茶品种繁多，可供顾客选择的空間大，又不乏特色：，制作

奶茶的速度快，口感较好，价格合理，服务周到。并能根据消费群体的不同及季节差异，推出不同产品。

6、管理团队：在我们这个创业团队中，分工如下：制作、销售、财务、现金结算、外卖服务、店面整理、材料订购

三、市场分析

1、市场情况介绍：经过我们的调查，学生喜欢喝珍珠奶茶的约占总数的71.3%，而不喜欢的只有总数的16%，可见奶茶消费量是具有较高潜力的。

2、目标市场分析：进入二十一世纪，复合式休闲美食文化已成为餐饮界主流文化，人们的感性消费支出远远大于理性消费的支出。被认为是时尚引领者的大学生们在这一领域扮演着越来越重要的角色，其市场份额占有率也逐年攀升；作为餐饮界边缘化的一支分流，经营学生专一市场正是立足于对这一信息的准确把握。作为学生消费群体，她们对口味的追求越来越高，对于事物的新鲜越加敏感，对于品质的要求越来越来，而奶茶的口味自我创新不够，难以达到消费者的各方面的需求，因此奶茶店的生意愈加难做，所以我们所要做的首先是做好消费者的数据调查分析，其次做相应的方法刺激消费。

3、顾客需求分析：经调查，学生对于奶茶这一行业主要的要求有两点。一是产品；二是服务。对于某些学生来说，他们热衷于市场现有产品，而有些消费者比较喜欢尝试新产品，但不管是怎样的消费者，他们更看重的是服务质量。根据季节的差异，消费者对奶茶的需求也不尽相同，夏天，人们更喜欢冷饮，冬天更倾向于热饮。

四、竞争分析

1、竞争对手：目前，已有的奶茶店有口渴了、街客、避风塘等四五家奶茶店，这几家奶茶店的奶茶口味与品种都相似，且在产品开拓上没有什么创新。还有的竞争对手就是各种厂商创造系列奶茶，如香飘飘、优乐美、立顿等。

2、SWOT分析：1)优势分析：正处夏季，天气炎热，人比较喜欢喝冰奶茶；厂商创造的系列奶茶，价格偏高，品种单一，且口感不如现做的入口；店内销售及外卖服务一定程度上能够吸引更多的消费者；我们是一个学生团队，可以进行科学管理。2)劣势分析：奶茶营业面积有限，提供服务范围有限；新店开业部分学生对于其基本情况诸如口味等了解不多，一定程度上影响销售额；产品创新对于热衷于传统奶茶产品的消费者来说，不易接受；奶茶的'季节性消费较为明显，不能达到很好的消费额度；资金少，没有太多的经验。3)机会分析：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，市场前景广泛，且目前学校周围以及学校内没有很好的奶茶店；良好的口味、认真的服务态度，专业的操作水平在同学中树立了好较的口碑；虽然营业面积有限，但有着优美的室内环境，耳濡目染中能给同学留下良好的印象，更显竞争优势；产品种类丰富，口味独特，有一定的竞争优势。4)威胁分析：随着各类食品供应种类及数目的

不断增加，消费者可供选择的领域越来越广，选择余地越来越大，产品差异化不够，饮料类诸如可乐、橙汁、椰汁、牛奶、纯净水等一定程度上瓜分了本已有限的需求市场。奶茶系高脂肪、高热量食品。当今社会的审美观念及较为风行的减肥趋势无疑让部分奶茶消费者忍痛割爱，对其说“No”。

3、市场竞争策略：本店需要借助奶茶市场空间较广，有利可图的不错良机，迅速扩大服务范围，从而增强市场占有率，由小做大，最终牢牢占据学校奶茶市场，为了实现这一目标而设计的行动方案是：①注重服务态度的培养，尽最大努力提高服务质量；②不断进行产品创新，完善并增加奶茶种类，适应不同消费者需求；③不断加强产品的宣传，增强学生对产品的忠诚度，并努力发掘潜在客户群；④适时的进行产品促销活动；⑤在店内增设意见簿，学生有意见或建议可直接提出或书写；

五、产品服务

产品发展规划：本店产品品质有安全保证，产品研发技术精益求精，口味不断创新，并根据消费群体不同，推出不同产品。随着销售不断增加，在产品开拓上不断增多，从而占据更多的市场份额。不断的创新与突破，真正让顾客品尝到健康美味、新奇时尚的休闲食品。多种辅助项目选择，轻松经营。

六、市场营销策略

1、产品策略：①产品复合式经营，不仅推出奶茶这一单一的产品，还有受消

费者喜爱的休闲食品的供应;②较之于其他奶茶店,推出养生茶饮;③根据消费者的不同,推出不同产品;④更注重服务这一隐形产品的质量。对于有消费欲望,但不愿意自己上门购买的消费者提供上门服务;⑤产品注重包装,给消费者美好的享受。2、价格策略:①针对消费者消费能力及产品类型,制定合理价格;②较之于竞争者,制定相对低廉的价格。3、广告策略:广告宣传是必须的,我认为可以进行以下几种宣传方式:①开业典礼,让学校附近的人知道我们的店面开业了;②利用在学校的人际关系,多做宣传;③利用即时通讯手段,宣传店铺及产品。4、促销策略:①开业酬宾活动。开业前三天产品半价销售;②每天推出新品试饮活动,宣传新产品;③积分兑换,发放代金券。对于消费不同额度的消费者不同价值的积分卡,并规定积满一定分值给予相应积分商品;

