# 项目方案策划书(优质13篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-02-28

*为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大...*

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

**项目方案策划书篇一**

1、广阔的市场

xx校区拥有xx大学和xx民族大学两所综合性大学，学生总人数超过两万、而学生对于到非食堂性质的餐馆就餐有很大的需求，所以xx校区有广阔的服务市场。

2、健康，实惠，浪漫与温馨

当代大学生突破传统思想，对吃出健康有强烈要求、学生没有自己的收入来源，实惠也是他们就餐的重要标准、背井离乡，孤身一人求学异地，难免思乡，他们需要一个能够让他们感觉到有家的感觉的地方。

3、打破市场平衡，抢占一席之地

由于校区周围的各类餐馆的经营者，大多为农民出身，缺少现代餐馆的服务经营理念、他们简单的把顾客的需要理解为只是产品的可口，没有理解到顾客主体为大学生，有先进的观念，有更多的需求，所以他们忽略了在提供可口的产品的同时附加产品——好的卫生，优质的服务，高雅的环境的重要性、由于校区各餐馆主要是在主营产品的差异上进行竞争，如火锅店与烧烤店的竞争，而忽视其他方面在扩大产品差异，进一步占有市场的重要性。

在考察了校区周边的餐馆后，我们构想了一个中西餐馆，以优质的服务，健康的产品，实惠的价格，为经营理念，配合以优雅的环境，将温馨的家的概念引入xx校区、本餐厅以经营西餐为主，兼容中餐，引入西方饮食文化，突破xx校区传统饮食结构、我们的目标是：经营中西餐，兼营糕点类业务，力争在xx校区这个广大的餐饮服务市场中占有一席之地。

西式快餐如麦当劳，肯德基，可谓风靡整个中国，已经成为当代人的饮食风尚、虽然西餐并不适合中国人的饮食习惯和传统饮食需求，但对于西餐这种进口产品产生的好奇感，能够驱使他们去享受西餐。

我们所经营的西餐不仅仅包括西式快餐，更重要的是纯正西餐，而中餐只是为了辅助西餐的经营，仅以经营精致中餐为主。由于餐厅的容量有限，主要针对四人型，两人型进行设计菜的量，价格，食谱等，糕点的经营，以订单式经营，打造校区，以此座位宣传西餐厅的手段。

1、市场

xx校区有两万多名学生，餐饮市场有很大的潜力可以开发，我们以情侣为主要的目标市场，作为校园第一家西式餐馆的独有性和在经营管理上的优秀，对目标市场有很大的吸引力，但是市场也存在着激烈的竞争。

2、竞争

我们的竞争来自于产品的差异化，如火锅，烧烤，很多人对其情由独钟，由于这些餐馆打入市场比较早，在顾客心里打下印记，部分餐馆控制着市场的大部分份额，市场相对成熟，因此竞争十分激烈。

3、竞争优势

时代性：吃西餐不仅是享受，也是潮流。

独有性：校区一家纯正西餐厅。

价格特点：确定适合学生身份的价格，吸引更多的顾客。

高质量：产品质量，卫生质量，环境质量。

管理犹豫性：用现代的管理理念来组织管理，营销。

4、竞争策略

坚持”高质量，优质服务，低价格”的市场竞争策略。

坚持’不断的实现产品的创新”为产品发展道路。

1、风险

行业风险校区各色餐馆众多，竞争十分激烈。

经营风险产品创新速度太慢。

市场风险对市场不能准确分析，产品销售不畅。

2、对策

a、坚持”高质量，优质服务，低价格”的市场竞争策略，广泛宣传我们的经营理念，让广大消费者打破”西餐的价格恐慌、由于很多消费者对于西餐更多的是一种好奇，所以不断的推陈出新是应对风险的重要环节、消费者的消费不仅仅是物质享受，精神享受的要求越来越高、在消费者享受高质量产品，优质的服务的同时，体验高雅的环境，音乐，咖啡香纯的气味，增加了消费者的附加产品，更加扩大了产品的差异，这是应对风险的关键。

初步估算我们的餐厅需要的前期固定投入为38000元，包括装修费，水电费等，每月的固定投入8000元，包括人力费用，房租等，预计每日有50人前来本餐厅，平均消费25元，每日流动资金700元，每月利润7500元，所以本计划可行。不确定性，蔬菜的价格上涨，人力费用的价格上涨造成的经营费用的上升。

**项目方案策划书篇二**

本次活动对象是全校师生，在这春暖花开之时，正是全校师生放松游玩的好时机，并可达到增进师生感情的目的。

1、丰富全校师生的课余生活，全校师生的日常工作学习比较紧张，本次活动可以达到娱乐放松的目的，以便于全校师生以更大的热情投入到工作和学习中去。长期的工作学习将逐渐降低工作和学习的效率，而适当的放松对于提高工作学习效率有着重要的帮助。

2、陶冶学生热爱大自然及我国传统文化的情操，这对学生身心健康发展有着重要的帮助。沉闷的学习不利于学生心理健康发展，必要的活动对于学生心理的健康发展有着重要的引导作用。有研究表明大自然的和谐对于人类心理健康发展有着积极的作用，经常接触大自然对于人类培养一颗平和的心有很大的.帮助。

3、增强师生间的感情，增强同学间的友谊团结及凝聚力。在游玩的过程中，不会产生师生间的距离感和陌生感，可增强师生间的互信程度。对以后学生工作的开展有着重要的帮助。

4、培养学生环保及保护我国传统文化的意识。

1、为了便于活动的开展，应提前做好一切的准备工作。在出游人数的统计方面，我们本着自愿的原则。由各班对参加的人员进行登记报名。再汇总，统一安排。

2、提前做好天气预报工作，出游应选在风和日丽的日子，因而要对天气的变化进行关注，根据天气变化随时对活动日程进行调整。

3、在人员的编制方面我们以各班为标准，由各班主任或班长带队。各班根据实际情况分为干小队(以每小队10人为宜)，每小队设一领队，以便于人员的管理和秩序的维护。同时各小队领队应记下学生的电话号码，防止人员的走失，以便于在走失的情况下联系。

4、在交通工具方面，可以选择从公交公司租赁，根据实际人数进行安排。

5、提前安排好吃饭问题，若选择紫蓬山或大蜀山可以由个人自备食物。并在活动结束时将垃圾带走，以免对环境造成影响。若选择古三河镇需提前预订饭店。

6、出游的费用由各班统一收取，统一安排用于汽车租赁、门票的购买及吃饭的费用。若去紫蓬山或大蜀山吃饭费用将不收取，由学生自行解决。

7、至于出游时的照相问题可由学生自己解决。

8、本次活动的费用将由出游人员个人出资，稍后我将把个人所需费用计算出来。

1、由各班班主任或班长在班级内进行宣传，并安排参加人员的报名工作。

2、在校内公告栏上张贴海报。

本次活动须校旗一面(上印锐羽学校字样)。

在有条件的情况下可以统一为每人准备帽子一顶(不准备也可)。

本次活动以个人出资为主，学校只需负责组织等事宜。下面我将以个人为单位对所需费用进行计算。

**项目方案策划书篇三**

1.总建筑面积：

2.住宅面积：

3.商铺面积：

4.建筑密度：

5.绿地面积：

6.绿地率：

7.容积率：

8.总户数：

9.占地面积：

10.可销售的停车位数量：

1.自住型消费群（比例%）

（1）、年龄结构：

（2）、购买用途：自行长期居住

（3）、购买状况：一、二次置业

（4）、自住户习惯：对户型设计和交通状况有较高要求，喜欢小区环境为林木类生活环境。

（5）、注重条件重要性排序：价格水平，户型设计，配套设施及场所，物业管理，居住氛围。

2.投资型消费群体（比例%）

（1）、年龄结构：

（2）、购买用途：

（3）、购买状况：多次置业

（4）、投资者习惯：注重位置，周边配套及发展状况。

（5）、注重条件重要性排序：投资总额，升值潜力，收益的稳定性。

1.报纸：采用夹报彩页形式成本相对较低，但宣传效果较弱于报纸版面。

2.公交站台：大城市多数销售成功的楼盘项目都借助了这一宣传形式，它的效果覆盖面大，持续周期长，能够使客户脑中产生深刻印象，吸引客户上门咨询，也能做到人们相互的口碑宣传，拓宽项目的影响力。

3.工地围墙宣传：主要以楼盘工地围墙作为画面的载体，不仅美化公司周边环境，而且也能吸引路人的注意。建议爱琴海项目工地围墙宣传设计布围，加强logo、色彩、文案的视觉冲击，突出爱琴海国际公馆整体特点。

4.总站车辆的移动电视宣传，主要宣传对象是油田各厂区工人以及每天来往市区的乘客。

5.宣传彩页模式：主要突出项目的名称、项目标志、主题语、项目标准色和辅助图形加以表现形式形成独立的视图艺术效果，达到加深印象和形象的目的。

6.售楼中心宣传效果：展示中心字体与背景墙面色彩一致，不能起到强化视觉效果。建议改成蓝色字体，突出爱琴海国际公馆标示效果。展厅内模型以及展板上的资料摆放，突出情景与细节。

1.传统销售模式，既坐销形式。通过的宣传吸引客户电话来访、上门来访，置业顾问应认真对待每一位来现场的.客户，为其介绍项目的基本信息情况并突出项目卖点，对项目同类产品进行举例对，通过专业的讲解促使客户购买。针对投资的客户应引导其进行投资分析，为客户分析投资前景，本区域的发展规划，产品的优势、回报率，消除客户的疑虑，建立信任关系促成最终成交。

2.好邻居模式，通过已购买客户途径促使新客户购房，既老客户每介绍一位新客户购房，既给予老客户已购房款的反点优惠，老客户多介绍则多优惠。

3.买房中奖品，通过宣传买房中大奖的促销活动，吸引客户上门看房并最终促成购买。奖品制定需要能吸引客户眼球，提高其购买欲望）

1.市场调查及研究：

1）派出调研人员进行市场调查和问卷访问。

2）调查同类型市场，进行同类项目比较分析。

3）数据汇编整理，分析、撰写市场调查报告。

2.市场定位：

1）项目概况书，由公司提供。

2）产品定位：建筑、配套、结构、户型、绿化、道路、商铺等。

3）产品文化定位：产品品质，建筑风格。

4）市场目标定位：客户群定位。

5）价格定位：成本因素，市场因素，环境因素。

3.销售关系准备及建立：

1）销售面积确定

2）按揭银行洽谈

3）选定公司：实施策划思路，表现楼盘卖点。

4）选定宣传媒体

4.售楼资料：

1）售楼书

2）买卖合同

3）价格表

4）销售流程及买房须知

5）买房认购书

6）投资置业指南

7）物业管理六。

销售团队：

对于受聘人员能力要求：限女性，形象气质佳，口齿伶俐，反应迅速，思路清晰；愿意接受挑战，具有出色的沟通，领悟，执行能力，具有亲和力及独立的工作创新意识，团队感强。另外还要有上进心！能吃苦！

**项目方案策划书篇四**

自xx年来，星火燎原行动已五赴恩施市盛家坝乡，开展了以暑期支教、社会调查、文艺汇演为主要方式的社会实践活动。在支教的过程中，看着一双双渴望知识的眼睛，看着他们瘦小的体型，看着他们求学路的艰辛……我们心灵深处被触动了。那里大多家庭都是隔代教育，留守儿童所占比例很大，家庭教育普遍缺失，造成了孩子精神世界的匮乏。因此，为了能够给予孩子们长期的帮助，也为了让我们大学生意识到自身肩负的社会责任，星火学社发起了“彩虹桥项目”。

理念：搭建爱的桥梁，奉献爱，传递爱，实现精神燎原；“手拉手，交朋友”，相互影响，完善人格，共同成长；播种梦想，提升自我，承担社会责任，体现社会价值。

意义：传播公益理念，促进社会和谐。我们倡导“用爱诠释责任”，让更多有爱心的大学生关爱社会弱势群体，和山区孩子建立朋友关系，尽自己所能，在孩子精神和物质上给予长期的帮助，使孩子们能够更健康快乐地成长。有了大学生的鼓励与关心，行走在成长道路上的孩子们精神动力更加丰富了，他们对知识的渴求和改变现实的愿望，也更加强烈了，艰难的脚步也更加坚定了。大学生无偿的付出感染了孩子，孩子把感恩的情怀付诸于生活学习上，表现在对父母的孝顺，对生活学习的热爱，对别人的尊重等等。大学生为孩子的天空增添了几缕阳光，大学生成为他们倾吐的对象，他们可以没有顾忌、尽情地发泄内心的苦恼和压力，这有利于处于青春期的孩子心理更加健康地成长。在长期互动中，孩子形成了积极向上的精神面貌并影响周围同学；大学生也潜移默化地受到人文教育，在作孩子榜样的同时，自律自省能力也会得到提高，并且意识到自身肩负的社会责任，而更好地把握现在！

策划：彩虹桥项目组：湖北经济学院星火学社成员

资助人：湖北经济学院学生

资助对象：恩施市盛家坝乡部分初中生和小学生

a。彩虹桥项目组

1。 传播公益理念，影响他人（星火人以及身边的人）。

2。 以一种谦和、不卑不亢的姿态面对资助人，应用良好的交流技巧和资助人建立友谊，表现出做公益应有的虔诚与胸怀以及星火人的大度。

3。 对资助人表达人文关怀，用星火的独特文化感染他们，对他们形成一种文化约束力。譬如以邮件的形式对资助人表达生日和节日的祝福；邀请资助人参与学社的活动；定期向资助人介绍星火的运行状况等。

4。 给予资助人鼓励和信心，创造机会让其感到做公益的快乐和价值。譬如开展座谈会等活动，促进资助人之间的交流，听取他们的想法和建议。

5。 建立反馈机制，把握资助双方的互动情况；发现问题，要及时沟通，用行动去解决问题。

b。资助人

1。 完全自愿的行为，不是出自任何外在的压力而做。

2。 需要理性对待。做公益不是一时的感情冲动，要考虑自己的承受能力。做一次好事不难，难的是做一辈子的好事。

3。需要用心对待。资助行动是一个长期的过程，需要用心去对待，才能真正帮助山区孩子。

c。资助对象：积极上进，懂得感恩。

d。资助形式

个人资助

联合资助（以寝室、班级、党支部等为单位）

e。资助内容

资金

书信

学习用品（书籍、文具等）

生活用品

我们希望不仅仅以资金为资助内容，因为这样对山区孩子的成长起不到根本性的作用，最终也达不到资助效果。

我们提倡重在精神资助，全方位对山区孩子进行帮助，孩子更需要的是来大学生的精神支持，最终让他们在心里种下一个梦想，树起生活学习的斗志、勇气，学会自力更生。

在对山区孩子进行鼓励（如通过信件、电话等）的前提下，一方面，辅之以一定的书籍（山里的孩子对于买书以及选书方面都存在困难，我们精心为孩子提供书籍，不但可以培养他们的读书意识，而且可以开阔他们的视野，让他们变得有理想，有思想。这也是物质和精神资助的一个平衡点）；另一方面，在特殊恰当的时刻（生日和过节时），我们给予他们物质上的帮助，重在让他们感受到我们的用心和其中的含义，这就做成了一种“精神”资助。