七、 风险分析

精选项目计划模板集锦 篇12

摘要:电网能够带来一定的经济效益和社会效益,随着社会经济的不断发展,电网项目的建设也逐渐的增加。通过文章对电网建设项目投资计划的分析与思考中发现,投资计划还存在一定的问题,不仅影响到供电企业的经济效益,甚至会带来一定程度的危害性,作者也根据自身的多年工作经验对几方面问题进行深度的思考,希望通过文章对电网建设项目投资计划的思考,能够为电网项目投资计划提供一定的帮助,促进电网建设项目的良好实施。

关键词:电网项目;投资计划;问题;管理

中图分类号:C93 文献标识码:A

引言

电网建设项目投资具有周期长、金额大、资金回收慢的特点,在对电网建设项目投资决策分析时还存在着一些问题,就需要我们改进技术与方法,使电网项目能有效促进投资决策的科学化和项目投资控制,并提高以后工程项目管理水平,提高项目管理的综合水平,最终有利于投资项目的最优控制、有利于提高项目投资决策的科学性

一、电网建设项目投资的特点分析

1. 电网建设项目周期比较长,并且投资金额比较大,所以资金回收相对较慢,需要一个长期的过程。

2. 电网基建项目投资效果受到政治、经济、社会、技术等各方面因素的影响,任何一个投资环节出现差错都会对整个投资效益产生影响,再加上电网拓扑结构的不断变化,导致整个电网建设项目投资决策出现各种不确定因素,投资决策出现复杂局面。

3. 电网建设项目投资转移和替代性不足,沉淀成本在整个投资成本中所占的比例很大。项目投资在一定地点和特定时间段内会形成固定资产,这种资产很难被替代,所以要对资产进行及时考察,对于发现的问题要及时给予解决,确保投资的顺利进行。

4. 电网建设项目投资成本经常出现较大变化。随着我国土地资源的紧张和能源价格上涨,电网建设项目投资成本也在上升,加上我国关于电网建设方面的要求不断严格,需要每个项目开展可行性研究、项目用地预审、环境影响评价、水土保持评价等专题评估,项目审批、核准时间较长,加大了电网建设项目的周期。

5. 电网建设项目投资还具有超前性,一方面,电网项目的建设需要高瞻远瞩,为以后的用电负荷做好预测;另一方面电网建设项目的投资效益是不能立竿见影的,需要经过很多年运营后才会对电网建设项目的投资效益进行评估。

6. 电网建设项目投资很难准确量化,主要是因为电网变化不是局部的,而是在全局进行变化,所以某个项目的建设都会对整个电网产生很大的影响,比如增加某个系统的容量、增加供电能力等,这样的部分效益很难准确量化,所以对投资效益的评估需要从电网建设项目的全局进行分析。

二、电网建设投资计划中存在的问题分析

1. 对建设考虑不周全

电力行业是国家发展的重点行业,电网建设上的法律法规也随着电网的发展相继出台,与此同时,人们的维权意识也在不断的提高,这对于电网建设项目开展带来一定的难度。例如,电网项目在建设之前需要执行征地的的工作,而在这个环节中却在赔偿方面经常性的发生矛盾,严重阻碍了电网项目建设的进度,致使电网建设

项目的投资计划工作很难顺利的开展。另外，在城市化快速发展的情况下，经常发生电网项目在建设施工的过程中政府部门需要对工程线路的路径进行更改，造成电网建设项目投资的计划很难顺利的执行，对电网建设造成一定的影响。

2. 规划问题

电网建设的项目在实施之前，需要按照国家地方政府的程序进行，同时也要纳入到城市规划中，在制定投资计划时也要对环境、选址选线等进行评估，通过考察之后制定合理的建设项目方案，而在此过程中需要花费大量的时间和资金，虽然资金已算入到项目建设投资的计划中，但是，由于用的时间较长，会给电网建设项目投资计划带来极大的难度，尤其是在编制上，可能会受到时间的影响，对投资计划的准确性带来一定的影响。

3. 成本控制问题

电网项目在建设的过程中必须严格遵守国家的规定，建设手续也要按照规范程序来办理，而且，必须保证相关部门通过审批之后才能对项目进行施工，建设规范上对电网项目建设存在一定的制约性。另外，随着人们生活水平的提高，人们的用电需求也随之提高，极易产生电能工序不平衡的现象，对电网建设项目投资计划产生一定的影响。

三、电网建设项目投资计划措施

1. 完善电网建设管理体系

不断完善电网建设管理体系，这样才能确保投资计划的执行力度，尤其是电网建设项目工程工作量较大、专业知识较强，如果没有一个完善的管理体系的话，那么，电网建设项目的投资计划也很难顺利的开展。首先，要保证电力建设项目投资计划也与电网建设的实际情况相符，并对其项目的年度计划进行合理的安排，同时，还要将年度计划细分为季度计划、月计划，这样可以有效的避免年度计划出现资产堆积、集中支付工程款的现象，有效的提高项目投资计划的效率。其次，要做好电网项目建设的前期准备工作，如，施工进度控制、工作计划部署、图纸交付等，将前期工作准备完备之后再施工。第三，要做好施工环节的管理，主要对施工过程进行监督、跟踪、检查等，要保证每个施工环节都能在有效的监督下严格按照规范要求来施工，当然，施工过程会涉及到多个部门，要协调好各个部门之间的工作关系，这样才能保证电网项目建设的各个环节质量满足整体的建设目标要求。第四，在电网建设项目施工的过程中，要定期召开电网建设工程协调会议，会议内容主要针对项目施工过程中遇到的问题、困难等进行商讨，并给予合理的解决方案，避免对电网建设项目投资计划造成一定的影响。第五，要明确电网项目建设过程中负责人的职权，并根据实际情况对各项工作进行严格的考核。