彩虹桥项目组作为资助人和资助对象之间的桥梁，会对资助人和资助对象进行跟踪服务。

首先，向全校发起倡议，全权负责资助人报名事宜，做好资助人基本信息的登记，确定其资助意向（选择资助对象的要求）以及资助形式和资助内容，并保持长期联系。

然后，在暑期的时候，奔赴恩施市盛家坝乡，和老师孩子们进行交流，对孩子进行家访，收集孩子的基本信息（包括其个人、家庭等情况），最终确定资助对象。并对已获资助的孩子进行回访。

最后，九月份开学后，我们将根据资助人的意向和资助形式，把适合资助人要求的资助对象的资料提供给资助人。资助人确定好资助的对象，和我们签订协议后， 彩虹桥项目正式运行。

（注：对于不能确定资助对象的资助人，我们将根据双方的具体情况，向资助人推荐资助对象。）

资助人

权利：选择资助形式和资助内容；确定资助对象；要求其信息不外泄。

义务：提供真实信息；根据确定的资助形式与资助内容，履行“手拉手，交朋友”资助行动的协议，终止“手拉手，交朋友”资助行动必须事先通知彩虹桥项目组。

资助对象

权利：个人隐私受保护的权利和了解资助人的基本情况。

义务：尊重资助人，回馈资助人。

彩虹桥项目组

权利：保存资助人和资助对象的资料库；规范资助人行为，确定选择资助对象的标准；把握双方的交流动态， 根据实际情况的变化灵活做出相应的调整；组织有益的活动。

义务：

1、建立保护资助人和资助对象的个人隐私（公开资助人和资助对象的个人重要资料需要征求其同意）；更新资助人和资助对象的个人基本信息，并确保其真实性。

2、发挥桥梁作用，与资助双方保持沟通交流。

3、确定每月资助物资的固定邮寄时间，及时通知需要我们统一邮寄资助物资的资助人，作好接待工作，作好相关记录。并及时和山里联系，确保邮寄成功。

资助资金的运行方案

1．资助人事先与资助对象或其家长、老师取得联系，告诉他或他的家人、老师您对他的资助形式和资助内容，并告知您向其汇钱的具体事宜。

2．资助人汇款时，请选择有汇款回执的汇款方式，最好是信件回执，并请务必保存汇款单据。回执方式请选择投单（即信件）的回执方式，收款人姓名写资助对象的名字，收款地址写明学校的详细地址加上教师或校长名字再加上“转交”，附言栏（六个字以内不收费）写“用于资助费用”。

3．汇款金额：根据资助人和资助对象的实际情况自主决定资助金额。

4、建议资助人尽可能使用自己真实的汇款人姓名和地址，防止出现因匿名而无法处置的汇款。

5、汇款时间：每月月初。月初，有利于资助人对自己的财务进行管理，保证资助的顺利进行；而且便于集体资助形式的开展；也有利于彩虹桥项目组进行管理。

（注：校财务中心有针对公益活动资金的专门管理，不收取任何费用，独立运作。彩虹桥项目组会负责定期公开财务报表，接受大家的监督。）

资助学习用品和生活用品的运行方案

由资助人直接邮寄

资助物品注意事项：

1、资助人事先与资助对象或其家人或老师取得联系，告知其具体邮寄方式。

2、资助人邮寄捐赠的书籍、文具、衣物时，邮寄地址写明资助对象的详细家庭地址或学校班级的详细地址，收件人写明：父亲“转交”该孩子或教师“转交”该同学。

**项目方案策划书篇五**

20xx年4月26日(星期四)下午 14:30―16:00

吉林市世纪大饭店多功能厅

1、传播苏宁“天润城”项目信息;

2、创造苏宁环球在吉林市的品牌形象;

3、产品上市前的活动造势及预热;

4、建立并培养客户对项目的品牌忠诚度;

苏宁环球 深圳天方

“天润城”项目签约仪式

(条幅内容)

1、本次苏宁环球与深圳天方的签约仪式，将通过对“天润城”项目

的介绍，彰显苏宁环球的品牌实力，成功塑造“天润城”城市王者的项目形象。

2、与会人员：100人

**项目方案策划书篇六**

六月飞絮纷纷乱，剪不断的是莘莘学子在即将离开学校奔赴社会之时，对母校的种种不舍。在这里度过的每一天都是充实的，或许曾经黯然神伤过，但更多的是那些深埋心底的感激之情。此时此刻，让我们用手中的相机记录下那些熟悉的场景，用笔描绘出那些无法言喻的情感。光影交织，潺潺细语，这都是毕业生们曾经拥有的美好年华。在毕业生离别之际，为他们献上这最后的礼物，一张张幻灯片记载着最真实的记忆，在脑海中不断回放。放映结束，挥不去的是那些年，我们一同走过的日子。

忆往昔，流年似水展未来，意气风发

20xx年6月2日——20xx年6月10日

xx大学全日制本、专科生及研究生

共青团xx委员会

xx大学学生会

1、由校学生会制作海报一张，对本次活动进行宣传;

4、由宣传部负责以海报形式将比赛结果公布于校学生会宣传栏;

5、在毕业生交流会上进行颁奖仪式，同时展出获得一等奖的选手的作品。

注：

2、由校学生会负责将本次比赛中的优秀作品刻录成碟，作为礼品赠送给毕业生交流会嘉宾。

1、参赛作品需围绕“大学毕业生”这一主题，同时表现大学毕业生在临别之际对母校最难以割舍的情感，运用图文并茂的方式，最终以ppt的形式上交。

2、参赛作品可任选角度拍摄，可从毕业生本人或其经历、学弟学妹等角度设计，各参赛人员或小组自行设计,可以采用多种技术,多种表现方法，主要表现毕业生在离别之际对母校的依依惜别之情以及全校师生对毕业生的祝福。

3、参赛作品需主题鲜明，有自己的风格，时间不得超过6分钟。

4、参赛作品统一上交电子档，并在文件名处标明所在学院、班级、姓名、联系方式。

6、所交作品不得以任何形式抄袭、剽窃他人作品，如有上述行为，一经发现即取消其参赛资格;若发生法律纠纷，由提交作品的团体或个人自行承担。

7、所有参赛作品一经上交概不退还。主(办)、承办单位对参赛作品拥有展览、宣传和出版的无偿使用权。

一等奖(1名)证书+奖金80元或等价值礼品

二等奖(2名)证书+奖金50元或等价值礼品

三等奖(3名)证书+奖金40元或等价值礼品

xx大学学生会

二〇xx年五月二十二日

**项目方案策划书篇七**

20\_年7月22―27日(暂定)

30人左右

(一)研究所介绍，各学科/团队研究进展，导师见面会，师兄师姐交流会。

(二)知名科学家讲座报告(院士、杰青、优青、\_\_\_\_和\_\_\_\_入选者等)。

(三)参观和体验实验室和野外实验站(分专业)。

(四)在导师指导下进行科研实践。

(五)推荐免试研究生复试。

(一)农学、生命科学、农业资源与环境、地理信息科学、农业经济与区域发展及相关专业大学三年级本科生，同等条件下教育部重点建设高校学生优先。

(二)对研究所相关专业研究有浓厚兴趣，有志于从事相关领域科学研究事业，有较好的`科研潜质。

(三)本科期间学习优秀，“985”、“211”院校学生综合成绩排名年级前40%，普通院校学生综合成绩在年级前20%，无补考记录，未受过任何纪律处分，能正常获得本科毕业证书和学士学位证书。