2. 编制合理的电网建设项目投资计划

首先，电网建设项目投资计划是一项综合性、政策性、专业性较强的项目工程，在编制的过程中，要将经济效益作为年度总投资计划的中心，尤其是要考虑到经济的增加值，这是很多投资计划都会忽视的一项重要因素，对整体投资计划有着极大的影响，同时，还要对实际的情况进行充分的论证，对整体投资计划进行综合性的测算，这样才能保证投资规划在详细的预算和计划之下进行有效的融合。其次，要对电网建设项目投资计划进行合理的分配，尤其是对各个环节要进行投资比重的调整，电力企业还应协调好各个部门之间的关系，同时，要将各个部门的专家抽调出来，针对电网建设项目投资计划组成专业组，对项目进行全面的论证，打好项目投资计划实施的基础，进一步确保电网建设项目投资计划的有效性、规范性

3. 加强对电网建设项目投资计划的成本控制

电网建设项目投资计划中涉及到的投资环节，在投资的过程中也经常出现大的投资得不到相应的回报，其中也有很多投资资金不知去向，还经常发现采用质量不合格的设备、材料来施工，对电力企业造成极大的经济损失，因此，应加强对电网建设项目投资计划的成本控制。首先，要根据电网建设的实际环境，确保电网建设管理符合一定的逻辑性，对工程进行有计划、有组织、有审查的施工，合理分配施工资源，一方面要提高人力的利用效率，另一方面要提高物力的利用效率，严格把好材料、设备的质量关，避免不合格材料投入使用，保证资金花费的合理，减少一些不必要的成本，进一步提高对电网建设项目投资计划的成本控制效率。其次，要充分利用现代化管理手段，对电网建设项目进行管理，要确保电网建设投资计划有序的进行，将经济效益最大化，进一步确保投资成本的利用率，坚决杜绝出现超出

概算的现象发生。

四、电网建设项目投资效益评价分析

投资评价应坚持独立、科学、公正的原则，各级投资决策部门每年组织开展投资总体评价和专业投资评价工作，选取部分重大或典型项目开展项目第三方后评价，原则上每个投资项目都要开展项目自我总结评价。各级单位投资总体评价报告、重大或典型项目后评价报告编制工作应选择有相应资质的第三方独立咨询机构承担，评价费用可计入项目投资概（预）算，已办理竣工结算或不能计入项目投资的，列入各单位成本费用开支。各级项目投资决策管理部门应建立畅通、快捷的项目后评价信息反馈机制，经验、教训和对策建议等评价成果应成为规划编制和修编、前期决策、投资决策的重要参考，同时作为重大决策失误责任追究的重要依据。

结束语

总之，电力企业同时面临着满足社会经济建设对电力供应的需求和实现企业可持续发展的双重任务，电网建设相关项目的数量快速增长，资金投入量也逐年增加。如何提高投资管理的水平以提升经营效益，是电力企业经营管理的核心工作，因此文章论述了投资中的问题 and 对策，希望对项目投资人员有所帮助。

精选项目计划模板集锦 篇13

1、加大招商引资宣传力度，利用我镇综合信息网、镇有线电视台等媒体，加大招商宣传力度。转变招商观念，建立激励机制，突出招大商、选好商，力争全年镇内新签项目不少于6个，确保实现到位内资1.5亿元、利用外资100万美元的目标。同时要解放思想，加大工业园招商引资力度，创新招商方式，采取网上招商、以商招商、小分队招商等方式多渠道，全方位提高业绩，做精做强我镇项目建设工作。

2、抓好项目编制工作。围绕增强城镇公共服务、完善旅游基础设施等，着力抓好项目库建设，即编制一批牵动强、效益好的项目，确保库存项目不少于15个，投资总额超过10亿元。

3、继续做好重点建设项目的跟踪服务工作。强化督查，并为企业及时排忧解难，推进各重点项目顺利实施、建设。

4、围绕创建“全国旅游重镇、全国文明重镇”的发展战略目标和社会主义新农村建设要求，编制一批高质量、有牵动性的发展项目，做好项目库的建设工作，并编制好谋划项目建议书；同时认真排定我镇xx项目投资计划，计划全年完成项目投资3亿元，其中续建项目14个，新建项目12个，谋划项目12个，加快现代村镇建设。拓宽思路，积极研讨现代村镇建筑风格。继续完善项目联系、调度、督查和跟踪服务工作机制，实行项目建设合同管理制度，严格按照项目管理制度，确保各类项目加快实施。全力推进印象、浮溪花园、等续建项目建设；加快启动黄山国际汉语培训中心、承启五期、**镇及山岔村等项目实施；加速启动汤川徽韵商贸城地块改造。

5、把握国家宏观政策，结合安徽省加快建设重大项目精神要求，积极对上争取，谋划一批低耗节能环保的重大项目：如黄山南大门环境综合治理（污水处理）工程、黄山南大门环境综合治理（生活垃圾处理）工程及天湖蓄能电站等。

6、定期召开项目调度会，及时掌握各重点项目工作动态，及时调度，全力推进。继续实行各项目联系领导负责制，积极探索项目建设管理的.新路子，在管理上创新机制，以优质的服务为项目推进创造良好的环境。

精选项目计划模板集锦 篇14

【摘要】信息时代进程的不断加快，促使当下的通信工程获得了较大的提升。相对而言，通信工程在自动化、智能化、高速化方面的研究力度较大，与传统的工程相比，通信工程带来的收益更大，对国家和社会的影响也更加的长远。在目前的通信工程项目中，网络计划技术是一项核心的内容，其不仅直接影响到通信工程项目的速度、质量，同时对未来的项目拓展和丰富，也将产生较大的影响。因此，今后针对网络计划技术的研究，需进一步的深入，健全技术体系，推动通信工程项目的全面发展。