(四)具有较强的英语能力，通过大学英语四级考试，同等条件下通过大学英语六级考试学生优先。

(一)《20\_年暑期夏令营申请表》一份(附件下载)。

(二)学生证、身份证复印件。

(三)英语四、六级成绩单等外语水平相关证明复印件。

(四)本科阶段成绩单和学科或专业排名证明原件，加盖学校成绩管理专用公章。

(五)其他证明材料，发表论文、获奖证书等复印件。

(一)申请时间：20\_年6月26日―7月6日

(二)申请方式：

申请人须在7月6日下午5点前将所有申请材料电子版(合并成一个pdf文件)发送至邮箱，邮件标题和材料电子名称请按照“姓名+本科院校+专业”格式。申请材料纸质版请在报到时一并提交。

(三)资格审核：

我所综合考虑申请人整体情况、各学科方向报名人数等因素，择优确定拟录取申请人名单，将于7月5日底前完成资格审核，并将录取结果在\_网站通知公告上公布并邮件或电话通知本人;未录取者不再另行通知。

(一)夏令营期间，统一负责提供饮食、住宿和报销京外营员来京的往返车费(限火车硬座、硬卧或高铁二等座，需提供车票)。往返城市需一致，其他交通方式不予报销。

(二)统一为学生购买在京期间人身意外保险;在所期间应遵守研究所和实验室规定，签订科研实践活动安全协议。

(三)学员必须全程参加夏令营活动，实践合格者将颁发“资源所20\_年暑期夏令营”结业证书。

联系人：

联系电话：

邮箱：

地址：

邮编：

**项目方案策划书篇八**

乡村民俗文化体验的定义：

本来这是个旅游项目，用体验主要想表达人的参与与感受这一核心概念。乡村不仅包涵农村农民农业这三个概念，作为一个更有文化内涵的词语，他还包括乡土文化，乡村民俗，乡村自然风貌，乡村历史等等。笔者结合一些资料以及自身的经历，对乡村民俗文化体验下如下的定义：以乡村为载体，以乡村民俗为内容的文化旅游。

黎平的概况：

黎平侗乡之都”黎平，古称“黎平府”，位于贵州省黔东南边缘，地处湘、黔、桂三省(区)交界处，东接湖南靖州、通道县，南连从江县和广西三江侗族自治县，西倚榕江县，北靠锦屏县、剑河县，系侗乡腹地、侗族文化的中心。全县辖15个乡10个镇，403个行政村，面积4441平方公里，总人口49。8万人，侗、苗、瑶、壮等少数民族占82%，其中侗族人口占70%，约35万人，是国家对外开放县。

城关德凤镇是黎平县人民政府驻地，是一座始建于明洪武年间的古老山城，已有600多年的历史，现今仍保留完美的翘街古建筑群和历的黎平会议会址，是全县政治、经济、文化中心和交通枢纽，是省级历史文化名城。

侗都黎平自然资源丰富，素有“杉木之乡”的美誉。山上林木葱茏，四季长青，森林覆盖率58。44%，木材、楠竹蓄积量分别居贵州省第一、二位。盛产松脂、茶叶、中药材、桐油、黄金、大理石、高领土等。

侗都黎平是得天独厚的旅游胜地。山川秀丽，景物宜人，冬无严寒，夏无酷署，年平均气温15～250c。是旅游、观光、度假之佳地。有全国重点文物保护单位、省级重点文物保护单位;有中共中央政治局黎平会议会址、民族英雄何腾蛟墓，有目前世界上最古老、堪称“古木化石”的杉阴沉木，有誉为民族建筑奇葩的花桥、鼓楼，有侗族信奉的女神“萨岁”，有侗族人民崇拜的英雄人物吴勉的遗迹、遗址。南泉山、五龙山、弄相山、老山界，山峰奇秀，或寺庙巍峨，景中有景，或原始森林，遮天蔽日。八舟河景区，自然风光旖旎，喀斯特地貌奇特，仙人岩、桂花台、鸬鹚架等地风景宜人;飞龙洞、烟霞洞、仙人洞、十二湾、地扪洞等地底溶洞巧夺天工。高屯天生桥，桥宽130米，拱高30余米，巨岩飞跨120余米，连接两岸峭壁，已被列入吉尼斯世界之最。

黎平是侗族民间文学艺术的海洋，是侗戏的发祥地。侗戏鼻祖吴文彩的陵墓已列为省级重点文物保护，其家乡被命名为“侗戏艺术之乡”。尚重以及洪洲琵琶歌，三龙侗族大歌，肇兴鼓楼文明遐迩，这里有丰富多彩的民族节日，千姿百态的民族歌舞，瑰丽奇美的民族工艺品。作为侗乡腹地，一块在历史与未来交叉点上的民族文化宝地，吸引着络绎不绝的旅行家、文学家、艺术家前来寻幽探奥、采风创作。正因为如此，黎平这片土地获得了“侗乡文化发祥地”、“艺术原生地”、“歌的海洋、诗的家乡”的美誉，今人心弛神往。

为什么在黎平做民俗文化乡村体验(旅游)?

由于地理位置的特殊性以及考虑现有资源的合理开发，黎平政府将民俗生态旅游作为我县未来经济发展的龙头。黎平最有开发空间的旅游资源是民俗文化，而且民俗文化主要集中在乡村。由于交通不便等因素，使得这些乡村几乎仍能保持其自然自发的发展状态。黎平做民俗文化乡村体验(旅游)有利于以下几个方面：1，有效利用现有资源;2，提高农民的生活水平带动整体经济的发展;3，调节城乡发展的不平衡。

现有的乡村民俗文化资源：

侗族历史发展探索与体验：侗族起源探索体验，侗族乡村历史发展变迁考察，侗族蛊毒(侗蛊)文化探险，侗族乡村生存体验等。

现对相关项目做一下说明：

民俗特色零距离体验

侗族是一个友善的民族，她的文化独特神秘，了解侗族的文化就得了解侗族人的民风民俗，而这就得深入的了解，不能以旅游浏览心态进行，而是用心体验。我们推出民俗特色零距离体验这个项目目的就是让您真正了解一个民族文化的深层根据。零距离--进入侗族人民的生活中去，和他们一起生活学习甚至劳动;体验--免去形式化的作业，给你一个真实的侗族民俗影象，让您体验到她独特的文化魅力。

项目特点：该项目完成时间至少为一个星期，该项目一年四季都可进行，由于该项目需要您与侗族同胞零距离交流，您对地方语言的学习是必需的，侗语很容易学会，您还得需要一颗一样善良包容的心。

乡村休闲渡假

乡村美景人人都向往，侗乡的美景更是美得另人窒息。处在大山深处的侗乡，以其得天独厚的地理优势将给您展现一个真实人间天堂。侗乡的山美水美人更美。早上您再也听不到喧闹的车声，安静之中您可能会到天籁般的歌声，有田园生活理念的侗乡人将给您一个非同寻常的旅途。

项目特点：该项目主要体现乡土特色，有休闲渡假的时间空间，让您做真正的旅行的主人，活动开始由地陪(类似导游)安排，等熟悉环境后一切diy。该项目要求时间比较长最长几年，最短的也得一个月，只有这样才能体验到侗族人家独特的乡土气息。可能的话您可以和侗族同胞一起体验其至纯至美的田园文化---山棚文化。(山棚文化另作介绍)

侗族大歌欣赏

侗族大歌是世界罕见的民族音乐艺术。她以其独特的无伴奏，多声部的音乐形态为世人所知，您可以不懂歌的内容，因为真正的音乐是没有语言的艺术，您的耳朵将会给您所要的答案。在这里--三龙--您将真正地零距离聆听美妙的音符，也许没有太多的装饰，没有华丽的舞台，是歌声装饰着一切。

你可能觉得侗族大歌随便哪个侗乡都有，您可能发现她的唱腔基本上是一样的，不错。这说明侗族大歌是从某个地方传唱出来的，她就是三龙。((三龙侗族大歌的发祥地已作详尽介绍)我们将带您走进三龙去聆听的侗族大歌。

项目特点：由于该项目需要很多的歌手参加，而歌手并不是经常聚集在一起。侗族大歌男女老少都能参加，原则上每个月都可以进行，但农历十二月正月来更合适，因为那时人们比较有时间。由于出场费是固定的，比较适合团体旅游，当然如果您是一个音乐人士，可以按照您的要求进行。该项目进行时间较短，费用比较高。但请您相信物超所值，听了您不会后悔的。

节日体验

节日是特殊热闹的日子，这些节日每年举行的时间都有所不同。侗族人民对节日很是重视。乡村平时是安静的，大家对难得的节日很兴奋，对每年的几个节日都很珍惜。如果是你的话，你也会有同样的心理。节日主要是体现侗族的民族宗教文化理念。三龙地区的节日大概有侗族春节(大节也最热闹)，二月初七初耕节(教牛犊第一次耕田)，三月三芒粑节(关于牛的文化节)，四月的吃新节(关于水稻的文化节，大节)，五月五雄黄节(关于蛇与安全的节日)，六月的重粑节(大节)，七月的甲戌节(那天属甲戌，关于牛的节日，很有文化内涵，很有趣，乃大节也)等，这些节日将另作具体介绍。

项目特点：该项目时间安排比较灵活，有些节日每年举行时间都有所变动。欲来参加此项目的游客朋友得先咨询活动时间(08556050147，九龙村村委会)，我们也将不定期对活动时间进行更新提示。节日是了解一个民族文化的窗口，善良的侗族人民盛情地欢迎您的到来。

旅行推荐与设计

该项目考虑到您的个人喜好，可能您旅行的时间比较仓促，可能是您对旅行有独特的要求，可能您觉得通过推荐然后自己进行自助旅行很有帮助，旅行推荐将为您量身打造，我们将给您实在，经济的咨询服务。

项目特点：该项目比较适合个人自助旅行，你到一个陌生的地方旅行可能感觉茫然，请千万别只看宣传，当然你时间比较充足的话你可以在我们家乡先住上一段时间，在一些地方住久了才知道很多地方真的得去走一趟!

旅行路线设计

可能您已经了解很多的景点地方可以去，但由于您时间比较仓促，或者不知道哪个地方一定得去，哪个地方得先去，就是说您对旅游路线还比较模糊，把您的问题交给我们吧!我们将给您一个让您放心的答案。

项目特点：该项目针对个人及团体，我们设计公开，并结合您的兴趣与条件进行设计。

自助咨询

此项服务完全针对有冒险精神的自助旅游者。贵州地处山区，天气多变，地理环境(人文环境)比较特殊，如果您在旅途中需要什么必要的帮助，我们的电话随时为您开通。

项目特点：天时地利人和是每个人的理想追求。自助旅行咨询对您的疑问进行全面解答，包括衣食住行玩，当然必要的安全保障也是必需的。我们服务费用价格合理，完全体现为您服务的理念。

体验地陪

要了解一个地方的方方面面，首先得找个人，这个人一定得很了解该地区状况。他陪免去了导游随时出现的专业用语，和您交流的将是一个和您一起旅行的朋友--对您很有帮助的朋友。他可能只会说不太流利的普通话，或许只会说家乡话侗语，不过请别介意，能够陪您旅行才是硬道理。

项目特点：由于地陪对您的帮助是多方面的，所以费用相对较高也是应该的。

自驾旅行咨询服务

为满足更时尚旅行消费，我们很乐意为您的自驾旅行提供咨询。侗乡的路况并不是很理想，酒窝路比较多，但越不好走的地方，值得珍惜的可能越多，您可能是骑自行车，驾摩托车或者是乘越野车，我们将给您提供路况、景点、加油站及休息地等等提供实在的信息与帮助。

项目特点：信息第一，服务还是第一。

民俗音乐艺术采风咨询

将免费提供咨询服务。

项目特点：请您准备好记录的工具，我们将给您推荐当地有名的歌师，让歌师带您走进侗族音乐艺术的殿堂。

民族考察咨询

多的专家学者对侗族文化进行考察研究。

项目特点：我们将按照您的要求，给您提供力所能及真实详细的信息和帮助。

乡村民俗文化体验(旅游)发展状况：

黎平地处云贵高原，交通并不便利，黎平近几年才把民俗生态旅游作为发展的重中之重，景点建设正在进行，乡村级公路正在完善，当地文化保护意识不够，侗族文化汉化比较严重，侗族乡村的轻壮年基本上到外地打工，基本上是小孩及老弱病残者，这些都给项目开发带来一些不便，但是由于有了政府的大力宣传及经济扶持，民俗文化和乡村文化还有很大开发空间，黎平机场顺利通航运营。乡村民俗文化体验(旅游)的发展打好监视的基础。

黎平民俗文化乡村体验(旅游)的消费群体特征：

与大众旅游相比，民俗文化乡村体验是一项概念性很强旅游项目，消费群体主要集中在大城市，主要是中高层次收入的社会群体，乡村工作着，摄影工作者，作家，户外运动发烧友，以及对自助游有浓厚兴趣的社会群体。

还有就是从大众化旅游消费走出来的消费群体，由于对大众化旅游的运作模式感到不满意，如集体行动忽视个人的特殊需要，不重视旅行者的感受，使得旅行者成为旁观者等。他们很可能转而乐衷于比较有个性的旅游。

探秘是人类与生俱来的本性——好奇心，一种对未知世界探索的驱动力。其动机就是人们都有探新求异的心理，一个村寨的历史、地理是都市知识阶层、青年旅游者的追求，神秘、偏僻、古老的地方，就是他们的乐园。探新求异、远方崇拜是人们旅游的一个重要动机，文化的差异性，文化的时空距离是人们产生文化探秘的重要动机，这也给乡村民俗文化旅游提供消费群体的可能，他们文化层次较高，感受性很强，对生活有独到的认识。我们暂且把他们称为体验试群体。

总之消费群体集中在中高文化程度对旅游有独到理解的大城市市民。

项目展开时间：一年四季，暑寒假比较理想。

资金来源：

该项目资金主要投向基本上不能回收的软项目上，银行贷款基本上行不通，资金来源主要是集体融资，合伙投资，外商投资，企业赞助投资政府扶持等。

ci策划提醒：强调体验，突乡村民族特色。

广告宣传：做好服务工作，向旅行者推销概念，让他们给我们做广告宣传;路牌广告;小册子宣传。

运作人员：项目主管，地陪导游，本地后勤工作人员。3人以上。

开发地点：一期在三龙地区。二期册在更为偏远自然环境民俗文化更好的山区。

策划时间：20xx年10月

**项目方案策划书篇九**

月子会所是专门的母婴护理机构，其服务的对象是刚分娩出院的产妇和婴儿（即坐月子期间的产妇和婴儿），主要从产后婴儿的喂养、健康保健和产妇的形体恢复、心理健康等提供全面、专业的服务，为产妇和婴儿的健康提供保证。