【关键词】通信工程；网络技术；项目

一、通信工程进度控制方法

通信工程项目在目前是社会发展的重点项目，其在很多方面都能够创造出较大

的经济效益和社会效益，并且实现的长久价值提升，是非常值得肯定的。但是，由于通信工程本身所涵盖的内容较多，受到的影响因素较多，因此在进度控制方面一直都不理想。一般而言，针对通信工程项目的进度控制，多数会选择甘特图进行控制。甘特图作为一个二维平面，纵维表示的各项工作的内容，横维表示的时间、进度。日常进度控制工作中，根据项目进度规划的具体需求，时间度量的划分比较精细，包括小时、天、周、月等等。从理论上分析，甘特图的应用，可以较好的控制通信工程进度，但该项措施仍然要在实践上做出努力，否则无法发挥出真正的价值。结合以往的工作经验和当下的工作标准，甘特图在应用方面，集中在以下几项步骤：第一，针对通信工程项目进行分析，了解各个组成部分的特点和具体工作内容。第二，针对项目分解后的情况，计算出具体的工作量，将工作量的消耗时间，进行合理的分配与计算。第三，确定每个项目的开展顺序，严格按照顺序来执行。第四，制作甘特图，做好相应的标记工作，并严格执行。就现阶段的通信工程项目施工来看，进度的控制比较理想的，很多内容都得到明确，各项影响因素所造成的影响也有所降低，对工程本身产生了较大的积极作用。今后，应针对通信工程项目的甘特图工作，进一步的分析，全面提高进度。

二、通信工程项目的网络计划技术

对于通信工程项目而言，其未来的前景虽然非常可观，但在部分工作方面仍然表现出了一定的挑战，如何应对挑战，是实现项目价值提升的关键部分。网络计划技术是目前比较重要的技术体系，且得到了很多领域的广泛应用。针对通信工程项目，有效应用网络计划技术，是一项可行性较高的工作内容，日后值得深入研究。

2.1 网络计划技术

对于网络计划技术而言，其主要是依靠编制网络图，对工程项目的进度进行有效规划，在具体方案的执行过程中，会针对阶段性的目标实施有效控制和有效优化，从本质上完成工程项目的良好控制。在多数情况下，网络计划技术的执行，网络图是一个核心的部分，其主要是由箭线、节点组组成的，是一种具有指定方向、具有顺序的网状图形。网络计划技术在实施过程中，可以根据工程的变化而变化，也可以提前做好各方面影响因素的分析，从而针对具体工作采取有效的措施。因此，网络计划技术与通信工程项目具有较高的贴合度，在工程当中执行，是非常可行的。

2.2 网络计划技术在通信工程中的应用

任何一项技术的研究和分析，最重要的目的就是促使技术创造出较大的价值，同时要为工程本身进行有效的控制，将各方面的影响因素降到最低，将工程的总体价值提升到最高，同时还要为将来的持续进步提供动力。网络计划技术在通信工程项目中的应用，取得了较大的进展。在此，主要以某移动公司十一期通信工程项目为例。首先，网络计划技术实施过程。根据本工程初步设计方案，十一期工程要在S地址建设一个基准站，并架设独杆铁塔，高约50m左右，是为了解决S地点无线网覆盖问题。项目开展前，须向当地供电部门申请380V市电。确定目标后，须对任务进行分解，并列明项目全部工作明细。根据项目实际情况，确定每项工作之间的相互关系及持续时间。绘制网络草图、计算网络时间、计算相关时差，进而确定核心路线，最终选择出最优方案。其次，在应用网络计划技术后，绘制出了比贴合实际的网络图。网络图的应用，将工程进行了有效的分解，尤其是在勘察站址、建设机房、安装设备等方面，均实现了有效操作，未出现任何的突发情况，全部工作均在规定时间内有效完成。第三，将各个项目之间的逻辑关系，进行明确的分析，根据最终的逻辑关系及现实条件的影响，绘制出了比较理想的基站建设网络图。第四，应用网络计划技术后，还对通信工程项目进行了较为细腻的检查和分析。由于在施工过程中，会将工程分化，因此部分工作的特点表现突出，可直接进行针对性的检查与分析，将细节影响因素有效解决，提高项目的整体功能，提高价值。

三、网络计划技术的优化

通信工程项目当中，有效应用网络计划技术后，虽然获得了很大的积极成果。但通信工程项目追求的是长久的效益和客观功能的提升。因此，网络计划技术及应用后，必须完成阶段性的优化和技术组成的优化，应确保技术提供的帮助，可在多方面实现工程项目的更快建设、更加优质的建设，避免造成工程的停滞不前。相对而言，网络计划技术在针对性方面较强，时间的优化和资源的优化，将会成为今后的重点优化内容，并且要在很多方面进行深入分析，避免进入到错误的优化路线。

本文认为，在网络计划技术的优化当中，可尝试从以下几个方面进行努力：第一，时间优化。根据工程项目实际情况，铁塔建设须在核心线路上完成，因此工期最长，需要及时开展施工。也就是说，有效缩短铁塔建设的是施工周期，可使整个工程项目建设周期得到控制。设计、保养工作往往是铁塔建设所需时间最长的项目，若从项目质量及成本投入两个角度考虑，设计及保养工作很难做到缩短工期。因此，要想进一步优化工期，则需充分将网络图组织关系打破，进而使每项工作有效衔接起来。本工程通过这种方式，将铁塔建设工期缩短8d。第二，时间——资源优化。采用“资源有限——工期最短”进行优化，资源主要是指设备、材料和人员。将各项资源输入，根据类型进行有效划分，并输入每种资源标准费率及最大用量。