月子会所从宝宝出生至满月，一家三口可以到会所去“坐月子”。有专业的月子营养师每天精心调配的月子营养餐，有专业的妇产科医生及护士护理产妇、新生儿，并能及时发现处理月子期间常见的问题。育婴师还能为宝宝游泳、洗澡、抚触，进行早期智力开发与教育。此外，月子会所环境幽静、温馨。月子会所有婴儿喂养、产妇月子套餐、产妇产后康复、瑜珈课程和心理辅导等，对婴儿24小时看护保证产妇足够睡眠。乐芙国际月子会所乐芙国际月子会所是由置鼎母婴护理有限公司运营管理的独资企业，是国标委全国保健服务标准化技术委员会委员单位、中国保健协会母婴家庭保健服务专业委员会秘书长单位，负责国家级母婴保健服务标准的制修订。运营管理团队拥有多年的母婴月子专护服务经验，独创了产后母婴护理“love——cmse质控体系”，培养全员的服务风险防范意识，制定了严密的\'服务环节质量控制流程，采用三重防护督导，与沪上诸多三甲医院建立了绿色就医通道。由第三方专业机构对室内空气、康护设施及用品等定期检测。完善的检测数据评估及档案管理制度，确保母婴入住期间环境、设施、空气、水、膳食、母婴产品等的安全卫生、健康舒适。为行业的规范及标准的建立打下了良好的基础。

中休养，心旷神怡，浪漫尊享，品位高雅，闹中取静，堪称浦江盛景中的世外桃源。会所为独栋楼宇，简欧风情，顶级奔驰礼宾车免费接送，彰显尊贵。量身打造的专业室内环境，低调奢华。休养房和走廊无地毯，采用了绿色环保地面材质，充分考虑了母婴健康需求，减少过敏原。三重顶级安防控制体系，专属的访客接待区域，人性化的探视流程，确保安全私密。会所辅助功能有贵宾亲友探视接待区、大堂吧、婴儿spa馆、产后形体修复中心、婴儿智能启蒙中心、产后中医调理中心、营养膳食中心、孕育宣教中心、产后功能恢复互动中心、顶级专家健康咨询室、婴儿中心、婴儿沐浴室、母婴乐购、爸爸沙龙、交谊厅、宴会厅及黄浦江两岸最大的观景平台等。

不少“80后”开始逐步进入结婚生子阶段，与老一辈坐月子诸多禁忌观念不同的是，现代时尚新妈妈更相信有科学依据的坐月子、订制营养月子餐。不少准妈妈一方面由于工作太忙，父母不在身边，自己又完全不懂坐月子，因此会考虑选择月子会所，对本人和孩子都有好处，也不影响到先生和家人。此外，一些明星坐月子的明星效应，也让更多准妈妈希望自己能和“妈妈级明星”一样，产后身材恢复迅速。到月子会所坐月子的产妇往往对月子消费的理念比较超前。她们多半是家里无人照顾产妇和新生儿，对产妇产后护理和新生儿护理又缺乏经验，同时家庭经济条件相对较好。还有一部分产妇希望自己能在产后迅速恢复到孕前状态，冲着月子会所专业塑形、产后体形恢复而来。

月子会所市场规范化“坐好月子，对产褥期产妇现在和今后长期健康都相当重要。我们希望在月子会所获批开业前，首先要有严格的市场准入制。”潘明明教授说，仅靠市场杠杆调节的月子会所，其中一些管理仍有混乱之处，尽快出台统一的月子会所行业标准和规范流程，已经迫在眉睫。由于缺乏必要的准入和监管机制，母婴护理行业存在诸多问题：个别护士转行租个楼面就开出一家月子会所，护理人员不具备专业母婴护理资格，甚至会所高管还携款私逃，因为盲目乱打低价“价格战”导致管理混乱，甚至纷纷倒闭……对此，专家呼吁，母婴护理行业良莠不齐，亟待规范，尽快建立严格的市场准入制度、严密的内部防范管理机制，以及统一行业规范标准。随着全国保健服务标准化技术委员会筹委会成立，母婴保健服务行业全国标准的制定已被提上议程。具体标准将由中国保健协会和行业龙头企业起草，由政府、行业与企业一同参与制定，组织研究母婴服务技术领域在国内外的现状和发展趋势，提出本专业领域的技术标准体系建议，以及评估分析报告和应对措施建议等，并开展标准研究，适时提出行业标准和国家标准制修订计划建议。在母婴保健经营、spa经营等领域通过工作组提出需要规范的“经营场所、服务人员、技术力量、管理制度、售后服务”等一系列标准要素，起草具体标准，然后经过保健服务标委会的修订和复审，再按规定程序报送国标委批准发布。

**项目方案策划书篇十**

乡或村概况

经普查，现在需搬迁深山独居户和散居中户仍有 户、 口人，需要搬迁。

1、移民户搬迁欲望强烈。走出困境，摆脱贫穷，是他们梦寐以求、渴望已久的事，祖祖辈辈饱受交通不便、吃水困难之苦的山区群众。听到移民搬迁的消息，如同久旱逢甘露，表现出了极大的热情。他们的积极配合，将是移民搬迁能得以顺利进行。近几年移民搬迁试点的顺利实施，让搬出深山的群众尝到了甜头，也使深山区群众打消了种种顾虑，更加增加了他们搬迁的欲望。

2、具有一定的安臵条件。一是随着近年来滩涂治理、基本农田和农田水利等基础设施项目的建成，新增和扩大了土地面积，为解决移民户的口粮田奠定了基础。二是小集镇和工贸小区建设的快速发展，进一步拓宽了移民搬迁的领地，为移民户开僻了新的就业门路。

安排了户，口人，目前，搬迁新区呈现出了人下山、民心安、市场兴、产业旺的可喜局面。

本次经初步调查统计，全县需要移民的深山独居户和散居户xxx多户、xxxx口人，涉及到除xxx镇以外的xxx个乡镇、xxx个行政村。按照“政府引导，群众自愿、就近迁移、统一规划、先易后难”的原则，xxx县的移民搬迁工作做到有计划、有步骤、分批分期地进行，先搞好试点，取得经验，逐步扩大。初步计划安排在xxx年完成xxxx户、xxx口人，项目涉及xx个乡镇，xxx个行政村。主要建设内容为建房xxxx间及配套的护堤、造地、道路、饮水及其它配套工程。

另有xxx等xx个乡镇的xx处群众已自发建成的搬迁安臵点，没有项目资金，无法落实配套设施。xxx个集中安臵点配套硬化道路xxxx米、护堤xxx米、引水管道xxxx米、排水渠xxx米等工程，配套道路、护堤、供水等工程，需申请以工代赈易地搬迁项目解决。

移民搬迁安臵基本费用主要由四大项组成，即房屋建筑费、配套建筑设施费、水电路等配套设施费及搬迁安臵费。

用合计58000元。以上四项合计户均投资5.8万元,按每户4口人计算，人均投资1.45万元。完成1333户、5485口人共需投资7953.25万元。

鉴于以工代赈移民搬迁补助资金有限，根据国家和制定的搬迁扶贫补助标准，项目投资预算如下:

和自筹0.2万元计算，需申请以工代赈扶持1645.5万元；

2、已建的6个集中安臵点配套工程，总投资336万元，需申请以工代赈易地搬迁项目资金301万元。

两项总投资3078.5万元,其中申请以工代赈易地搬迁项目资金1946.5万元,地方各级配套及自筹1132万元。

移民搬迁典型的惠民工程，无论是建房，不是配套的护堤、造地、道路、饮水及其它配套工程。都离不开项目搬迁群众的参与，群众投入工程项目建设，使群众增加收入，体现了党和政府对群众的关心和爱护，同时也是保证工程顺利实施的重要措施。

（一）实施方案

能保持施工过程的连续、协调、均衡和经济，保证大坝建设工程按期优质高效地完成。

（二）工程管理和组织措施

1、工程管理

各项目实施乡镇抽调选派懂技术和管理人员，组成易地移民搬迁项目工程管理机构，对项目实施进行全过程管理，具体负责资金筹措、招标投标、占地拆迁、工程质量检测、工程财务管理及施工单位与相关各方面协调等工作。施工单位根据所承担施工任务的具体情况，应建立相应工程管理机构，配臵足够的工程质量检测、试验人员和技术管理人员，按照质量要求，严格控制施工过程的各个环节，认真自检自纠，确保施工质量；监理单位的监理人员应公正独立地开展工作，确保工程三大目标（质量、进度、投资）得到有效控制。本项目实施单位、施工单位及监理单位三方既紧密合作，又各负其责，共同确保工程质量和进度，以及工程投资合理有效。

2、完善项目公示制度

实施计划下达后，及时把项目主要建设内容在政务公开栏中予以公示，积极组织项目区群众参与项目建设，工程完工后及时在项目建设所在地公开兑付劳务报酬，并将报酬发放情况张榜公布。

3、严格工程质量验收

依据，若工程质量符合标准及质量要求，只预留10%的资金作为质量保证金，待试运行结束后，确认无质量问题时，一次付清。若有质量问题进行改善处理后，确认无问题，按照规定结算。

**项目方案策划书篇十一**

1、相关行业的市场是怎样的，市场有什么样的.特点，是否能够在互联网上开展公司业务。

2、市场主要竞争者分析，竞争对手上网情况及其软件规划、功能作用。

3、公司自身条件分析、公司概况、市场优势，可以利用软件提升哪些竞争力，建设软件的能力（费用、技术、人力等）。

2、整合公司资源，确定软件功能。根据公司的需要和计划，确定软件的功能：产品宣传型、网上营销型、客户服务型、电子商务型等。

3、根据软件功能，确定软件应达到的目的作用。

4、企业内部网（intranet）的建设情况和软件的可扩展性。

根据软件的功能确定软件技术解决方案。

1、采用自建服务器，还是租用虚拟主机。

2、选择操作系统，用xx还是xx。分析投入成本、功能、开发、稳定性和安全性等。

3、采用系统性的解决方案（如xx）等公司提供的企业上网方案、电子商务解决方案？还是自己开发。

4、软件安全性措施，防黑、防病毒方案。

5、相关程序开发。如网页程序asp、jsp、cgi、数据库程序等。

**项目方案策划书篇十二**

活动方式:

1.展出不同厂家的各种月饼礼品盒、散装月饼,采取多种方式陈列,给人以丰富感。并联合厂家展开不同程度的优惠、赠送小礼品等促销活动。

可以按月饼馅划分陈列区域,如肉馅月饼、无糖月饼,水果馅月饼等。同时可以开设一些知名品牌月饼专柜。

2.推出中秋礼品组合套餐:把月饼跟其他保健品类礼品组合包装在一起,分为几档,如88元、188元、288元。

中秋节,人们购买礼品孝敬老人或赠送朋友,一般除了购买月饼外,还会买点其他什么礼品的,一般多是保健品之类的,将月饼和其他礼品组合在一起,既方便了顾客购买,在价格上也可以采取一定优惠。

3.现场制作月饼:去年的月饼风波可能在许多人心目中还留有阴影,为了让顾客去除这种心理,现场制作月饼是一好方法,可以联合厂家现场制作。

活动期间,购物满100元,送一个挂有月亮的钥匙扣,月亮钥匙扣形状多样,制作精致,上面刻有一些祝福语:如中秋快乐、祝美满、平安、快乐等话语以及一些描写中秋节和月亮的诗歌词句。

操作说明:

1.钥匙扣由商场定做,根据商场销售额确定定做数量,每个钥匙扣定做成本控制在一元以内。

2.在钥匙扣上刻上商场名称,也可以跟祝福语结合起来,如“xx商厦祝您中秋节快乐”。

3.凭购物小票到商场指定处领取,100元一个,200两个,依次类推。领取后在小票上盖章。

活动时间:xxx

限时抢购,抢购持续时间为“十分钟”,在抢购时间内购买的商品一律八折,在收款台进行打折计算,以收款处结算时间为准,以商场音乐时间为标志,当特定音乐响起的时候,即抢购时间开始。

操作说明:

事先不告知具体“抢购”时间,注意维持现场秩序。

注明一些商品不参加抢购,并在现场用海报告示。

此活动也可以采取在抢购时间内购买的商品返还30%付款金额的做法,凭购物小票上的金额和时间到服务台领取返还金额。

注:超市可以推出中秋节每日商品特价,每日推出两至三样特低价商品,通过特低价商品来带动其他商品的销售,这些特低价商品最好是跟中秋节有一定联系,跟其他商场相比,这些商品在价格上要具有绝对竞争优势。

购物满200元,凭购物小票可现场拍5寸照片一张,以作留念,现拍现取；

时间:中秋节当天；

地点:商场门口广场；

协办:某某影楼或某某胶卷公司；

操作说明:可现场布置一个场景,或搭建一个凉亭,营造出中秋古韵,或布置成一个现代团圆喜庆场景。最好是将商场名称拍进去,以后看到照片就能想起商场。

对于很多顾客来说,月饼都是要买的,各个商场的月饼种类、价格都差不多,因为一般顾客选择就近购买,那样比较方便。如何让顾客更方便,怎样吸引顾客从其他商场来本商场购买呢,就需要推出有特色的服务措施。

1.月饼电话订购:提前半个月在报纸上、商场布告栏、商场海报上公布月饼订购电话,凡购买月饼满100元以上,直接送货上门,单位集体购买可享有九折优惠。

2.月饼定做:跟厂家合作推出月饼定做服务,公布定做电话、具体定做方式。顾客的口味需求毕竟不同,也有一些特殊顾客会有一些特殊的要求,月饼定做既是商场服务内容的一种拓展,也体现了商家从细节处为顾客着想。

3.月饼代送、代寄:凡在市区的,直接代送到家;凡是外地的,通过邮局等快递方式邮寄到家。此项服务可以加收一定的服务费,如加收10元。生活在都市中忙碌的人们,也许您有种种原因,无法亲自将礼品送给您的家人、长辈、朋友,商场将为您代劳,将您的礼品转交给他们,并送上真挚的祝福。

其他活动简要:

1.中秋餐饮大餐:中秋节除了吃月饼外,一家人还要一起吃团圆餐,商场超市可以跟餐饮业互动,跟某餐饮大酒店合作,推出购物满300元送八折优惠券,或购物满多少,抽奖赠送免费餐饮券。

2.中秋良辰美景,当然少不了歌舞助兴,可联系一些业余歌舞组合到商场门口搭台表演,以营造出中秋热闹氛围。

**项目方案策划书篇十三**

方案封面及主题：

第一部分：方案提供方介绍

第二部分：参训企业背景分析

第三部分：培训思路与目标

第四部分：方案详细流程安排

第五部分：部分培训项目介绍

第六部分：备选培训项目图片参考

第七部分：培训场地简介

第八部分：索顿培训师简介

第九部分：培训费用报价

第十部分：附件：参训学员必读、安全设施简介等

方案封面及主题：

培训方案的封面，是公司形象的缩影，也提示了方案所包含的主要内容和主题、方案提供方和参训方的身份，对方案起到提纲挈领的作用。在制作封面的时候，要用一幅整洁、大方，与本方案内容有直接关系的图案作为封面的底图，并将客户公司的全名写在封面上，再用大型字体将方案的主题标出。