四、总结

本文对通信工程项目的网络计划技术展开讨论。从目前的技术执行来看，其所创造的价值是持续性的，推动了通信工程项目的较大进步，确保了工程的质量、效率、功能等等，在多个方面，均推动通信工程项目向前发展。今后，可针对通信工程项目的发展趋向，针对网络计划技术的具体内容，进行双向分析，确保二者的结合，能够实现经济效益和社会效益的共同进步。

参考文献

[1]杨姗姗,冯荣普,赵繁博.网络计划技术在通信工程项目中的应用[J].电子制作,20xx,05:151.

[2]何鹏.通信工程项目中的网络优化技术研究[J].无线互联科技,20xx,03:1-2.

[3]周明锋.网络计划技术在通信工程项目中的应用[J].信息通信,20xx,06:174.

[4]曾寻.谈通信工程项目的网络优化方法[J].黑龙江科技信息,20xx,24:27.

[5]王镇彬.在移动通信工程建设中网络计划技术的应用[J].中国新通信,20xx,15:85-86.

精选项目计划模板集锦 篇15

农村中小学现代远程教育工程最重要的指标就是它的应用效益。应用的重点是：面向学生、进入课堂、用于教学；应用的关键是教师。为了充分利用远程教育资源为教学服务，让教师的教学工作负担得到减轻，使教师在运用远程教育资源的过程中感受新的教育理念，吸取全新的教学方法，提高学校的教学质量，现将资源应用的计划安排如下：

一、成立现代远程教育工程项目领导小组，明晰领导小组成员成员职责

领导小组成员名单

组长：黄斌材

副组长：黄茂清 王家新

成员：王小彦 孙传凤 岑东华

梁昌莲：郑慧廷 宁 静

管理员：王家新

二、教育资源的接收

项目管理员要重视设备的日常管理、维护和保养工作，按时接收、下载、整理、更新中央电教馆资源中心播放的教育资源，填写《远教IP数据接收登记表》和《设备维护情况登记表》，建立资源接收、设备维护档案。做好防雷、防火、防盗、防潮、防尘等安全防范工作。保障光盘播放教室、电视收视教室设备处于良好状态，并根据教学安排和教导处的调度做好上课前设备调试的准备工作，为教学服务。

三、教育资源的应用

各年级各学科教师要摒去陈旧简陋的教学观，端正态度，提高认识，以饱满的热情克服自身技术上的困难，克服畏难情绪，积极参加校本培训，努力学习信息技术知识，把远程教育资源切切实实地引进课堂，实实在在地用起来，使自己的课堂鲜明起来，生动起来，用出精彩，用出实效。根据学校的教学计划，每位教师每个学期至少要到远程教育教室上一节课，35岁以下教师必须两节以上。鉴于学校设备条件，所有上课教师必须规范资源使用行为，教室使用要由学校教导处统一调度，程序如下：

1、上课之前必须熟悉上课资源，设计出教学方案，并把资源和教案分存

于“廉州一小网站”各自相关的文件夹中。使用模式一教学并需要IP数据中的视频文件的’教师，必须自行提前把视频文件烧制成VCD光盘，用毕交还管理员统一保存以备后用。

2、上课之前必须提前48小时填写《教育资源使用申请表》提交至教导处，等候批复。

3、带领学生列队有序入场，课前必须对学生进行安全嘱咐和教室守则嘱咐。

4、上课完毕需按程序关闭机器电源，盖上防尘罩，整理教室内务。

5、如实填写《资源应用与教学情况登记表》，嘱咐学生有序逐一离场。

四、校本培训

开展设备使用、资源应用的校本培训，把信息技术、现代教育技术和设备使用方法有机地融合，以设备基本的使用方法和模式一教学为切入点，降低门槛，先让老师们会用起来。通过模式一教学让老师们感受远程教育资源精彩之处、奇妙之处，使老师们热情得以激发，事实上，大家的教学任务很繁重，很难分出大块时间来进行系统学习，加之新技术、新理念进入课堂的步伐越来越快，让人有接应不暇的感觉，唯有放下架子，既当先生，又当学生。抛弃畏难情绪，避难就易，会用就好，用了便知精彩，用了便知奇妙，积少成多，日久便心得手应。从现在起，各办公室的教师要满怀热忱参加校本培训，具体办法是：

1、校级领导，分三个阶段进行。第一阶段（9月中旬），全体教师集中培训，第二阶段（10月下旬），自己独立操作，第三阶段（11月上旬），能搜索、浏览、下载、分存自己需要的教学资源。

2、中青年教师可以不分阶段。在经过校本培训的基础上根据本人的具体情况，选定时间，有组织、有计划地进行上机操作。

3、老教师，学校单独组织学习，必要时，派专人负责指导。

时间安排

1、校领导，每星期六为集中上机练习时间。

2、中青年教师每周星期二和星期五下午第三节为集中学习时间。

3、老教师可根据本人的实际情况，有选择地安排时间练习，每周不少于40分钟。

4、信息技术课任教师在授课计划中要穿插相关资源搜索、浏览的知识，使学生也能分享远程教育优质资源，用于预习和复习。

五、成教扫盲

在政府成教扫盲办公室的指导下，利用项目设备和项目资源，开展对脱盲人员进行劳动力转移和实用技术培训，联系廉州镇政府农业技术推广站、还珠社区居委会，根据本校实际不定期的对周边群众进行农业科技培训和农村党员教育活动。项目领导小组成员制定出科学的缜密的计划，扎实工作，全心全意地为社区群众服务。

廉州镇第一小学

20xx年xx月

精选项目计划模板集锦 篇16

*广场“步行街”商业策划书前言广场商业步行街，是南大街南段的首席商业街区。一、背景分析一期商街位于濠河之畔，处于城市商业中心，与繁华的南大街北段仅一步之遥。这样具有“钻石级”市口的商业街，当前缘何一时难“热”？在我们拿出策划方案之前，首先必须对此进行研究分析，以便找准“病灶”对症下药。据考察和分析，一期商业步行街主要存在“先天”与“后天”两方面原因。

（一）、商街设计“先天不足”

1、大广场难搞大活动。步行街北广场扼**街、路交汇处，西邻五星级大酒店，原本属于最能吸引公众“眼球”、最宜举办大型活动的商业舞台，能给商街源源不断注入人气。由于当初仅从景观角度设计广场的“旱式喷泉”、“简易花坛”，而没有考虑广场的商业价值，如今的广场很难发挥聚集人流、吸纳大型活动的功能。广场热不起来，商街自然冷落。

2、“假山”成了“绊脚石”。步行街南入口处的“假山景观”，既无观赏价值，又横亘在道路中央，事实上成了阻碍游人进入内街的“绊脚石”。此外，南入口的台阶亦与商街道路平坦要求不相符，也没有考虑人性化的地面设计如残疾人、盲人通道等。

3、内外街连接通道商用功能缺失。**街通往内街的三个通道，从商业功能设计上看实属败笔。按照商业街区的布局要求，街区内主干道、副通道两侧均应为店面房，以便使街区形成鳞次栉比的商店群。这不仅能有效吸引顾客逛街购物，易于催生和聚集客流，而且能把土地资源利用率发挥到极致，如同上海豫园商街那样条条路上有店铺，每寸地皮生银子。遗憾的是，一期外街通向内街的三个通道，两条是没有任何店铺的“幽巷”，顾客在街口看不到商业气氛，甚至不知道里面还有内街；一期与二期之间的通道，同样因一期建筑南侧没有设计店面房，走在南大街的顾客看不出街口的商业氛围而止步于此。

4、**街一侧临街绿化带的设计过长，阻挡店门，不少顾客入店购物因此要绕一大圈，于是放弃了购买动机，导致临街店铺生意清淡。

（二）、商街策划“后天失调”

1、广场商业街处于核心商圈，在市场竞争特别强调个性化的今天，商街必须有自己的“灵魂”，即战略定位和商业主题。广场商业街最早定位是“**街”（很好），后来又定位于很好，只是推广很费力），如今准备冠以“广场步行街”（老土，没有鲜明个性、目标顾客也不清晰）。由于没有精确、精准的市场定位，关于商业上“我是谁”、“我为谁服务”的问题没有首先解决好，其它问题也就难以解决了。

2、广场是一处很好的“市民广场”，但要吸引广大市民聚集到这里，还需要有浓郁的“广场文化”，例如象路、广场、步行街那样的广场雕塑。此外，还需要有体现人文关怀的指引牌、休闲椅、售报亭、公用电话亭、垃圾筒、商品广告牌、露天茶座等。目前，由于上述设施没有配套，广场的“磁场效应”不佳，所以商街难“热”。

3、打造商街，服务“缺位”。开发商开发一片商铺销售出去，再由物业管理公司去打理，这是开发商业房产的“老皇历”。事实上，经营广场商业街，“物业管理”代替不了“商业管理”，商业街由“冷”到“热”需要专业策划管理机构来“操盘”运作，此所谓“泛商业地产运作”。广场起步阶段缺少商业策划管理机构的全程介入，商铺的出租与经营全由业主与商户“婚姻自主”，双方又都缺乏成熟的理性，商街本身也没有搞启动和培育市场的形象“炒作”，这就无法形成火爆的商业氛围。此外，我们对业主购买店铺后的关注程度不够，没有从尽快启动商街运营和提升商业价值的角度予以指导和服务，例如，商街北口的66号（圆形）、68号（尖顶）两家首席店面房一直空关，这对内街商户的经营及整个商街的气氛便构成较大影响。

二、商街定位广场商业街的战略定位至关重要，针对其所处的地理位置和商业环境，根据城市消费群体的消费趋势和消费偏好，我们作如下战略定位：

1、街名：广场时尚丽人街

2、概念：广场——**街观光旅游的门户，国际品牌汇聚的商街，都市丽人寻梦的。

3、广告语：广场/时尚丽人街——与相约，与同行

4、商业门类：购物、休闲、餐饮、美容、娱乐

5、商品：主营国际国内名牌服装、服饰、化妆品、珠宝、眼镜、手表、休闲食品、工艺品等。

6、顾客定位：都市中追求时尚的女性及国内外的旅游观光者。

7、经营理念：站在城市经营的高度打造一条闻名长三角的商业街。

三、招商策划广场时尚丽人街的招商，属于“突破困局”的举措，招商需从下列几个方面入手：

（一）、发布招商公告我们计划于4月中旬在《**晚报》、电视台发布招商公告，突出介绍广场时尚丽人街的市口优势、市场定位和潜在的巨大商机，吸引商户预约登记承租店铺。

（二）、举办招商信息发布会该招商信息发布会拟于4月20日在毗邻的**饭店举行，出席的商户为及周边城市的时尚品牌经销商，以及国贸市场有意入驻广场经营的服装、珠宝、化妆品商户。参会商户的人数拟控制在100人左右。会上将发布的主要信息是：

1、广场时尚丽人街的总体规划、市场定位、独特优势和前景展望；

2、*街可供商户购买或租赁的店铺资源状况，包括售价、租金、物管的优惠政策

策。

(三)、整合店铺资源一期的店铺均已出售,投资者是否愿意委托我公司代理招商和出租?是否同意接受我公司提出的代理租金价格(或称返租报价)?举办招商信息发布会和对外发布招商公告之前,须由房屋销售公司与业主首先商定委托招商的意向、租金价格等问题。一旦确定了哪些店铺可供委托招商,我们便可以对外开展招商活动和引入商户、洽谈租金。为了使一期商街尽快形成良好的商业氛围,我们应争取所有空关店铺纳入招商范围,并按照商街的市场定位有的放矢地展开招商。如果有的业主采取等待店铺升值的态度,宁可闲置也不愿出租,我们应当认真加以引导,动员其站在全局利益、长远利益的高度尽快出租,以便消除商街中的店面空关现象。对目前正在寻求转租、退租的商户,我们应当积极宣传本公司为繁荣商街正在采取的举措,动员他们打消念头和恢复信心。如果商户仍然要转租、退租,由于业主与商户之间有约定,我们可在双方解除合同后再将该店铺纳入招商范围。

(四)、有关租金政策一期商街的商业气氛清淡,其中原因之一,是店铺投资者急于高回报开出高租金,让许多欲入驻经营的商户望而却步。因此,我们在为业主代理招商前,必须做好两项重要工作:第一,我们必须向业主说明南大街南北两端存在的区位差异,说明一期商街处于入市初期,繁荣兴旺需要有一个培育过程,不能无视市场承受能力开“天价”。向业主说清道理很重要,高租金导致店铺无人承租,业主照常要背负购房贷款利息,店铺价值也很难提升。第二,我们要从业主与商户的双方利益,设计比较符合市场行情和商街现状的租金政策。当前,一期店铺比较合适的租金是:2、外街店铺:租金800-900元/m²/年(经测算,外街店铺平均售价12500元,平均面积200m²,购房投资约250万元,购房贷款利率按4.7%计算,年利息为11.75万元。如该类店铺以800~900元/m²/年租金计算,年收益为16~18万元,剔除利息后的收益4.25~6.25万元。这样的租金对商户来说,目前情况下尚易于接受。)

(五)、商户入驻优惠措施为了有效启动市场和给商户入驻经营树立信心,我们将“放水养鱼”,从尽快繁荣市场的高度,适时推出必要的优惠措施:第一,商户入驻商街经营一年以内,我们将免费提供一个灯箱广告位(由我方制作灯箱,灯片制作及电费由商户负责),供其做商品或品牌宣传;第二,凡商户举办品牌宣传、商品促销活动,一年内允许在北广场上每季免费举办一次活动,鼓励举办有较大影响力的广场“时尚秀”活动;第三,凡商户入驻经营一年内,店铺物业管理费将按八折优惠收取;第四,为降低入驻商户的经营成本,我们将协调工商、税务部门,给予广场商业街以集贸市场的税收优惠政策,同时在工商管理费的收取上适当减免。

五、商街硬件改造建议

- 1、北广场实施改造,以适合举办大型活动。
- 2、一期南入口的假山拆除,地面实施人性化、商业化改造。
- 3、临**街一侧的店前花圃实施改造,便于顾客无阻碍进店。
- 4、内街的地面进行排水改造,防止夏季雨水倒灌进入店铺。
- 5、一期南侧花圃争取拆除,最好建造一排店面房,既可街口开店吸引顾客步入内街,又可创收。上述方案,经董事长批准后组织实施。

精选项目计划模板集锦 篇17

1、项目管理计划

n 主要内容及作用

项目管理计划是项目的主计划或称为总体计划,它确定了执行、监控和结束项目的方式和方法,包括项目需要执行的过程、项目生命周期、里程碑和阶段划分等全局性内容。项目管理计划是其它各子计划制定的依据和基础,它从整体上指导项目工作的有序进行。

n 需要注意的事项

在初次制定项目管理计划时,由于各方面的信息还不十分明朗,因此项目经理只需要从宏观上把握住项目的主体管理思路,切记不能理想化而期望项目管理计划一步到位。

2、范围管理计划

n 主要内容及作用

范围管理计划是项目管理团队确定、记载、核实、管理和控制项目范围的指南,需要包括如何制定详细项目范围说明书、进行范围核实和范围变更等内容。该

计划为后续范围定义、制定工作分解结构、范围核实和范围控制等工作提供指导。

n 需要注意的事项

实践经验告诉我们，项目范围管理计划需要尽可能在其它子计划之前制定，因为它为其它子计划的合理制定提供基础信息。

3、进度管理计划

n 主要内容及作用

进度管理计划中需要确定制定项目进度表的格式与控制项目进度的准则。该计划为后续活动定义、活动排序、活动资源估算、活动历时估算、制定进度表和进行进度控制等工作提供指导。

n 需要注意的事项

在制定进度管理计划时，需要根据项目的实际情况，明确定义好进度偏差的阈值，方便后续进度控制和计划的变更。

4、费用管理计划

n 主要内容及作用

费用管理计划中需要选定费用管理的模板，制定费用规划、结构、估算、预算和控制的标准。包括费用估算精确等级、费用测量单位、费用偏差标准和费用报告格式等主要内容。该计划为后续费用估算、费用预算和费用控制等工作提供指导。

n 需要注意的事项

项目的费用管理与范围管理、进度管理、人力资源管理、风险管理等息息相关，因此在制定费用管理计划时，需要综合考虑范围、进度、人力资源、风险等对费用管理及费用偏差阈值可能造成的影响。

5、质量管理计划

n 主要内容及作用

质量管理计划需要说明项目管理团队如何执行实施组织的质量方针。该计划为后续质量保证、质量控制和过程持续改进等工作提供指导。

n 需要注意的事项

质量管理计划贯穿于项目的始终(从启动到收尾)，因此质量管理计划需要涵盖项目前期的质量工作，以保证先期决策的正确性和质量标准的前后一致性。

6、过程改进计划

n 主要内容及作用

过程改进计划需要详细分析过程分析的具体步骤，包括过程测量标准、过程改进目标等内容。该计划直接为项目过程改进(通过质量保证)提供指导，间接为组织过程改进(通过经验和教训)提供指导。

n 需要注意的事项

过程持续改进的目标是实现过程质量改进和项目质量改进，因此，项目经理在进行质量规划时需要非常重视过程改进计划的制定。

7、人力资源配备管理计划

n 主要内容及作用

人力资源配备管理计划是规划项目人力资源的获取、使用、遣散安置等的文件。其主要内容是何时通过何种方式满足项目人力资源的要求。该计划为后续项目团队组建、项目团队建设、项目团队管理等工作提供指导。

n 需要注意的事项

项目经理在制定人力资源配备管理计划时，需要认真分析项目的范围、进度等基本要求，结合项目实际情况进行规划，否则很容易导致计划的人力资源不能满足项目的需要或不能充分发挥他们的作用的现象。

8、沟通管理计划

n 主要内容及作用

沟通管理计划需要确定利害关系者的信息与沟通需求，主要内容包括什么人什么时候通过何种方式获得何种项目信息。该计划为后续信息发布、绩效报告和项目利害关系者管理等工作提供指导。

n 需要注意的事项

项目经理制定沟通管理计划时，不但需要认真分析和记录项目团队外的利害关系者的信息与沟通需求，而且也需要分析和记录项目团队成员的信息和沟通需求。

9、风险管理计划

n 主要内容及作用

风险管理计划需要描述如何规划、安排与实施项目风险管理。该计划为后续风险识别、风险定性分析、风险定量分析、风险应对规划和风险监控等工作提供指导。

n 需要注意的事项

项目经理在制定风险管理计划时，需要充分考虑项目团队的风险管理水平和能力，可以借鉴但不可盲目套用其它项目的风险管理计划，否则将会导致后续风险管理工作很难开展。

10、采购管理计划

n 主要内容及作用

采购管理计划需要描述如何管理从制定采购文件到合同收尾的采购过程，主要内容为采购何物以及何时如何采购。该计划为后续发包规划、询价、卖方选择、合同管理和合同收尾等工作提供指导。

n 需要注意的事项

项目经理需要尽可能在项目的早期确定项目需要采购的内容(即尽早制定采购计划)，以便能有足够的时间确定采购的方式和选择供应商。

11、合同管理计划

n 主要内容及作用

合同管理计划是按照买方规定的具体内容，管理供应商供货行为的计划。该计划需要包括供应商遵守的管理办法、交付日期、质量标准等要求。合同管理计划对于如何保证供应商严格按照买方要求实施分包合同管理并提供满足质量要求的产品或服务具有重要作用。

n 需要注意的事项

合同管理的一个关键方面是管理各供应商之间的接口，因此项目经理在编制合同管理计划时，不但需要考虑分包工作的实际特点，而且需要结合供应商的实际管理能力和水平，否则将会“一厢情愿”。

12、项目验收计划

n 主要内容及作用

项目验收计划包括验收的时间、验收的地点、验收的组织、验收的形式等内容，是指导项目验收的文件(验收标准一般在合同中规定)。有了项目验收计划，能让甲乙双方在验收时比较容易达成理解和操作上的一致。

n 需要注意的事项

项目验收活动虽然在项目收尾阶段进行，但项目经理需要尽早制定该计划，让用户有思想准备并有比较多的时间进行验收前的统筹安排工作。

精选项目计划模板集锦 篇18

(一)引入现代物流理念

作为企业的“第三利润源泉”，高效的物流管理不仅是提高客户服务质量、增强企业及产品竞争力的需要，而且是企业降低成本、提高效益、取得竞争优势的重要渠道。煤炭企业应当树立现代物流管理思想，把物流运作作为企业经营管理的重要组成部分进行研究，改变过去重生产营销、轻物流管理的倾向，从供应链的视角构建现代煤炭物流体系，增强客户服务和市场竞争能力。

现代物流管理理论指出，物流服务是企业产品的重要组成部分，必须树立以客户为中心的服务理念。因此，煤炭物流企业必须把握客户需求的内容和特征，将物流服务融入到企业的物流系统当中去，无论是在服务能力上，还是在服务质量上都要以客户满意为目标。

现代物流管理理论认为，商品流通包括4个相互联系又相互独立的流通形态，即商流、物流、信息流、资金流，物流系统不仅是运输、仓储、配送等功能的整合结果，而且是基于采购、生产、销售、物流一体化的后勤保障系统。因此，运输、仓储活动等绝对不是现代煤炭物流管理的全部工作，而只是实现物流系统输出的手段和工具。

(二)加快煤炭物流体制改革和产业整合

1. 推进煤炭产运销体制改革。发挥市场在资源配置中的基础性作用，消除部门分割、地区分割以及物流市场的不统一，减少市场进入的壁垒;完善铁路煤运管理体制，组成铁路部门集路、站、运、港统筹一体的协调格局，实现各运输环节的

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/596210043042011011>