方案目录：

方案的目录是方案内容的总览，有的客户非常注重这一部分，在客户时间紧急的情况下，他们可能是直接就翻到目录，查找他们最关注的内容。因此，方案目录要求准确、明了。

方案开始制作的时候，可先在封面之后的第一页，先预留一页的空白页，后开始制作方案的主体部分内容。目录是在方案所有内容都完成、所有排版都已经检查无误的时候，才开始制作。

目录的各项纲领，都必须与方案正文的纲领完全相同。每个层次的排版也必须一目了然。

中，然后页对照着将新文档中的各部分的纲领复制到正在制作的目录中，并标以相应的页码，这样，就省去在同一个文档中反复来回拖拉各页的麻烦，并且避免了因为制作页码而使正文排版错乱的情况。

方案提供方的介绍是对本公司大体情况的介绍。包括公司背景、主要课程、主要认证、合作客户等多项内容。本公司的介绍，应根据方案、客户的情况来描述。若在设计方案前，已经向客户发送过本公司的`相关背景资料，并且客户要求方案言简意赅的话，可适当减少本部分内容。

本部分，需要提前了解客户的准确名称，并通过直接向客户了解、从网上搜索等方式，得到客户公司的介绍，并且了解清楚客户的行业背景、行业现状、参训学员性质、参训学员人数等，并针对参训学员工作的性质、结合企业情况，进行一个简单的分析。

对参训企业进行背景分析，是为了更深入地了解客户的情况，对接下来设计的思路和培训目标起到一个导入的作用。因此，此部分分析，务必要准确而言简意赅。若无法获得客户的真实情况，此部分可以省略，切忌生搬硬套、乱写一通，反而起到反效果。

此部分是方案中的重点部分，是表现方案核心思想、凸现方案特色的部分。因此，需要方案制作者花费一定的时间和精力去描述。

“培训思路”主要是根据本方案的核心思想，搜索一定的权威理论来进行描述。如“打造高绩效团队”的方案，培训思路应先分析高绩效团队的一些基本要素，并分析打造高绩效团队的方法，进而将打造高绩效团队的步骤与本方案的设计流程进行一个结合，并对培训效果进行一个分析，使客户了解后面所设计的流程所能达到的总体效果。

又如“打造销售战狼团队”的方案，应先对销售人员的心理、工作性质进行简单分析，再把狼队精神进行一个描述，进而将销售人员的培训目标、狼队精神的要点和我们设计的培训项目进行一个结合描述，这样，每个项目和将能达到的效果都会有理有据，读者一目了然，并对设计者的用心很大程度地认可。

者在阅读时仿佛身临其境，充分地感受到培训现场的气氛。

培训的时间流程，应根据客户能安排的时间来指定。一般来说，培训的时间有一白天、一天半、两天一夜、一天一夜几种。项目流程的安排，一要总体时间合适；二要项目操作方法与所安排的时间合适；三要食、宿、起床、离开的时间合适项目安排时间。

此部分是为了让客户对本方案流程中的各个项目的操作方法、实际意义有更具体的了解。也是方案必不可少的部分。流程中所涉及的各个项目，都应该做一一的具体介绍。项目介绍的内容参考公司的“拓展项目集”。

值得注意的是，公司原有的项目介绍，每个项目的意义可能不尽相同。方案制作者在复制粘贴到自己的方案上时，应对各个项目的介绍、意义都进行仔细的检查，如，有些项目描写的意义是突出“自我突破”的，但是本方案主要的理念是突出“沟通、协作”的，如果此项目是本流程中不可更改的话，那么，应该把项目介绍和项目意义的描述，按照方案的思想进行更贴切的修改和描述。以免客户认为你设计的项目，根本不是他想要的。

此部分是为了避免客户对之前设计的培训项目不满意，又以为没有可替换的项目，而直接pass掉我们的方案。将一些备选的项目图片放到方案中，一方面使方案更丰富多彩，一方面也给到客户一个良好的印象。打消客户对我们是否有可替换项目的疑虑。

培训场地的推介，一定必须是推介合适实施本方案项目的地点，并且需要综合考虑路程、餐饮住宿场地环境、场地成本等因素。原则上，首先推荐本公司最常用的场地。场地环境相当的情况下，推荐成本较低的场地。

培训场地的描述，应该图文并茂，凸现场地的特色和优点。若是从网上搜索到的野外场地、公园场地的介绍，应该对网上的文字根据需要进行适当修改后方放到方案中。避免出现客户看到场地描述，一看就是从网上乱搜的，感觉我们从来没有过在那个地方的操作经验，十分不专业和不规范的情况。

若客户无特别要求，本部分无需特别推荐或介绍个别培训师。只需将常用的培训师概述、培训师合影放到方案中，便可起到增强专业色彩、提升客户信心的作用。

若客户特别要求，需要培训师的详尽介绍，可视实际情况，另外以独立文档附上培训师介绍。

本部分内容，是方案中最关键的内容，也是客户最终决定是否跟我们合作的关键所在，因此，报价应该慎之又慎。

方案报价原则：

原价与优惠价对比、分方案分场地报价 比客户心理价格稍高、不低于公司限价

报价外服务提供参考价、显示赠送服务价值

1、 原价与优惠价对比：首先，在报出实际收费前，先将实际收费×1.25的价格，做为本公司培训原价，写在报价之上，再给到客户一个八折优惠价，然后才报出实际报价。消费者都有占小便宜的心理，都希望自己的消费物超所值。此举是为了给客户一点甜头。

2、 分方案分场地报价：若方案中推荐了几种操作流程、几种培训场地，应根据场地的优劣和成本的高低，分别进行报价。使客户可以根据自己的费用预算来选择场地和流程。切忌一刀切，不管一天两天、不管成本高低，所以都报一个最低价。最后客户选择了成本最高的场地或流程，而公司无利润，无法操作，再向客户提价，客户会认为我们不守诚信，那我们将有可能失去这个客户。

3、 比客户心理价格稍高：我们在报价之前，先向客户了解他们的培训预算，或根据客户的行业、经济实力，来判断客户的承受范围，然后报出比客户预算稍微高一点的价格。这是因为客户总是喜欢压价，就算直接给出他们可以接受的价格，他们也希望你还是给他一点折扣，报高一点点价格，是为了给客户一个折扣的余地。

4、 不低于公司限价：公司的统一报价表，是根据培训的合理成本利润比计算出来的，所有销售人员都必须严格按照报价表上的限价进行报价。不得擅自报给客户低于报价表的价格。若客户预算较低，不能承受报价表上的价格，需要给到特别的优惠价，必须经过上级主管的同意，方能报价。

5、 报价外服务提供参考价：我们的报价中，一般不包含服装、交通、礼品等费用。但是若客户有需要，我们也可以提供相关的服务。因此，我们应该在报价中标明这些服务的参考价格，以供客户选择。其中，公司现有短袖t恤的价格不得低于10元/件；交通服务的价格，必须根据客户往返的路途，实际向运输供应商查询过价格之后才能报出，不得自以为是漫天要价或报出低于成本的价格。

6、 显示赠送服务价格：在培训中，经常会为客户组织晚会、或场地可提供免费的温泉、桑拿等服务，若这些非培训直接服务，无另外成本而可以直接提供给客户，可以在方案中特别标明，并表明其市场价值，以提高方案的含金量。在报价的时候，我们还必须特别主意的是，一定要对报价中所包含、不包含的各项服务进行详细检查，并且自己了如指掌，绝对不要出现报价前后矛盾、报价计算错误等失误。原则上不要对报价中含的每项服务进行太详尽的价格分解，以免客户对分解价格产生不必要的置疑，甚至自行删除其中较贵的服务，使最后的价格无法操作。

方案的最后，对客户关注、或方案中设计的一些其他资料，而前面没有提到的，进行一些补充。使客户对我们的服务了解得更全面。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn