# 预约项目文案(精选16篇)

作者：幸福之路 更新时间：2024-04-02

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。预约项目文*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**预约项目文案篇一**

核电项目多采用epc工程总承包模式，将设计、采购、施工、调试等工作统一发包，由综合能力较强的总承包商负责组织、管理，从而达到预定的工期、投资、质量等目标，实现核电项目安全投产。而核电项目投资大、建设周期长、工程管理复杂，对工程总承包商的项目管理水平提出了考验，本文拟从合同管理角度阐释采购策划工作在核电项目建安工程中的重要作用，并探讨建安工程采购策划的内容和流程。

建安工程采购策划工作是为建安工程寻求适合的承包商以及有效地控制工程造价而在建安工程采购活动启动之前制订采购策略的过程，是针对那些对工程造价有较大影响，在可研或初步设计范畴内的工程。因此，采购策划工作的具体对象不考虑那些临时的、非设计范畴的工程。核电项目前期建安工程、核岛建筑安装工程、常规岛建筑安装工程、bop建筑安装工程、大件设备吊装工程等大型工程就作为建安工程采购策划的主要内容。

2、采购策划内容及意义。

2.1采购策划内容。

核电项目建安工程采购策划以一个核电项目的建安工程为基础，通过项目及公司各部门，根据各类基础资料和项目实际情况开展，策划内容包括建安工程主要采购包（标段）的划分、各采购包的发包方式、各采购包合同计价模式、设备材料采购责任划分原则、安装与调试接口划分原则、潜在供应商分析等。

2.2采购策划意义。

1）合理策划采购包，保证采购工作顺利开展。

核电工程建安工程项目子项众多，涉及区域及施工方案复杂，因此结合进度计划、平面布置、工艺流程等进行合理的采购包划分，梳理采购包及采购计划，有利于避免个别应采购工程的缺失、或进度安排不合理的情形，保证采购工作和现场施工的顺利开展。

2）规范接口责任，避免无序、低效的合同管理工作。

庞大的核岛土建、核岛安装等合同常常因为采购、调试，或与其他部位的合同接口而出现合同执行争议，通过有效的接口策划，可以避免无序、低效的合同管理，减少合同执行争议。

3）经验反馈，优化采购策划方案，进一步提升项目管理水平。

建安工程采购策划方案经过项目执行，收集各方经验，从而优化未来项目的采购策划方案，可以提高整个公司的项目管理水平。

3、采购策划流程。

建安工程主要采购包（标段）和各采购包合同计价模式是采购策划的重点内容。

3.1工作分解结构。

工作分解结构（wbs）是项目范围的一种定义，对项目范围的一种逐级分解的层次化结构编码，即将工程项目工作内容逐级分解成较小的、较易控制的管理单元或工作包，以便于项目计划的细化、编制、监控。

工作分解结构通常用于工程费用、进度计划管理，在核电建安工程采购策划工作中，可以借助工作分解结构这一工具进行。

由于核电项目建安工程采购策划针对的是整个建安项目，目的是划分采购包（标段），将一个核电项目项下所有建安工程列入策划范围。因此工作分解结构仅需细化到工程子项，而通常情况下无需对工程子项中的工作进行分析。

在项目初始阶段，首先，负责建安工程采购策划的合同管理部门应根据设计、施工、合同执行等部门提供的工程项目进度计划、工程项目概况说明、工程子项清单、工程子项主要技术参数、总平面布置图，规划图、潜在供应商情况等资料进行分类、整理，列出该核电项目建安工程的工作分解结构，并对工作分解结构进行初步组包。

主要应根据下述原则进行采购包设置：

1）考虑涉核子项的集中发包；

2）考虑进度计划中开工要求临近的子项；

3）考虑总平面布置图中位置相邻的子项打包采购；

4）充分考虑采购中的竞争，同一发包内容可设置多个标段。

3.2建安工程采购策划编制部门应组织设备、材料、调试等部门对设备、材料的采购划分原则进行确认，对调试与安装工作的接口予以确认，以确保采购策划方案更好的指导后续的发包工作：

3.4当建安工程采购策划方案确定后，可利用项目管理软件p6或project对该策划进行跟踪管理。

3.5项目建安工程完工后，应对建安工程采购策划方案进行回顾、评价，积极吸取经验，以做好后续项目的建安工程采购策划方案。

建安工程采购策划方案的执行过程中不应仅仅关注采购策划中采购包的进度控制，还应关注供应商评价的工作，对供应商在工程项目执行过程中的履约能力进行评价，以反馈经验，作为后续项目采购策划中的基础资料。

建安工程采购策划管理流程图如图1-1。

结语：

随着核电工程重启，越来越多的机组开工建设，复杂的核电项目的合同管理需要开展策划工作，以使庞大的核电建安工程发包工作更加明朗、清晰，同时为后续合同执行奠定良好的基础。而核电项目建安工程采购策划方案的编制仅仅是第一步，采购策划的执行管理工作更是重中之重，通过执行、跟踪、反馈，不断的调整、优化，不仅使当前项目建安工程的采购工作顺利开展，更为新项目建安工程的采购策划工作提供范本参考，从而降低建安工程采购成本、提高建安工程采购质量，达成项目epc总承包工程的工期、投资、质量目标。

**预约项目文案篇二**

1、对于强者，要关注他们的灵魂，对于弱者，他关注他们的生存。

2、认真的分析自我，客观的评价自我，从容的面对自我，奋发的激励自我，勤奋的努力自我，用心的拼搏自我，自信的超越自我，才会演绎人生的精彩！

3、突然很想对自己说声对不起，对不起再也找不回原来的自己。

4、言无常信，行无常贞，惟利所在，无所不倾，若是则可谓小人矣。

5、展现雄心，迎向挑战，坚定信念，百折不回，团结拼搏，一鼓作气，斗志昂扬，时不我待，全力以赴，指日可待，当仁不让，舍我其谁！

6、君如画中仙，一见误终生。

7、脑袋笨不是你的错，但脑袋进水就是你的不对了。

8、成功已经招手，不要犹豫摇头，冠军正在问候，努力奋斗牵手，加油！加油！拿出最后的勇气，最后的力量，勇敢向前，不辜负所有，汗水不白流。

9、看着你转身离去，透过模糊的背影，爱已变成了回忆，情亦只留下别离，看风解开你情怀，透露着痛的记忆，你飘走已无声息。

10、一个人没有明确的目标，就象船没有罗盘一样。

11、人们往往总想着得不到的东西，而不去珍惜所拥有的一切。其实最好的是永远也得不到的那些。现实点吧！朋友！

12、如果“不战而全胜”是你的战略目标，那么“避实击虚”就是达到这个目标的关键。通过集中你的资源来攻击对手的致命弱处，你就会获得成功。

13、世界上只有想不通的人，没有走不通的路。

14、人生就像候车月台，有人上车，也有人下车，来来往往，你谁也抓不住！

15、你争我抢，目标向前。场上对手，场下朋友。胜无需骄，败亦不馁。强健体魄，收获友谊。

16、人生定位在哪里，心里装的坐标图；人生路线在那里，顺着路标一直走；人生手段是什么，大要着眼小着手；人生态度是什么，理想信念当导游。

17、一个人，先得受伤才能明了，先得跌倒才开始成长，先得丢失才会有收获。很多时候，就是在跌跌拌拌中，我们学会了生活。

18、信心虽然不是钢铁，却能铸造出一条坚实的人生之路。

19、所有的努力，不是为了让别人觉得你了不起，而是首先让自己过充实有追求。

20、加油，要为自己的梦想而努力奋斗，决不卑微地苟活着！这才是真正的你要过的每一天！

21、不要把成功想得太遥远，有时候，它离我们很近，只是由于我们的疏忽而与它失之交臂。

22、宁愿死在前进的道路上，也不愿成为别人眼里的废物。

23、生命就像一场梦，一场别人的梦，始终没有结束。

24、内裤再破也性感，感情再深也扯淡。

25、大气的人，从不为已经不属于自己的东西而惋惜。

26、脚踏实地的人生，才是会有美好未来的人生。

27、不好只看到别人外在的污点，却看不到自我内心的垃圾。

28、今天我瞒着所有的人放下高薪辞职了，我顶着所有的压力选择了我自己喜欢的事情，我相信明天会更好。

29、不要怪自己太重感情；你只是太没出息；所以才连个不爱你的人都放不下。

30、任何道路都是靠自己走出来的，而不是靠自己在梦中等来的。

31、跌倒了，要自己爬起来。你将会成为了不起的人！

32、盲人眼前虽然一片漆黑，但脚下同样可以开拓出一条光明的路。

33、发光并非太阳的专利，你我也可以发光。

34、决定的事情就去做不要想那么多，生活充实是最重要的，努力的成为自己加油。

35、你妈追我十条街，说我长的象你爹。

36、我们都不擅长表达，以至于我们习惯了揣测。去肯定，去否定，反反复复，后来我们就变得敏感而脆弱。

37、今天起，打起精神，跟那个消极、懈怠的自己挥手作别吧！

38、不忧不惧、精进奋发，是祛病第一良方；不排不拒、放下执着，是除恼第一秘诀。

39、让死人去埋葬死人吧，我们既然有生命，我们就应当活下去，而且要活得幸福。

40、喜欢的歌静静地听，喜欢的人远远地看！

**预约项目文案篇三**

单位负责人：(厂长或经理)。

二、兴办合资经营企业的理由：

从国内外技术上、产品质量上的差距，从利用外资、产品出口、培养人才、增加收益等方面，说明兴办中外合资经营企业的必要性和重要性。

三、中方合营者的情况：

介绍中方合营者的基本情况和兴办中外合资经营企业的有利条件，包括企业性质(国营或集体)、人员情况、技术力量、领导班子、固定资产、设备、场地、原有产品产量、产值、利润、产品出口等情况。

四、外国合营者的情况：

外国合营者公司名称、国别、资本、业务范围、规模、产品声誉、销售情况等。

五、合资经营主要内容：

(一)生产(经营)范围和规模。

(二)合营年。

(三)合资经营企业的地址、占地面积、建筑面积(新建、扩建、改造)。

(四)合资经营企业的职工总数和构成(工人、技术人员、管理人员)。

(五)投资总额、注册资本和各方出资比例。

(六)投资方式和资金来源：中方以土地使用权、建筑物、房屋、机器设备等作价的估算，现金投资(外汇、人民币)和来源(自筹、贷款、租赁);外国合营者以现金、机器设备、工业产权(专利权和商标权)或专有技术等作为出资，对其作价、估价方法和估算金额。

(七)产品技术性能及销售方向。

合资经营企业的产品拟达到的技术水平，在国内外具有竞争能力，产品内外销比例的估计。

(八)生产(经营)条件。

合资经营企业所需主要原材料、燃料、动力、交通运输及协作配套方面的近期和今后要求及已具备的条件。

(九)初步的技术、经济效益分析。

产品的性能和价格(内外销)、成本、收益估算。生产手段、生产效率提高程度。能源和原材料的节约效果。中外双方经济收益匡算：合营期间各方利润、项目投资利润率、投资回收年限的估算等。社会经济效益分析：合营期间的税收、劳动就业人数、技术水平的提高等。

何时进行技术交流、出国考察、编写可行性研究报告、组织洽谈、签约、施工、试车和投产等。

如属一次规划、分期实施项目，应列出分期工程的时间安排。

附件：

(一)邀请外国合营者来华技术交流计划。

(二)出国考察计划。

(三)可行性研究工作计划，包括负责可行性研究的人员安排;如须聘请外国专家指导或委托咨询的，要附计划。

注：报批项目建议书时，附件要齐全。

**预约项目文案篇四**

江西润田天然饮料食品有限公司（以下简称江西润田）于xx年12月底在成都温江建成投产生产基地，其所产产品将覆盖四川、重庆、贵州、云南、陕西等地销售所需，中铁二局集团物资有限公司（以下简称中铁二局）特提供成都基地及西南地区物流项目建议书，为其在四川、重庆、贵州、云南、陕西、广西的物流提供销售供应链解决方案及物流全程服务。

本项目的目的是为江西润田在顾客和经销商中树立一流的高质量的物流服务及企业形象。作为江西润田的主要物流服务提供者，中铁二局期望降低成本、提高顾客服务水平。中铁二局意识到江西润田期望提高其运行效率，为顾客提供高质量的产品和服务，中铁二局为此提供在有效成本水平内，能够满足甚至超出其期望的解决方案。

中铁二局理解江西润田的项目目标是：

（2）供应链的灵活性和产生规模经济的能力（效益和效率），改善存货的控制和可见性；

（3）集中管理时间与精力于核心事务，而不是在物流方面；

（4）在西南地区，通过与有资质的公司缔结物流战略伙伴关系，来运作仓储业务。

为在开始时将运作影响降到最低限度，中铁二局建议在开始实施阶段用影子管理的办法（shadowmanage）。在整个实施过程中，中铁二局将用最适合的方法与江西润田分析讨论，以便成功地接管物流业务，谋求作业利益最大化。

为支持江西润田预计的销售增长，提供灵活的供应链，改进存货控制，中铁二局将接管以下工作：

（1）成都生产基地产品通过汽运直发经销商的运输工作；

（2）成都生产基地产品通过火车直发经销商及中转仓工作；

（4）川、渝、黔、云、陕、桂等接收的成都生产基地及江西生产基地的产品配送到经销商的运输工作。

配送方案包括建立新的车队，该车队由中铁二局提供配送的车辆组成及工作中的应急预案。

作为江西润田的主要物流提供者，中铁二局将负责：

管理动作灵活、有效、透明的供应链；

检查和实施改进生产效率的方法；

（1）加强“最少存货”供应链原则的应用；

（2）提供存货的最大透明度；

（3）增加使用“水准基点技术”（benchmarkingtechniques）；

（4）使返还货、死存货、损坏和损失最小；

（5）充分利用存货控制系统；

（6）充分利用设备和空间；

（7）必要时，协调或启动应急预案解决运输和配送功能；

（8）和江西润田紧密合作，以保证满足甚至超出江西润田的满意水平；

（9）进一步提出改进建议。

中铁二局把合作关系看成一种特别安排（tai中铁二局ored）的商业关系，这种关系基于相互信任、坦诚相待、共担风险、共享利益。这样可以形成战略竞争优势，使得商业表现比单个公司更强。

中铁二局承诺和江西润田不断合作，为其顾客提供高质量的服务。为达到这个目标，中铁二局承诺贡献必要的管理资源，来了解江西润田所处的行业。

中铁二局相信下面的建议书已能够满足所有江西润田的要求，根据提供的数据，能够预期建议书中指定的服务，所需的成本为：

1、基地至火车站运费、火车发运费、各地汽车配送费见附表。

2、各地中转仓费用根据所需面积及当地综合费用见附表。

二、前言。

本建议书根据江西润田生产基地产量规模及销售预测数据，具体说明江西润田在西南地区的中转仓设置和配送需求。

中铁二局为此安排了数名高级主管考察江西润田在西南地区的仓库及配送流程，发现有许多作业领域具有改进的潜力，包括：

（1）分散的配送运力；

（2）存储及分拣系统；

（4）仓库管理系统；

（5）火车发运可控性。

（6）其他。

中铁二局也派员考察了设置于西南地区的江西润田的中转仓及配送企业。尽管各中转仓选址比较恰当，但各个仓库服务标准不一，服务功能各异，没有统一的服务流程及统一的高标准的服务质量，而且配送也是运作各异，服务差别大，不注重服务质量及解决江西润田与各经销商的问题，也不注重信息流的建设及服务，当价格有利时服务尚可，价格亏损时找各种客观理由推诿合同义务，只图短期利益，没有把润田品牌的树立与自身企业共发展相系。当合作各方具有共同的目标时，伙伴关系就是以往存在的关系的自然延伸。对物流联盟的伙伴来说，一般应以供应链为基础，并尽力在成本和服务上做到领先。中铁二局把为江西润田提供配送中转仓和配送服务看作是双方互惠关系的延伸，它能使双方都得益。

三、项目的目标。

江西润田企业的为断发展壮大，必须寻求与有专业水准的物流服务提供者建立长期战略联盟关系，以服务于江西润田的包括：

1）西南地区的中转仓；

2）配送服务的供应链。

江西润田的“具体要求”包括：

（1）加强企业在市场中的地位；

（2）与领先物流提供者合作；

（3）提高操作能力与效益，满足业务增长的需要；

（4）提高供应链的灵活性，增强规模经济性，扩大透明度；

（5）改进长期全国增长目标的动作；

（6）充分利用供应链信息技术；

（7）提供可靠、一致的顾客服务；

（8）改进仓库的使用，增强配送能力、提高生产率；

（9）引进新的送货方式，增强装货能力、提高效率；

中铁二局的仓储和配送将使江西润田各省销售：

（1）满足江西润田各省区销售的增长需要；

（2）节省管理时间，为江西润田集中主要业务，即管理、销售产品；

（3）取得目前的操作明显效益，提高售服务水平；

（4）在物流方面为江西润田提供能在同行中保持领先的工具；

（5）江西润田和中铁二局共同减少成本；

（6）保持满足未来需求和全球变化的灵活性；

（7）改进存货控制；

（8）接受具体、及时和准确的管理信息。

其他方面的要求包括：

（2）根据要求进行管理和汇报；

（3）保证所有的运作符合“健康和安全”条例；

（4）保持对顾客需要变化作出快速反应的灵活性；

（5）汇报主要运作情况，参加江西润田的重大销售决策会议，物流提供坚强的销售后盾；

（6）密切沟通、及时汇报，以便江西润田以事实为基础作出管理决策；

（8）在不影响客户服务水平的前提下，从当前的仓储和配送格局向新的操作方式转变；

（9）对长期互惠的伙伴关系的承诺。

四、项目的要求与任务。

中铁二局有许多有经验的物流专业人员，必要时可利用他的专业知识来实施相关计划。根据了解的数据和中铁二局观察所得的资料，项目的主要要求与任务是配送运输和仓库作业取得“最佳实践”并提高生产率，下面的控制过程和程序是为实现项目的主要任务面设计的。中铁二局将在这些关键的过程中安排和培训职员。

（一）过程。

1、成都生产基地火车运输；

（2）按润田公司要求安排运输车辆准时到成品库装车运到火车站；

（3）办理发运手续及保险；

（4）现场专人监装车皮，按物流专业要求堆垛车皮，确保无装卸工。

人偷喝偷拿及运输途中发生颠簸、碰撞产品不会倾斜、垮垛而发生较大破损。

2、成都生产基地直接配送到经销商；

（1）根据润田公司指示，进行发货与定单通知、定单处理；

（2）准时发车至基地成品库进行装车作业；

（3）送货；

（4）货物在途跟踪，进行全程物流监控，向润田公司进行信息交换；

（5）处理各运输事故、货物箱损、货损，协调销售与经销商之间关系；

（6）信息流服务，包括产品品质、包装、销售、同行业状况、市场占有、经销商报怨、顾客消费等。

3、各中转仓管理及配送；

（1）接受来自各地的货物到仓库；

（2）把货物放在储存地区；

（3）管理存货；

（4）根据江西润田指示，进行发货与定单通知、定单处理，包括分拣、检查和制作单证；

（5）把货物放到中铁二局管理的运输工具上；

（6）根据指示分拣单项商品；

（7）必要时，把货物放到货盘上，将待送货物加固包装；

（8）送货；

（9）货物在途跟踪，进行全程物流监控，向润田公司进行信息交换；

（10）处理各运输事故、货物箱损、货损，协调销售与经销商之间关系；

（11）信息流服务，包括产品品质、包装、销售、同行业状况、市场占有、经销商报怨、顾客消费等。

（12）根据要求进行其他作业，如重新包装、重新堆放、加固捆扎等；

（13）一年两次彻底盘点，日常盘点周期可日、周、月进行；

（14）处理从经销商到中转仓的退货。

顾客服务水平做到：

（15）配送时限：100公里内自接单时24小内送达；100—200公里自接单时36时内送达；200—300公里自接单时48小时内送达；300公里以上自接单时24小时内车辆发出。

（13）准确配送率：99%。

中铁二局提供资源：

（1）提供运输、仓储、物料搬运设施和所需的劳动力；

（2）提供仓库安全保障；

（3）提供完成指定工作所需的信息技术。

（4）提供完成指定工作所需的一定数量（初步定为30万）货币资金垫款。

（二）人力资源。

管理结构：中铁二局将指定一位有经验的“合同经理”全面负责管理江西润田的合同。该“合同经理”专门负责与江西润田公司联系，负责合同实施的各个方面，并负责保证润田公司对业务合作的满意。

人员变化：该项目管理、运作人员因工作需要调离该项目前需向润田公司征求意见并保证不会因人员变动影响项目运作质量，若工作中管理、运作人员不符合要求，润田公司对具体人员有建议撤换权。

（三）合同汇报。

各中转仓和配送经理向“合同经理”汇报，“合同经理”将与润田公司的工作人员配合，有效地实施计划。我们建议合同中使用如下的“关键表现指示”（k江西润田i）：

（1）准时送货；

（2）特殊民情况货物的配送；

（3）准确分拣；

（4）通过能力；

（5）能力利用率；

（6）破包率。

两家公司将进一步合作，共同开发合适的“关键表现指标”（k江西润田i），然后与该行业具体实践相对照（benchmark）。这些k江西润田i在需要时提交，作为对比和改进作业的基础及在此基础上共同发展其他“关键表现指标”并予以实施。

执行小组：中铁二局公司执行小组的主要高级人员在运作实施、信息解释、人力资源管理、财务等方面都有自己的专长和经验。

（四）信息技术。

项目中中铁二局公司使用所有的电子数据传送所需的计算机设备和通讯设备的费用都由中铁二局公司支付。

（五）主要假设。

起草这个建议时，中转仓和配送操作是建立在下面假设的基础上的：

总的假设：

（2）中铁二局公司将获得关于仓储和这一地区的配送车辆的操作与财务信息；

（5）货物属于饮料类；

（6）江西润田公司将提供货物储存、运输要求的详细说明；

（7）江西润田公司将和中铁二局公司共同努力减少库存。

信息技术－存货控制系统的假设：

（3）中铁二局公司不承担江西润田公司的计算机设备停工责任；

（4）江西润田公司派员参加每月的kpi汇报工作会议；

（5）可以提供有经验的人员和培训信息系统人员。

配送假设：

（5）卸货时，经销商留有充足人手，卸货时间最长不超过12小时；

（7）江西润田公司的经销商接到送货通知后，必须配备适当的人员接收所有的白天、夜间送货。

中转仓的假设：

（2）假定是标准仓库业务和操作业务，例如：不需特殊处理；

（3）地点是：由江西润田公司确定，中铁二局公司根据委托建立；

（4）各中转仓面积按江西润田公司要求及中铁二局公司以专业角度提供建议建立；

（5）仓库将能适应标准五五型堆放，无污染、潮湿，空气中粉尘小；

（6）有足够的空间来进行有效的包装加工和旺季扩容临时储存；

（7）封闭的仓库地层。

（六）存货数量、通过量和配送中心设施数量的显示。

（七）物流系统的定义。

根据假定的产量、通过量和运送效率，设计了配送车队。核心配送车队以润田公司成都基地产品及成、渝两地车辆直达费用最优地销售预测量来设计。

运送：配关车队在夜间、在城市或内环线内部采用24小时运送货物。

五、项目的措施与安排。

通过引进新设备、配送车队、专业的管理经验及信息系统，中铁二局公司将提高生产率，使得江西润田公司的物流成本最优。这可以通过以下措施达到：

（1）好的管理实践；

（2）关闭目前低效率、服务差的中转仓；

（3）新的配送车队。

建议书不仅可用来管理增长的业务，而且还是关于江西润田公司集中整个配送作业的总体规划。这一战略将能更好地控制江西润田公司的服务水平和存货成本。

假定计划中20西南地区销售量成倍地增长，产品的外观质量得到确切的保证、对经销商优质的服务和产品配送的及时性这些对江西润田公司实现既定目标是很重要的。因此，两家公司必须紧密合作，达到起动时间的一致。这个建议书是以成都基地的投产运作、销售大规模扩张开始日期年12月底为基础制作的。

本建议的提出需要具备丰富的行业知识，它能帮助江西润田公司在供销售供应链管理上作出战略性变化，使其在市场竞争中取得优势。这需要综合信息技术、物料搬运、电子商务、运输和人力资源等各方面的因素，需要有一个积极参与江西润田公司在这些领域的组织，它能帮助江西润田公司在所有这些领域进行决策。

过渡期的作业：中铁二局公司在全面实现西南地区大配送之前，应公开讨论分区域操作的可能性。临时可采用的办法是先行运作，由重庆、贵阳、南宁等分公司按合同要求标准接管润田公司现有业务，公司的主要业务力量用于满足成都基地辐射至周边地区的汽车运输业务及火车发运业务，待西南地区所有的运行点建立完成，再按要求进行统一管理、调配。

这样的运作，可使江西润田获得的利益在于：

（1）明年销售量成倍增长得到及早的物流支持；

（2）受到以规模经济运作低成本高效率优质服务的效益；

（3）节省各省区相应物流人工费用的开支；

（4）降低了市场经营风险（如货损等）。

对于中铁二局来说，以严格的操作、有效的反应为基础，管理江西润田的销售供给链。为此，它将热心于和江西润田结为业务伙伴，共享物流机会。

物流方案依赖于中转仓选址、配送方案的设计、完成工作的组织安排和企业的整体实力等，这些都会影响总成本和效率。中铁二局公司将在以下方面投入资产资源及管理资源：

布局：根据销售所需安排各地所需中转仓，尽可能做到动用公司各地分公司行政关系资源延长货物在火车站停顿时间，对接车皮配送，不安排中转仓，使费用最省。

运输：根据里程及市场行情比对分析火车运输、汽车运输等成本，做到费用最省安排。

存储：根据运载、需求、物理特征、存货水平、类型、重量、批量、先进先出，引入影响效率机会的系统。

分拣：所有的分拣都根据江西润田的发单及订单来进行的。任何缺货将尽可能早地引起江西润田的注意。一旦完成定单，它们就移到待运地带，与单证工作结合并装到送货车辆上。

存货周转：除了江西润田指出的特殊产品，存货周转将根据“先进先出”原则进行。周转较慢的存货将定期检查，到期产品将尽早通知江西润田。

发送：为了保证装货的完整性，将对所有定单进行仔细、全面检查。

对于其他不可预测项及运输到点的不确定性，中铁二局公司把它作为偶然与可变的部分。

资源水平：中铁二局将抽调物流专业人员致力该项目的具体实施，最终成员和核心业务能力成员将组成执行小组，公司在固定资产、货币资金方面作承诺保证。

物料搬运设备：目前各地方的物料搬运设备，基本能满足工作需要，在将开设新点的地方，中铁二局公司承诺投入，以满足工作所需。

配送概况：中铁二局认为配送效率是由销售量、经销商的分布决定的。我们设想配送方式将是直送门店（润田公司采用直营方式）、整车和沿线多点卸货（mi中铁二局krun）的组合。这里的问题一般是经销商劳动力协调的问题。中铁二局建议采用一个特定的沟通计划以便实现协调。中铁二局建议和江西润田合作，尤其在优化“送货时间”、提高工具的利用率以及减少物流总费用等方面。

运输工具：由中铁二局提供运输工具，提供灵活的操作能力，满足运量变化的需要。在运量增加期间，中铁二局将采取必要措施维持因定费用的最低比例，同时确保服务质量。

六、物流费用的比较。

根据润田公司目前及明年的销售计划安排，西南地区销售量分布中，重庆地区为7000万元左右，四川地区为1亿元左右，其他产量将分布于云、贵、陕、桂几省。物流费用根据运作经验：以400公里左右内为汽车运输费用做到较省，400公里以上则火车运输再对接至经销商库为最省。故此，根据火车到达各站费用与汽车到达费用相比较，绝大部分四川地区较采用汽车运输，而靠近成渝高速沿线的重庆地区的运输则可以采用汽车运输。对于万州、达川等地区则由火车运输再分解由汽车发运。目前酉、秀、黔、彭等地区采用火车运输再分解由汽车发运，待渝怀铁路建成通车后则可采用火车直接发运。云、贵、陕、桂等几省靠近四川的400公里以内采用汽车运输，400公里以上采用火车运输再对接配送。其各省区的运输、仓储等费用见附表。

**预约项目文案篇五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)。

甲乙双方为满足国内外市场需要，发展外向型经济，根据《中华人民共和国中外合资经营企业法》等相关法规，本着平等互惠互利的原则，经双方友好协商，就合资经营“环保纸制品研发与生产”项目，达成如下意向，并共同遵守执行：

一、双方简介：

甲方：

乙方：

二、合作事项：

1、合作公司名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;。

2、合作地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、项目投资数额为\_\_\_\_\_\_，其中甲方投入占70%，乙方占30%，成立合资公司。公司成立后设立股东大会，股东大会是合资企业的最高权力机构，决定合资企业的一切重大问题，股东大会及组织机构以《中华人民共和国中外合资经营企业法》及《中华人民共和国中外合资经营企业法实施细则》为法律依据。

三、前期甲乙双方各自责任。

甲方责任：

1、负责提供建立中外合资企业所需的相关文件材料;。

2、负责资金的安全注入，并承担资金移动的相关费用;。

3、负责聘请或委托独立的权威机构及专家对乙方提供的项目(包括相关文件材料)进行论证和审查，向乙方提出相关意见。

乙方责任：

2、提交的相关文件材料必须真实、完整、合法、有效;。

3、负责甲方项目考察人员、专家在北京的交通及食宿;。

5、本意向正式签定后未经甲方许可，不得在本意向书有效期内寻求第三方进行合作。

四、在甲乙双方完成前期工作基础上，双方商定20\_\_\_年\_\_\_月之前签订正式合同。

五、保密条款：

1、甲、乙双方应遵守本保密条款，履行保密的责任和义务;。

6、若双方在此项目运作过程中一致同意终止该项目，则双方应协商将对方提供的一切关于该项目的资料及复制品还给对方，接受方关于这些资料所做的记录等文件也应立即销毁。

六、违约责任：

4、任何一方如违反本意向书第四条(保密条款)的规定，而给对方造成相关影响及损失的，则违反方承担相关赔偿责任。

七、其他：

6、本意向书一式两份，甲乙双方各执一份，由双方代表签字盖章后生效，未尽事宜，双方另行协商。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

签订时间：20\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

**预约项目文案篇六**

编制时间：20xx年11月。

目录第一章项目总论。

第二章建设背景及必要性2.1项目建设背景旅游资源的开发和利用，是统筹城乡新农村建设的重要支撑力量;打造文化休闲产业，是统筹城乡新农村建设的重要支撑产业;大力发展乡村旅游文化产业，是统筹城乡新农村建设的重要模式。

在成都作为中国统筹城乡综合配套改革试验区的宏观背景下，崇州将打造新农村综合示范区，对崇州丰富的乡村旅游资源进行全方位整合与再构，实现区域经济的可持续发展。

2.2项目建设的必要性2.2.1顺应城乡统筹改革的大潮2007年国家发展和改革委员会下发《国家发展改革委关于批准重庆市和成都市设立全国统筹城乡综合配套改革试验区的通知》。

该通知要求试验区要从实际出发，根据统筹城乡综合配套改革试验的要求，全面推进各个领域的体制改革，并在重点领域和关键环节率先突破，大胆创新，尽快形成统筹城乡发展的体制机制，促进城乡经济社会协调发展。

崇州作为四川的重要城市，经济发展迅猛，在城乡统筹改革中将成为引领改革的先锋力量，而本项目的建设正是顺应了城乡统筹改革的大潮，通过大力发展乡村旅游业带动农业产业结构调整，建立农民长效增收机制的有效途径。

2.2.2?城乡一体化发展的需要?自2003年以来，成都市就实施了以推进城乡一体化为核心、以规范化服务型政府建设和基层民主政治建设为保障的城乡统筹、“四位一体”科学发展总体战略，实施了一系列重大改革，开创了城乡同发展共繁荣的可喜局面。

项目拟建地目前还是以传统农业为主，随着工业向园区集中，土地向业主集中，农民向城镇集中的“三个集中”政策的逐步推进，“芙蓉园”项目的实施为推动城乡一体化发展、改善乡村居住环境和健全各项综合基础配套有着积极的促进作用。

2.2.3?符合地方旅游经济发展的需要?成都作为中国的“第四城”，已凸现大都市的风范，区域内旅游资源十分丰富。

旅游业不仅具有强大的经济拉动效应，同时还是一种“绿色经济”。

芙蓉园项目的实施，可实现旅游资源差异化发展，实现区域旅游资源风格的互补，为都市不同结构、不同层次人群提供风格迥异的服务。

同时，本项目顺应崇州旅游发展规划，是对崇州整体旅游形象和服务功能的提升。

第三章市场分析3.1宏观环境分析3.1.1政治环境1.《关于加快发展旅游业的意见》为旅游业发展指明了方向2009年11月，国务院讨论并原则通过《关于加快发展旅游业的意见》。

此次《意见》将旅游业的定位提升至“国民经济的战略性支柱产业”，明确提出，“把旅游业培育成国民经济的战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业”，并进一步明确了旅游业的作用，这为今后旅游产业的发展指明了方向。

这些充分体现出中央对发展旅游业的重视。

我国旅游资源丰富，人民群众对旅游消费的需求日益增长，《意见》的出台为旅游业发展提供了新的机遇。

2.城乡统筹背景下社会主义新农村建设的需求为旅游经济发展提供了契机城乡统筹是党中央根据新世纪我国经济社会发展的时代特征和社会的主要矛盾，致力于突破我国城乡二元结构，实现国民经济持续快速健康发展和经济社会协调发展，全面建设小康社会所作出的重大战略决策。

城乡统筹发展旨在将城乡通盘谋划，优化资源配置，统筹解决问题，推动城乡共同发展，实现农村与城市的互动与互惠，共建社会主义和谐社会。

这其中首要任务就是经济发展，而经济的发展必然需要进行产业结构和产品结构的调整，形成高附加值的经济产业。

作为第三产业的龙头，旅游业是资源消耗低、带动系数大、就业机会多、综合效益好的战略性产业。

近年来，政府高度重视旅游业发展，旅游业已成为拉动经济增长的重要力量和扩大开放的重要平台。

3.1.2经济环境1.国内经济稳步增长，居民可支配收入不断提高旅游经济增长的一个基本前提就是国民经济发展。

据国家统计局资料显示，2010～2012年我国的gdp稳步增长，2012年全年国内生产总值达519322亿元，比上年增长7.8%，其中，第一产业增加值为52377亿元，对gdp的贡献率为10.1%;第二产业增加值为235319亿元，对gdp的贡献率为45.3%;第三产业增加值为231626亿元，对gdp的贡献率为44.6%。

图3-1全国近三年gdp对比图单位：亿元同时我国城镇居民家庭可支配收入随着gdp的增长也在稳定增长，2010年我国城镇居民人均可支配收入达到19109.4元，2011年我国城镇居民人均可支配收入达到21809.8元，2012年我国城镇居民人均可支配收入达到24565元。

可支配收入的增加提升了居民的消费能力，这些都为旅游经济的发展提供了物质保障。

图3-2全国近三年gdp对比图单位：元2.成都市经济平稳持续较快发展经国家统计局审定，成都市2012年全年实现地区生产总值8138.9亿元，比上年增长13%。

其中，第一产业实现增加值348.1亿元，增长3.8%;第二产业实现增加值3790.6亿元，增长15.6%;第三产业实现增加值4000.3亿元，增长11.5%。

2011年全市实现地区生产总值6854.58亿元，比上年增长15.2%;2010年全市生产总值5551.33亿元，比上年增长15%。

图3-3成都市近三年gdp对比图单位：亿元3.1.3社会环境1.回归精神家园已成为21世纪生活新理念随着社会经济的发展，人们的人均可支配收入增加，在满足物质要求的同时，更注重精神上的追求，生活理念发生了很大的变化，由传统上的物质消费观向精神消费、休闲旅游等消费观念转变，同时感受自然、贴近自然的消费观念也已经深入人心。

消费者更注重在消费的同时，不仅得到物质的享受，更重要的是精神层面的满足，回归最原始的自我。

目前人们的消费旅游不再单纯的追求人文景观，更注重人文与自然的结合、大自然的原始状态的感受;在亲近自然的体验中，放下城市的喧嚣，工作的.压力，做最真实的自己。

休闲在未来的社会中将成为社会系统中一个重要的组成部分。

劳逸结合成为现代人所提倡的健康生活方式，人们越来越注重消费中的休闲娱乐，消费的同时满足精神需求是人们消费理念的重大转变。

精神境界的满足的基础是物质的满足，随着人们可支配收入的增加和消费观念的改变，更多的人越来越注重健康养生。

有机食品、绿色食品的观念深入人心，人们渴求食品的安全的欲望越来越强烈。

人们的物质消费已经从注重量大到注重质量好、品质好的转变。

2.闲暇时间的增加为旅游需求提供了必要的条件从上个世纪九十年代中期开始，我国陆续实行了每周五天工作制和“五一”、“十一”黄金周以及“春节”长假制度，使我国人民的法定假日达到114天，这意味着人们有1/3的时间是在闲暇中度过的。

旅游是离开惯常居所到异地的行为，所以闲暇时间是旅游形成的必要条件之一，闲暇时间的长短直接决定了旅游的远近与旅游的质量。

闲暇时间包括工作之余的闲暇、周末闲暇、法定假期闲暇和带薪休假闲暇。

其中，周末闲暇可用于短期、近距离的旅游需求的实现，法定假期可用于满足更远的旅游需求的实现，带薪假期是未来促使旅游真正走向大众化、常态化的必要条件。

2007年国家对以往法定假日进行了新的制定，把端午节、清明节与中秋节等传统节日纳入到法定假日中，假日总天数也从过去的10天增加为11天，为人们出行提供了极大的方便。

3.1.4技术环境1.创新性服务是旅游经济增长的关键因素创新是发展的生命力所在，变革性创新是旅游服务水平提高的重要特征之一，旅游经营者已经意识到，要想获得竞争优势，仅仅局限于满足游客的现实需要是远远不够的。

进入21世纪以来，全球旅游市场竞争日趋激烈，旅游经营者都在加快速度进行服务创新，开发具有更高价值的产品或服务，比游客自己更早地洞察他们无法表达的深层需要，并利用资源和技术优势来满足这种需要，丰富旅游的文化内涵，变潜在游客为现实游客。

通过这种方法，旅游经营者发现了许多市场空白，提供了更多的差异性产品和服务。

这将大大提高经营者对旅游市场的把握程度，因此，旅游经营者进行服务创新，开发游客潜在需求，是提高旅游经济增长的必然选择和最终诉求。

2.信息技术的支撑作用推动旅游经济的快速发展信息技术的进步改变了人们的生活生产方式，也对旅游经济发展产生了前所未有的影响。

主要体现在以下几个方面：1加强了旅游企业的信息化管理;2促进了旅游电子商务的发展;3拉近了客源地与目的地的距离，游客可以提前感知旅游产品;4改变了旅游企业经营模式与营销模式;5弱化了信息不对称的市场缺陷，增加了旅游企业的核心竞争力。

这些都进一步促进了旅游经济的快速发展。

3.2市场容量分析3.2.1观光农业市场观光农业是一种以农业和农村为栽体的新型生态旅游业。

近年来，伴随着农业的产业化发展，传统农业被赋予了新的概念，现代农业不仅要具有生产性功能，还应具有改善生态环境质量，为人们提供观光、休闲、度假的生活性功能。

随着收入、闲暇时间的增多，生活节奏的加快以及竞争的日益激烈，人们渴望多样化的旅游，尤其希望能在典型的农村环境中放松自己。

于是，农业与旅游业边缘交叉的新型产业――观光农业应运而生。

观光农业作为新兴的行业，既能促进传统农业向现代农业转型，解决农业发展的部分问题，也能提供大量的就业机会，为农村剩余劳动力解决就业问题，还能够带动农村教育、卫生、交通的发展，改变农村面貌，是为解决我国“三农问题”提供新的思路。

20世纪90年代，我国农业观光旅游在大中城市迅速兴起，主要分布在北京、上海和广州等大城市的近郊，其中珠海三角洲地区最为发达。

据统计，2012年国内旅游人数已接近30亿人次，比上年增长12%，国内旅游收入达22706亿元，比上年增长17.6%。

成都市2012年全年接待国内游客12246.5万人次，比上年增长26.6%;国内旅游收入1010.7亿元，增长30.2%。

整个旅游行业的发展呈现良好态势。

图3-4全国近三年旅游总收入对比单位：亿元图3-5成都市近三年旅游总收入对比单位：亿元3.2.2旅游地产市场根据《2013-2017年中国旅游地产行业发展前景与投资战略规划分析报告》数据显示，旅游地产市场基本呈现“一级城市靠地产，二、三级城市靠资源”的泾渭分明的发展态势。

北京、上海、天津等一级城市的旅游房地产基本上走“地产”路线，以人造景区、景点来配套于住宅、酒店、社区等的开发;而二、三级城市的旅游房地产则主要走“旅游”路线，依托区域的高等级旅游资源进行项目配置。

同时，由于我国地理、经济发展特性，形成了沿海地区经济发达、景观资源丰富等特点，旅游地产业率先在这一区域落足，而中、西部旅游地产不仅仅在数量上较少，且多集中在城市的附近相邻郊区。

旅游与地产的结合不但是互补关系更是一种互惠关系，旅游带动了地产项目的人气，促进了地产项目的价值上升;地产项目弥补了旅游的资金缺口、实现了短期盈利同时又借助了旅游的自然资源。

旅游地产是房地产开发中的对于资源整合和产业整合应用的最卓有成效的一种模式。

随着中国地产行业项目开发和运作的专业化发展，以及旅游业本身的迅猛发展，旅游地产正逐渐为市场关注。

中国各色山水景观地产、休闲度假房产、产权酒店、分时度假、高尔夫别墅、温泉度假村、主题文化会馆等以房地产与旅游有机结合的旅游房地产进入一个崭新的发展阶段，并将持续走强，直到2020年左右。

2012年中国旅游地产投资总额全年破万亿，旅游地产项目超过3000个。

成都市很早就提出“休闲之都”城市品牌，这不是一个口号问题，而是旅游业产业方向的调整。

成都具备与中原文化不同的上古、中古文化地位，拥有“两个黄鹂鸣翠柳”、“窗含西岭千秋雪”的意境。

因此，成都以非中原文化的内容充实休闲内容，以自然美扩充休闲的空间，从而突破一般的休闲项目近距离禁锢，并以特色食品和服务构建休闲之都的特定地位。

自2007年6月7日，成都被正式获批成为全国统筹城乡综合配套改革试验区以来，成都旅游、休闲地产开始发力。

第四章项目选址分析4.1崇州基本概况4.1.1自然地理环境崇州市全市幅员面积1090平方公里，城市建成区面积28.9平方公里，总人口67万(其中城镇人口28万)。

崇州市位于物产丰富、政通人和的川西平原，境内属山地、丘陵、平原兼有的地貌类型，海拔1000米以上的高中山区占了全市总面积的38.4，低山和丘陵为8.7%，平坝为52.9%。

地势从东南到西北逐渐升高。

西北部多有海拔2000米以上的山峰，海拔最高处为苟家乡境内极西处之大雪塘主峰，达5364米。

丘陵和平原地区的平均海拔高度为560米，最低点为三江镇境内之蒙渡，海拔高度仅480米。

崇州市地势从东南到西北逐渐升高。

崇州市境内主要河流有3条：西河、黑石河和金马河。

3条主要河流同市境内180多条大小支流相联结，在全市构成水道网，至新津县境内汇入岷江。

崇州属四川盆地亚热带湿润季风气候，四季分明，春秋短，冬夏长，雨量充沛，日照偏少，无霜期较长。

主要灾害性天气为连续性阴雨、洪涝、干旱、大风、冰雹、寒潮、霜冻等。

4.1.2经济总量及产业结构2012年全市实现地区生产总值163.43亿元，按可比价格计算，比上年增长13.1%，其中：第一产业实现增加值27.57亿元，增长4.4%;第二产业实现增加值78.44亿元，增长18.7%;第三产业实现增加57.42亿元，增长10.6%。

一、二、三产业结构比为16.87：48：35.13。

民营经济持续发展。

全市民营经济实现增加值105.92亿元，比上年增长15.5%，其中：第一产业10.04亿元，增长3%;第二产业65.91亿元，增长19.4%;第三产业29.97亿元，增长11.8%。

民营经济占gdp的比重为64.8%，对经济增长的贡献率达77.3%。

图4-1崇州市近三年gdp对比图单位：亿元4.1.3交通现状崇州位于川藏公路干线上，已实现乡乡通车，全市有国道1条，省道1条，成温邛高速公路贯穿全境，通车里程共244.2km。

已建设的川西旅游环线、怀华路崇州段、崇双货运大道、以及光华大道大邑延伸线崇州段，规划和正在建设的有成都第二绕城高速公路、成温邛快速通道、成蒲快铁将推动崇州市交通事业的更快发展。

图4-2崇州市周边交通情况4.1.4旅游资源崇州市山、丘、坝、河兼有的地理条件，造就了众多的旅游风景，省级风景旅游区九龙沟、省级森林公园鸡冠山是其中的代表。

崇州市悠久的历史形成了多彩的人文景观，罨画池、陆游祠、光严禅院为川西不可多得的历史胜迹。

老子殿为老子思想创立发扬地。

崇州市旅游资源十分丰富，目前拥有：世界自然遗产1处，国家级文物保护单位5处，省级风景名胜区1处，省级森林公园1处，省级自然保护区1处，省级历史文化名城1座，省级重点文物保护单位1处，省级历史文化名镇2个，市级崇州市文物保护单位4处，县级文物保护单位5处。

图4-3崇州市主要旅游资源空间分布示意图4.2崇州市旅游规划崇州市作为龙门山生态旅游综合功能区六市(县)之一，采取多项措施，全力打造生态旅游目的地。

一、科学定位，确定旅游发展重点。

依托成都市获批全国首批旅游综合改革试点城市的优势，结合龙门山功能区建设，整体策划崇州市旅游产业。

一是加快崇阳“南部新城”、崇阳“滨江新城”、羊马“湿地新城”三大新城区建设，打造城市新名片。

二是以崇州沿山片区为“月”，以街子古镇景区为“核”，以琉璃坝、重庆路沿线、怀远―元通等景区为“星”，形成“一核多星”、“众星拱月”的高端旅游发展态势，努力将崇州沿山片区打造成为“国家级旅游度假区”。

三是加快打造“北部山区旅游产业发展走廊”，将街子古镇打造成为成都旅游新名片。

到2016年，崇州市将建成五星级酒店5家，实现年接待游客达800万人次，旅游综合收入达到15亿元以上。

二、创新规划，谋划全市旅游发展。

崇州市启动了全市总体规划、景区规划、控制性详细规划的多层次旅游规划体系的建立。

通过旅游规划体系的建立，为功能区重大旅游项目顺利落地提供了保障。

目前已根据龙门山功能区《重大项目规划审查办法》相关规定，将《崇州市街子古镇四态提升规划》和《三郎镇控制性详细规划》上报送审，功能区内项目严格按照《功能区规划建设技术导则(试行)》要求执行。

三、抓大项目，推动旅游产业跨越发展。

崇州市2012年共有14个项目纳入了成都市龙门山功能区重大旅游项目。

项目计划总投资额137.07亿元，年度计划投资4.4亿元。

截至2012年底，14个重大旅游项目累计完成投资7亿元，完成投资8.3亿元。

四、筑巢引凤，吸引民间资金投入。

崇州市一方面加大政府投入，强化基础设施建设;一方面积极吸引民间资金，做大旅游产业化项目。

崇州市今年引进了重庆馨佳投资有限公司等多家企业参与旅游开发打造，2012年年底，功能区内旅游项目到位内资达8.2亿元，到位外资1000万美元。

**预约项目文案篇七**

10月12日上午10点00分（邀约时间）10月12日上午10点01分（实际时间）。

南京苏豪大厦7楼会议室。

陆平原、朱奕瑾。

本周工作计划具体细节讨论；

后期工作计划讨论。

主推广语几个阶段的一起出，整体文案风格待定；

品牌宣传一律使用平安投资，招商代建类似的字眼；

后期建议设置单独的宣传二维码，扫码可观看项目全景图或效果图；

户型名称与案名呼应较好，风格要一致，不要俗套；

下周把项目推广全案写出来，各阶段准备工作罗列清楚。

小物料本周出初稿，周五之前提交；

区位图提交初稿，根据意见进行修改；

推广语本周先出大方向，方向确定后完善；

案名征集活动结果跟进统计，做好收尾工作。

**预约项目文案篇八**

一、项目简介：

项目名称：另塘现代新型农业产业化建设项目。

项目资金：预计总投资220万元，约5—完成。

产业特色及宗旨：绿色、环保、可持续发展、环境友好、社会效益。

二、项目前期规划：

2、做好整体规划，请专家做好充分论证，论证通过后开始建设；

3、具体项目为以养殖为主，生态种植、度假旅游为辅；

项目一：引入地鸽、土鸡、土鸭、土猪、鹅作为主要养殖项目。

项目二：引入生物发酵技术，生产环保饲料和有机肥。

项目三：建设度假休闲山庄。考察浙江联众农业，引入休闲养老模式。

4、利用现成水库，进行淡水鱼养殖；

5、围绕养殖场及水库种植名优果树，如政府扶持的翠冠梨、板栗等种植项目，形成生态循环。

三、现状/市场分析。

农业现状及政府政策：

农业现状主要以手工农业为主，难以规模化生产，生产成本较高，效率很低。

“既要金山银山，也要绿水青山。建设新农村，一定要鼓励发展高效生态农业。”

以建设新农村为机遇，生态农业以作为国家第一类鼓励发展项目，政府已采取措施，如：中央一号文件——《中国共产党中央国务院关于切实加强农业基础建设进一步促进农业发展农民增收的若干意见》，在多方面对农业项目进行扶持，组织有关技术部门，推广适合当地农村发展的生态农业技术，扶持相关农民合作协会，提高农民的产销组织化水平，加大对龙头企业的扶持力度，促进农民增产增收。

社会优势：随着经济多样化，精品化，品牌化、生态化。农业产业结构调整，国家政策的支持，人们消费观念的改变，生态养殖技术的发展，绿色环保观念的加强等，建设新型生态农业以适应新型社会产业结构，响应建设新农村的发展战略，生产新型农产品以丰富和改善农产品市场势在必行。

家里具有的优势：

1、拥有廉价的土地资源，还有本地良好的环境资源以及政府的政策支持；

另塘村山清水秀，风景优美，空气清新，无工业源，无污染源，天然饲料充足，适合放养本地土鸡/草鸭等，降低饲料成本。

2、策应“中央一号文件”，发展乡村生态农业，利用另塘现有土地资源与环境资源发展本地特色农产品产业，充分挖掘农业旅游资源，并形成规模效应，带动家乡经济发展。

3、利用电子商务和有限公司的销售渠道，并可作为原材料供应商，为批量动物产品找到好销路。

4、大力发展生态农业，休闲度假，乡村养老，餐饮娱乐于一体的第三产业。

营销理念与渠道：

1、全程以公司化运作，注册产品商标，以区分同类产品；建立动物产品成长id卡及商标卡，做好产品出货检验，保证产品质量；制作产品宣传介绍彩页，通过网络如阿里巴巴等作宣传，扩大产品知名度。

2、营销理念突出产品原生态，绿色、健康、营养保健等理念；

4、产品上量后，可让广东、福建、上海、江苏的朋友帮忙介绍客户，或自己去沿海找客户。

四、预计投资。

前期工程投资：30—45万元，资金主要来源靠自筹15万，借款5万，有限公司投资25万，预计此过程时间为2—4年。

1、盘山及修路：7万元。

2、基础配套设施建设费：11万元。

养殖场基建：7万元。

电设施供应：0.5万元。

山地平整：0.5万元。

购买设备：3万元。

3、引种：8.735万元。

4、种植地平整及种植牧草/果树苗：1.1万元。

5、水库加固及初期鱼苗及饲养投入：3.2万元。

水库加固：1.1万元。

初期购买鱼苗：1.2万元。

一年饲养费：0.9万元。

6、沼气建设：0.5万元。

初期不养猪，可考虑暂时不建，鸡和兔便通过发酵作为鱼饲料。

7、其它费：6.6万元。

流动周转金：3万元。

公关费：1万元。

人员工资：3.6万元。

五、项目中后期计划未来发展方向：

通过前期3—5年时间发展，以动物养殖为主（60%），度假休闲（30%），果树种植为辅（10%）年销售额达到100万，利润达到30万。

中期主要是提升农产品品质及附加价值，形成农产品出口、就地消费和深加工的销售渠道；预计投资：50万元，资金主要来源靠前期利润和适当贷款，预计此过程时间为3年。

后期工程发展方向为以旅游山庄核心，大力发展生态旅游产业，大力发展生态农业，休闲度假，乡村养老，餐饮娱乐于一体的第三产业；预计投资约100万元，资金靠前期积累或引入投资。

六、生态模式及环保措施。

在营业过程中，对外不排放废气、废渣、废水等有毒物质，对周边环境无影响，是一个典型的环保型生态农业旅游休闲观光项目。

借鉴福建招宝—刘老根山庄的模式，引入一套使养殖、种植、沼气等资源循环利用、变废为宝、全面增值的生态经营模式，也称农庄小循环技术。它是运用em生物技术、沼气技术、生态循环技术，使农庄内自己能生产肥料、饲料、燃料，并且没有一点的污染与废物，能以最少的投入来生产出最多的产品，且都是质量好、市场大、价格高、竞争力强的绿色食品，实现多次的增值，使其效益达到普通种养场的5—10倍。

七、建设地址及项目进展。

选址很重要，要求交通方便，有山有水，还要适合长期发展及旅游开发。

本项目进展顺利，预计开始运行。

1、已现场考察招宝山庄，近期将考察华东生态农业，休闲旅游企业，学习种养技术。

2、联系宁都山凤凰老板涂先生，了解黄鸡引种事项，学习鸡舍建设知识及养殖技术。

3、准备启动资金10万元。

4、和村委会/各级政府沟通租地问题，和村民沟通租地事宜，初步设想采用与村民入股合作经营的方式，具体入股方式见附件。

目前亟待完成的工作：

1、选址、租地，总体规划/论证，初期建设。

2、完善策划书，与政府/投资人合作，争取最大支持——资金/土地/经营权。

3、学习种养技术，引种。

4、挖掘资源，与农庄及高校商洽达成合作意向。

5、取名/商标设计，取得商标权，开始公司化运作。

**预约项目文案篇九**

九寨沟黄龙位于四川省阿坝藏族羌族自治区，是我国公布的第一批重点风景名胜区。1990年，九寨沟被列为“中国旅游胜地四十佳”之首，1991年被列入联合国《世界风景名录》，1992年12月又由联合国教科文组织批准，正式列入《世界自然遗产名录》，从此登上世界旅游的宝座，成为中外游客向往的神奇的“梦幻世界”。

因沟内分布着9个藏族村寨而得名，海拔2000~3000米，属高山深谷碳酸盐堰塞地貌，以翠海(高山湖泊)、叠海、彩林、雪山、藏情“五绝”驰名中外，被誉为“梦仙境”和“童话世界”。主景长沙有六公里，面积6万多公顷，有长海、剑岩、诺日朗、树正、扎如、黑海六大景观，呈“y”字形分布，以水景最为奇丽，泉、瀑、河、滩将108个海子连缀一体，碧蓝澄澈，千颜万色，多姿多彩，“水在树间流，树在水中长”，有“黄山归来不看岳，九寨归来不看水”和“世界水景”之称。

九寨沟特别美丽，国家中获得“世界自然遗产”的“童话世界”。九寨沟的山水形成于第四纪古冰川时期，海拔在2000—3200之间，现保秋天里的九寨沟存着大量第四纪古冰川遗迹。九寨沟的地下水富含大量的碳酸钙质，湖底、湖堤、湖畔水边均可见乳白色碳酸钙形成的结晶体，来自雪山、森林。

九寨沟的活水泉又异常洁净，加之梯形状的湖泊层层过滤，其水色愈加透明，能见度高达20米。翠海、叠瀑、彩林、雪峰、藏情，被誉为九寨沟“五绝”。水乳交融，美不胜收。现代肖草《九寨沟》诗：“放眼层林彩池涟，鱼游云头鸟语欢;飞瀑洒落拂面来，九寨山水扬海天”给予真实诠释。黄龙飞瀑位于入山不远处，但见千层碧水冲破密林，顺坡而下，突然从高约10米、宽约60余米的岩坎上飞泻而来。几经起伏跌宕之后，形成了数十道梯形瀑布，景象壮观之极。有的如珍珠断线，自半空中滚落而下，银光闪烁，有的如水帘高挂，雾气升腾，云蒸霞蔚;有的如丝匹流泻，舒卷飘逸，熠熠生辉;有的如珠帘闪动，影影绰绰，姿态万千，令人神往。黄龙不仅景色优美，自然资源也极其丰富。这里的动植物物种资源丰富，高等植物达1500余种，多为中国特有物种，属国家一至三类保护的有11种。珍稀动物有大熊猫、金丝猴、牛羚、云豹、白唇鹿等国家一至三类保护动物。

本次游程准备需要一周，可以利用十一国庆黄金周或暑假期间。

九寨黄龙六日游。

第一天，上海乘飞机往成都双流机场飞行时间约3小时，入住宾馆。在酒店休息片刻。晚上可以去成都的锦里、玉林、合江亭、人民南路等酒吧集中地区，在属于你类型的酒吧消遣一晚。文化类、时尚类、音乐类、绘画类等等，完全任由你当时的心情。

第二天，早晨睡到自然醒，然后将行李寄存在前台，去逛一下成都最繁华的商业街--春熙路。中午可以去吃上一顿正宗的川菜，再返回酒店拿好行李后，乘坐飞机，路线成都—川主寺(飞行时间约45分钟)—黄龙(约56公里。车程1.5小时左右)，在黄龙游览人间瑶池――黄龙风景区，畅游争艳池，迎宾彩池，飞瀑流辉，金沙铺地，洗身洞盘景池，黄龙寺，五彩池等奇观(游览约3-4小时)。后乘车到九寨沟口入住酒店——九寨天堂国际会议度假中心，可以稍做休息，或是试一下九寨天堂国际会议度假中心的温泉，能够让您得到彻底的放松，缓解一下旅途的疲劳，期待明天的童话之旅。

第三天九寨沟(从九寨天堂国际会议度假中心至九寨沟口20公里)。

九寨沟游览;早餐后前往游览人间仙境、童话世界―九寨沟风景区，进入景区后换乘景区观光车。游览诺日朗瀑布、树正群海、长海、五彩池、珍珠滩、五花海、箭竹海、熊猫海等景点。九寨沟是由翠海、叠瀑、彩林、烟云、雪峰以及奇异多彩的藏族风情组成格调自然且风韵独具的仙境。九寨沟的景观主要分布在树正沟、日则沟、则查洼沟三条主沟内，这三条沟略似\"丫\"字形。景区内有九寨沟最宽、、最雄伟壮观的三大瀑布;珍珠滩瀑布、诺日朗瀑布、熊猫海瀑布，景区内共有一百多个高山湖泊及数十处高低不一的流泉飞瀑等景观。最美最奇特的是九寨沟的水，清冽透底，变幻无穷。(景点游览时间约7小时左右)。晚餐后可自费参加有浓郁藏家风情的藏家烤羊晚会(70分钟左右)(走进藏家180/人)。

第四天，早餐后，选择另一条路线上九寨沟，可一路欣赏美丽的上季节海、中季节海、下季节海，聪明的您一定可以看出它们的小秘密。随后参观则渣洼藏族村寨，体验藏族风情。游毕后，携程专车还在老地方等您，将您送回酒店休息。

第五天：早餐后从九寨沟口出发前往川主寺黄龙机场，途中参观九寨沟中药材基地仙山大药房(参观时间45分钟左右)，土特产店(参观时间45分钟左右)，水晶地矿(参观时间45分钟左右)工艺品店藏羌工艺馆川主寺店(参观时间45分钟左右)。在这些地点可以进行自由购物，选一些自己喜欢的纪念品，作为纪念带给朋友和家人，四个购物点由旅行社选择三个参观游览，后乘机返成都。

第六天：早餐后，自由活动，12点前退房乘指定航班返上海约3小时.结束愉快的旅程。分预算：

1.用车：空调旅游车，飞机经济舱花费1500元。

2.门票：九寨沟、黄龙门票门票简介：九寨沟门票220元(4月1日-11月15日)80元(11月16日至3月30日);环保车90元(4月1日-11月15日);环保车80元(11月16日至3月30日)。黄龙门票200元(4-11月15日)索道上行80元，下行40元(11月16日至3月底执行优惠)牟尼沟70+3元叠溪地震湖5元红军纪念碑8元九寨沟神仙池景区门票：100元/人观光车，90元/人电瓶车：40元/人九寨沟全程自助游一日游地图。对身高在1.30米以下儿童免门票和车票。对革命伤残军人、60岁以上老年人、离休干部请凭有效证件购优惠门票，另购车票。

3.住宿：九寨沟内四星，其余三星标准住宿花费：1000元。

4.用餐：6早6正花费200元。

5.导服：当地全程导游服务花费：200元。

6.其他如购物，娱乐等，都由自己安排，视自己情况而定。

总预算：4000元。

适用人群：由于本次旅程花费还是不低的，对于一些人或许不太能够承受，而且需要较长的时间或休假，所以本次旅游的适用人群是一些上海的白领或者教师，是一些青年白领情侣，适合新婚夫妇进行蜜月之旅的一站。

**预约项目文案篇十**

一、活动目的：

为了促进校团委组织部内部人员的交流，增进部内友谊，加强部内团结，展现组织部部员的风采，进一步扩大校团委组织部的影响力，培养同学们的集体荣誉感，营造团结向上的氛围，通过比赛培养体现同学们团结合作精神，特此举办此次部内篮球赛。

二、活动主题：

xxx大学校团委组织部部内篮球赛。

三、活动时间：

待定。

四、活动地点：

新校区南区篮球场。

五、参赛方式：

六、活动流程：

1、比赛前期由各部门组织报名，由部长统一上报主席团，然后由秘书处组织统一进行抽签排序。

2、比赛开始前布置比赛场地，准备好前期工作。

3、赛前运动员熟悉场地并进行热身，以免比赛中拉伤，各队长参与抽签。

4、比赛开始前，由主持人提示对阵双方入常。

5、比赛开始时，由主持人介绍队员入场(可以想象nba的入场形式)。各队到齐后联合啦啦队统一喊口号，为自己呐喊。

6、比赛开始后参赛队分上下半区分别对阵，对阵形式按对阵表。队员身着赞助商统一的服装(有助于为赞助商造势)。每场比赛规则按《三人制篮球赛竞赛规则》执行。

7、每场比赛中场休息时，由每队女队员和本方啦啦队中两名女生在3秒区定点投篮，每人五次每进一球得一分，全部结束后所得分数算入球队总分。

8、每场比赛结束后，要与对方球员握手或拥抱以表示友好，并向拉拉队员致意。

9、每场比赛后，由主持人宣布结果，并由大会记录。

10、第一轮预赛，每个小组3支队伍打循环赛，分别抽签有一支队伍轮空，另外两只对抗。决出四强队伍。进行重新抽签分组，分别对抗。

11、半决赛中两支失败的队伍决出三、四名。

12、半决赛中两支胜利队伍决出冠、亚军。

注：

上/下半区。

组号。

1、抽签内容。

2、每场比赛中场休息时，可以有赞助商进行自我宣传或比赛失败队表演节目。

3、比赛中若出现打架事件无论轻重一律开除组织部，并交予公安处处理。

4、每场比赛可以选一个主持人对选手进行介绍。活跃现场气氛，促进相互认识。

5、活动最后根据个人数据评选出一个“最佳投手”，一个“优秀组织者”给予奖励(可以是证书)。

6、赛后组织合影留念。

7、各部员注意自己带伞，以免中暑。

8、各啦啦队只能给自己队加油，不允许为对方喝倒彩。

**预约项目文案篇十一**

20相约，清凉一夏。

为了丰富广大员工的文化生活、完善公司福利，感谢各位员工辛勤的付出和努力的工作。通过本次活动促进员工之间的相互了解，增强相互之间的团结及友谊。

1、加强团队凝聚力与团队协作能力;。

2、激发职员参与公司各项活动的热情;。

3、加强和巩固职员对公司的管理制度、企业理念、产品知识等的熟悉;。

4、休闲娱乐，缓解工作疲劳;。

漂流，一天游(仅作参考)。

20年5月1日。

全体职员工。

行政管理部。

东莞市明珠旅行社。

2、就地组织全体参与的娱乐活动，包括文艺节目表演、企业知识竞答;。

1、车上2小时的猜谜与唱歌由导游及领队主持，全体同仁积极互动;。

2、首先到达景区后跟随导游游览美丽的湖光山色，欣赏青山夹着碧绿宁静的江水，仿佛沉静在美的画中，全身心的放松，感受这一刻的宁静吧。3、午餐后在导游的带领下来到漂流景区，依次先更换好衣服，在指定地点按顺序登车，前往漂流起点，经验票后领取救生设备、划桨、头盔。并按要求穿好救生衣，在救生员指引下开始漂流。漂流过程请服从救生员指挥。

门票：旅行社购买景点首道门票。

餐饮：正餐十人一桌，八菜一汤。

导游：优秀中文导游服务。

保险：旅行社责任险(旅游意外险建议客人购买)。

1、在旅游过程中，请大家随时注意自身安全，如无特殊原因，请勿擅自离团自由活动。全程必须服从旅行社统一安排。

2、在游览过程中请大家务必遵守时间，听从导游和领队安排。

3、去旅游前请大家准备点现金、身份证，以备旅途中使用。旅行中务必小心保管自己的行李、手机、钱包、相机及其他贵重物品。

4、如有晕车、晕船等现象者，请提前备好药品。并在出行时提前告诉导游和领队。以防途中发生异常反应。

5、旅行中，每次出发或返回时，请各小组组长认真确认本组成员是否到齐。如有任何异常请知会领队及导游。

6、旅行时，请大家特别要注意服装和鞋子，尽量要轻装出行，少带杂物，以减轻负荷;鞋子要选用球鞋、旅游鞋，勿穿高跟鞋，以免造成行、走登山不便和有碍安全。

7、大家在游览景区、景点时应注意无照游商围追兜售和宰客欺客的现象。这些无照商贩经常向过往行人和旅游团队兜售水果、饮料和小纪念品，请大家谨慎购买。

8、大家在景区游览时要注意景区内的各个标识牌,避免造成走失或迷路等不必要的麻烦。必要时请用笔记录下来，以便查看。

9、大家在景区游览时如果要暂时离开团队，如去洗手间，请告知导游、带团负责人、组长或其他团友。

1、多带套衣服：漂流不可避免会“湿身”，上岸后没有干衣服换是很难受的。参加漂流不要穿皮鞋，平底拖鞋、塑料凉鞋和旅游鞋都可以。坏天气水上冷，好天气水上晒，要注意防寒防晒，太名贵的服装鞋帽不要用于漂流。

2、上筏只带饮用水，另手机、证件和现金……怕水的东西都不要带。

漂流注意事项。

游艇两边的扶手，禁止在非游水区游泳。

领队：

导游：(一)(二)(三)。

小组组长：第一组长：第二组长：第三组长：第四组长：第五组长：

空中漂流，一天游。

行程特点：领略中国最出名漂流之乡万种激情，探出人生感悟真谛，感受岭南温泉文化，品尝广东第一鸡，品味北江小三峡渔家风味餐。

8：00。

于指定时间地点集中出发，途经广深高速、北二环高速、广清高速到达美丽的广州后花园——清远市。一路上参与开心娱乐节目。全程高速约2.5小时。

11：00。

前往码头乘船游览，它位于升平镇以南1公里处的北江河上，平静、莲碧、倒影、绿意构成一幅百里北江山水画廊，两岸连绵的青山夹着碧绿宁静的江水，还有许许多多曲折幽深的库湾，形成一幅湖光山色的崭新图景，如画廊般连绵百里，慷慨地呈献在世人面前。

12：00。

在船上品尝农家风味河鲜宴(八菜一汤，十人一桌，以河鲜风味餐式为主!)。

14：00。

往清远【漂流景区】到达清远飞来峡漂流景区，体验惊险刺激的空中漂流运动，也可自由享受日光浴，沙滩浴，在沙滩上免费参与打排球，踢足球等运动。空中勇士漂起点是360米瀑布底下，在壮观迷人的瀑布下起漂，巨浪随落差突然往下冲，水电密密麻麻打来，浓密的林荫下，冰凉舒爽的快感油然而生;紧接着是20米的激情勇猛漂，双人艇快速带你进入绿树掩映、怪石嶙峋的峡谷之间，随汹涌奔腾、跳跃跌宕的急流一路尽情碰撞，呼啸而下，冲到水深处，终于着底了，果然够刺激;尾段是700米的逍遥漂，有惊无险的历程过后是一片片绿油油的果园，鸟语花香，1小时的游程，亲密相伴，真可谓：“看云要去张家界，漂流要到飞来峡!

15：30。

前往，游客可自由选购各种鹿制品，如鹿茸、鹿筋、鹿鞭、鹿尾、巴等名贵药材，鹿茸具有滋补养颜、活血通脉、增强机体活力、降低肌肉疲劳、提高工作能力、增加食欲等作用，并可自由选购手信。继而返回东莞，结束愉快行程。

祝大家旅途愉快!!!

**预约项目文案篇十二**

为深入贯彻党中央、国务院关于加强安全生产工作的一系列部署，认真落实20xx年全国交通运输工作会议精神，严格执行《安全生产法》和《建设工程安全生产管理条例》有关规定，切实加强交通运输建设安全生产“双基”（基层和基础）工作，努力提高xx（xx界）至xx段高速公路建设项目第四同段安全监管水平和应急保障能力，促进安全生产形势持续稳定好转，从今年开始在xx（xx界）至xx段高速公路建设项目第四同段内开展为期两年的“平安工地”建设活动，现将有关安排如下：

指导思想：以科学发展观为指导，贯彻安全第一、预防为主、综合治理的方针，坚持抓各施工队、创建示范施工队、重点施工点、抓关键的原则，大力推进本项目安全管理标准化。

工作目标：通过开展“平安工地”建设工作，切实将安全生产法律法规、技术标准落实到基层，全面夯实安全工作基础，做到施工现场安全防护标准化、场容场貌规范化、安全管理程序化，各施工单位安全生产责任落实，安全培训教育坚持有效，施工安全风险得到有效控制。实现本标段重特大事故为零、遏制较大事故、实现“零”伤亡工地的目标，推进安全管理水平整体提升。

活动从20xx年开始，20xx年结束，为期两年。第一年为创建示范年，第二年未达标推广年。

本项目积极参加活动。活动由项目部牵头，以各施工队为单位开展，预制厂、桥梁和料场等单位参加。

（一）第一年：创建示范年。

各施工队结合实际，制定本部门“平安工地”建设活动实施方案，并将“平安工地”建设活动部署到班组、作业队。“平安工地”建设活动应根据《建设工程安全生产管理条例》、《公路工程施工安全技术规程》、《水运工程施工安全防护技术规范》等有关法规和规范，重点围绕以下6个方面开展。

1.安全制度建立和安全责任制落实情况。

各项目办要对施工单位工程质量安全责任人造册登记，并对施工单位各项安全管理规章制度及各种操作规程进行检查。施工单位制定的安全管理制度应至少包括各类人员安全生产责任制度（包括项目经理、副经理、总工、各作业班组长、专职安全员、特种人员等）、各部门安全生产责任制度（包括工程部、机材部、试验室、施工班组、仓库、预制厂、分包（协作）单位等）、安全生产检查制度、安全生产经费使用管理制度、安全生产教育培训制度、安全生产技术交底制度、专项施工方案审查制度、特种作业人员持证上岗制度、特种设备验收登记制度、隧道等危险施工场所进出人员登记制度、安全生产考核奖惩管理制度、安全生产事故应急救援制度、安全生产事故报告制度、重大危险源管理制度、危险品管理制度。

2.危险性较大工程专项方案制定、审查和执行情况。

项目办要对危险性较大工程加大安全检查力度，确保工地不出现重大安全问题。施工单位应当在施工组织设计中编制安全技术措施和施工现场临时用电方案。针对不良地质条件下有潜在危险性的土方、石方开挖，滑坡和高边坡处理；桩基础、挡墙基础、深水基础及围堰工程，桥梁工程中的梁、拱、柱等构件施工等，混凝土浇注、爆破工程等，临时工程中的大型支架、模板、便桥的架设与拆除，以及其他危险性较大的工程应当编制专项施工方案，并附安全验算结果，经施工单位技术负责人、监理工程师审查同意签字后实施，由专职安全生产管理人员进行现场监督。必要时，施工单位应当组织专家对工程的专项施工方案进行论证、审查并报建设单位备案。

3.劳动用工登记和岗前安全培训教育情况。

项目办要对从业人员安全生产教育培训工作认真进行监督检查。施工单位要建立劳动用工动态管理台帐，对新进场施工人员进行岗前安全教育培训，尤其对长期工种施工人员要进行新技术、新工艺的安全教育培训。施工单位项目负责人、专职安全员应持有“三类人员”考核合格证书，否则不得任职。施工单位应当对管理人员和施工人员定期组织安全生产教育培训，教育培训情况应当记入个人业绩档案。从事垂直运输机械、起重设备安装、登高架设等特种作业施工的人员，应当持有特种设备操作上岗证书，否则不得上岗。施工单位安全管理人员应在各分项分部工程开工前向一线施工人员进行安全技术措施和操作规范交底，并书面告知危险岗位的操作规程和违章操作的危害。

4.隐患排查治理情况。

各项目办针对本项目特点制定详细的施工安全隐患排查计划，确定详细的安全隐患排查范围，建立安全隐患排查治理台帐，对排查出的隐患应明确整改责任人、制定整改措施、确定整改时间，并及时复查。施工、监理单位应加强对施工现场的安全检查，对违反施工安全技术标准、规范和操作规程的行为及时制止或者纠正。特别是对现浇桥梁、高墩大跨桥梁等高空作业安全设施，高边坡及滑坡治理安全生产预案，储油罐安全管理、施工用电、生活用电等方面，要重点进行隐患排查，对发现的安全事故隐患，要及时采取措施予以消除。监理单位应采取旁站、巡视等多种检查形式，对施工单位安全生产及安全措施落实情况进行监理，对于发现的问题，监理单位应要求施工单位立即予以整改，对于问题严重者，监理单位应书面要求施工单位暂停施工并向建设单位报告。

5.施工场地总体布设、施工驻地建设、施工作业安全防护达标情况。

建设单位应加强对施工场地总体布设、施工驻地建设、施工作业安全防护措施的监督检查。施工单位应当为施工人员提供符合国家相关安全标准的生产环境、生活设施、作业条件、机械设备和安全防护用具，并应根据不同施工阶段和周围环境及气候的变化，在施工现场采取相应的安全施工措施。施工作业安全防护达标情况应特别注意各类高空作业，大型桥梁、跨线桥的桩基、墩柱施工作业，水上作业的临边防护，以及地质预报和监控量测，临时便道硬化安全设置是否严格按照规范要求，临时用电线路的布设、拌和场和预制场的布置、选址是否符合相关规程，各种防坠落设施、救生消防避雷设施等是否按有关规定设置。

6.安全专项费用落实和使用情况。

项目部在广泛推动建设活动开展的同时，确定某几个施工队为示范工地，各部门要积极申请，经项目部确定后，进行评审，及时总结经验，组织观摩交流。

各施工队在20xx年x月将总结报告上报项目部。

（二）第二年：达标推广年。

各施工单位在总结“平安工地”建设示范经验基础上，根据有关法律法规和技术标准，制定、印发本地区“平安工地”达标标准。各从施工队必须严格按照达标标准开展施工活动。项目部负责对各部门开展“平安工地”达标验收。验收不合格的，应立即整改。确保本标段施工现场安全防护水平和安全管理水平整体提升。

活动结束后，项目部及各施工单位及时做好“平安工地”建设活动总结，巩固活动成果，对达标施工队和部门进行表彰。将“平安工地”建设活动制度化，不断规范本标段现场安全管理工作，同时对在“平安工地”建设活动中涌现出来的具有代表性的“零伤亡”部门进行表彰。

项目部成立“平安工地”建设活动领导小组，指导活动开展。

项目部“平安工地”建设活动领导小组：

组长：xxx。

副组长：xxx。

成员：xxx。

各部门应成立相应机构，负责组织推动活动的开展。

（一）高度重视，加强各部门负责人，确保“平安工地”建设活动取得实效。

建设“平安工地”是夯实安全工作基础、加强安全生产基层建设的重要载体，是消除事故隐患、构筑事故防控体系直接有效的抓手，是贯彻落实以人为本、安全发展理念的落脚点。各部门要充分认识开展这项活动的重要性和必要性，切实加强管理，抓好落实，开展好各阶段工作。对活动中遇到的问题，要及时加以解决，推动建设活动扎实有序进行。本项目的各部门要加强对活动的组织安排，明确活动目标成果，抓好示范施工队工地，严格达标验收，切实保证安全生产专项费用足额到位。各施工队要认真履行主体责任，发挥自身优势，积极主动地开展创建活动。各部门、预制厂、料场等部门要分工负责，密切配合，务求实效。

（二）切实做好“三个结合”，确保建设活动与安全生产各项工作同步实施，整体推进。

各施工队及部门要把“平安工地”建设活动与贯彻安全生产法律法规结合起来，健全各项规章制度，各部门安全行为纳入制度化、标准化管理轨道；强化安全生产管理，坚决遏制重特大事故发生；要把“平安工地”建设工作与日常安全检查工作结合起来，加大隐患排查力度，不断改善安全生产环境和条件，实现安全管理工作水平整体提升。

（三）加强宣传动员和信息沟通，促进建设活动顺利开展。

各部门要充分认识当前建设安全面临的严峻形势和“平安工地”建设工作的重要意义，加强宣传动员和信息沟通。通过召开推进会、横幅、举办培训、发放宣传材料等方式，大力推动“平安工地”建设各阶段活动在建设项目和各施工部门扎实有效开展，发动广大职工积极参与并监督，形成有利的舆论氛围。对确定为本标段示范施工队的参建队伍，根据实际情况，制定相应的奖励政策；对在建设活动中走过场，工作措施不得力，工程现场管理混乱的部门，要坚决依法处罚，发生责任事故的要严肃查处。以“平安工地”建设为契机，创建更多更好的“平安工程”，为实现创建“平安行业”的目标作出积极贡献。在工程结束前，上报本部门“平安工地”的总结报告。

**预约项目文案篇十三**

2、激发职员参与公司各项活动的热情;。

3、加强和巩固职员对公司的管理制度、企业理念、产品知识等的熟悉;。

4、休闲娱乐，缓解工作疲劳。

时速全体职工。

20年8月中旬，或20年9月中旬。

长隆水上乐园。

早上8点从公司集合完毕出发，9点抵达广州长隆水上乐园。

漂流河(10点-11点)。

从东门的团队入口进入的，这样离中心舞台比较近。漂流河是一个狭长的漂流景观带，沿途分为六种景观区，热带风情，冰河世纪，企鹅岛只是其中的一块。不过这些穿着黑白相间礼服的企鹅真的非常可爱，躺在浮圈上数企鹅，突然被从后边追上来的朋友的浮圈撞了一下，两队人马就这样回合，继续漂流之旅。

超级大喇叭(11点10分-12点)。

大喇叭是水上乐园的大型项目，不可不玩。8个人占据两个浮圈，听完讲解员说明注意事项，迫不及待的爬上浮圈，不忘回头让工作人员帮忙照了一张合照，相机等回来再拿。巨大的喇叭口的回旋力，让女生们都忍不住尖叫出来，个人认为比起过山车的冲击力确实差点，不过扑面而来的水柱，还是有些意想不到的刺激感。有经验的朋友说，玩过大喇叭要玩巨兽碗，更快更刺激。

12点-12点半吃午饭，自由活动。

巨兽碗(12点半-13点半)。

巨兽碗是大喇叭的升级版，外形设计上没有大喇叭炫，但是因为半密封的巨碗，加上更长的滑道，所以在浮圈在碗内可以形成更高速的旋转，人坐在浮圈内真的有快要被甩出去的感觉了。

喷射滑道(13点40分-14点40分)。

喷射滑道是全水上乐园高度的项目，视野好，观景佳。不过站在高台上还真有点害怕，认真听完讲解员的演示，就爬上浮圈，准备挑战这一“水上过山车”。由于高度和强水流，所以整个浮圈的下滑速度是非常快的，加上赛道形成的坡度，有时会感到被上抛形成的失重感，加之不是在安全带的保护下，有水流的冲击，所以增加了游玩的惊险系数。

急驰竞赛(14点50分-15点50分)。

急驰竞赛是一个可以和朋友一起挑战的项目，和其他项目不同，该项目抱着一个类似冲浪的滑板，头向下从滑梯上俯冲下来。比坐浮圈更有参与感和讲究技巧性，比谁冲的更快，滑行的更远。滑行的秘诀是双手和双脚夹紧，减少水流的阻力。不过这个项目，因为重力加速度的原理，那些体重身形不胖的朋友，也容易占优势。仅供参考。

垂直极限。

又是一个挑战速度和高度的`项目，也被称为超级滑滑梯。有三条赛道，其中蓝色赛道是全封闭性的，弯道更多，离心力更强。

大滑板(16点-17点)。

体验完高难度的急驰竞赛和垂直极限，来到大滑板是一个放松舒展的项目。也是一个适合两人游玩的项目。大滑板巨大的俯冲平台，提供的景色视野。

自由活动半个小时，17点30分集合返回公司。

门票成人票198元/人83人16434元。

大学生票160元/人2人320元。

食用自备。

物品存放大柜子40元/个10个400元。

车油费100元2次200元。

共:17354元。

团购9折优惠15618、6元。

门票成人票140元/人83人11620元。

大学生票110元/人2人220元。

食用自备。

物品存放大柜子40元/个10个400元。

车油费100元2次200元。

共:12440元。

团购9折优惠11196元。

**预约项目文案篇十四**

发展前景：

本店位于大学聚集中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师、以及打工人员。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以浙江等南方小吃为主打特色，当然本地小吃也是少不了的。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

1、本餐厅开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水和鲜汤。并且米饭的质量相对竞争者要好，可采用不同的做法，使口感与众不同，以求有别于竞争者，给顾客更多的优惠，以吸引更多的客源。此外，本餐厅还推出烧烤+冷饮、八宝饭等情侣套餐，由于休闲饮食的空缺，这也将成为本店的一大特色。

3、有许多学生习惯于三点一线的生活方式，许多时候为了节约时间会选择最近的就餐地点而不愿到较远点的餐馆，所以在地理位置选择上不会与学校大门有太大的距离。餐厅在适当的时候还将推出送外卖的服务，根据不同情况采取相应得做法。如：若有三份以上（包括三份）的叫量可以免费送货上门，单独叫外卖的需交付一定的送货费，这样还有一个好处，如有一人想叫外卖，为了不出送货费则会拉上另外的两份外卖，如此也是能增加销量的。

4、餐厅使用不锈钢制的自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，可以往专为学生提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

店长兼收银员x名，厨师x名，服务生x名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：健康关怀、人文关怀。

主要的产品特色：具有食疗保健功能的素食餐品。

主要的服务特色：会员制的跟踪服务。

主要的环境特色：具有传统文化气息的绿色就餐环境。

在大学中的食堂的饮食一直是个问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

优势与劣势：

优势分析：本餐厅经营解决了学校食堂饭菜口味单一等问题，也无流动小摊卫生没有保证的担忧，并且与食堂同样方便快捷，节约时间。另外，本餐厅采用自助选择方式，应该很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。简洁舒适的装修将是餐厅的一大特点，学生普遍喜欢在干净、服务态度好的餐馆就餐，因此令人满意的服务也将是本店的一大特色。此外，学校食堂有明确的就餐时限，而校外很少有餐馆出售早餐，因此在校外的本店则可以较容易地抓住这部分因时间差而导致丢失的市场份额，换句话说就是由在就餐点前后的一段时间要就餐的潜在客户群所产生的市场份额。

劣势分析：由于刚起步，快餐店的规模较小，如就餐的人力资源、服务项目等都比较有限。而校区内外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，因为学校假期是固定的，寒暑假期间的客源会骤降，而寒假期间会比暑期更少，这将会是一个比较难以解决的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有一定的竞争力。而本人正是学生——这个最大客户群中的一员，所以更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，是应该是很有机会挤入该餐饮市场的。

威胁分析：餐厅的服务与产品质量的高低与经营成本又有直接和必然的联系，如此则产品价格必然不会比竞争对手低，虽然总体上价格并不会太高，但相比之下，客户的经济承受能力就成为一大考验了。并且，成本与利润也是直接挂钩的，盈利的多少则又是能否在竞争中生存下去的一大决定因素。再者，各地风俗与饮食习惯的不同，又产生了另一个问题，即是否大多数顾客都能对产品认可或满意呢，这也是需要接受考验的。

促销策略：

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助学校组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

1.据计算可初步得出餐厅开业启动资金约需xx元（场地租赁费用x元，餐饮卫生许可等证件的申领费用xx元，场地装修费用x元，厨房用具购置费用xx元，基本设施及其他费用等xx元）。

2.运营阶段的成本主要包括：员工工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，水电燃料费，杂项开支等。

3.每日经营财务预算及分析。

据预算分析及调查，可初步确定市场容量，并大致估算出每日总营业额约xx元，收益率30%，由此可计算出投资回收期约为三个月。

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

l、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由营销部专人负责对顾客进行跟踪服务。

根据餐厅企业竞争激烈、模仿性强以及食疗产品具有的时节性强的特点，实现对企业的外显文化和内隐文化的有机整合，加强企业的品牌保护意识与能力。围绕推广保健知识、宣传绿色文化：

本餐厅将在营销过程中，围绕21世纪的餐饮主题——养生、健美、绿色三个具有社会意义的知识点，对消费者进行有计划、有针对性的宣传，从而引导顾客的消费取向。通过进行专题讲座、手册宣传、公益活动等方式将以上餐饮知识宣传出去，同时注重借此机会加大对绿色产品的宣传介绍。推广、倡导健康科学的饮食文化，弘扬传统文化中的养生文化。对产品、餐厅、服务进行文化包装，传播饮食文化。从而获得进一步的发展机遇与条件。

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、社区群众关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护社区环境、积极支持社区公益事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与zhegrave部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与宣传媒介建立并保持广泛关系；向其提供本行业的真实信息。

  。

本餐厅的目标人群为学生以及城市居民。考虑到市场上餐饮产品、保健品的价格因素，本餐厅的产品定价将处于同类产品的中低价位。占领一定的市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润。在产品的价格及其组合上，我们是依据消费者不同的消费层次和需求，加工、提供各种具有食疗保健价值的营养餐品，其中在价格的制定上我们严格按照原料的利用率来计算，比如果蔬的去根多少、是否去皮、去叶，最后厨房的加工程度，为消费者提供每份6-100元不同餐品组合的标准，顾客可以根据自己的实际情况选择不同的素食食品。

市场是不断变化的，所以我们必须考虑到市场的风险，具体有以下几种风险可能：

（1）在本项目开发阶段的风险，市场上可能会同时出现类似餐厅的开业。

（2）项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上餐饮业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

原料资源风险：

本餐厅的原料主要以果蔬、豆类、菌类为主，是当今最受欢迎的绿色天然无污染食品，尤其本餐厅是以保健为主的餐厅，因此在原料的选择上需要专业的知识和技术投资，这样才有利于采购到新鲜、天然、无污染的绿色食品。

l、汲取先进的生产技术与经验，开发出自己的特色食品。

2、严格管理，定期培训人员，建立顾客服务报告。

3、进入市场后，认识食品市场周期，不故步自封，积极开发更新食品。

4、与原料供应商建立长期并保持长期的合作关系，保证原料资源的供给。

初期（1-3月）。

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，挤占中式餐饮及保健药品的市场分额；树立。

中期（1年）。

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平；着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期（2年）。

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

视觉识别。

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在校园内部，要贴近校园特色，易于为校园群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局。

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。餐具：干净，整洁，应该体现咖啡厅特色或者形象。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化和咖啡厅格调。

**预约项目文案篇十五**

1、如果你不给自己烦恼，别人也永远不可能给你烦恼。因为你自己的内心，你放不下。

2、休闲周末时间到，祝福短信紧跟来。愿漂亮的你，过得健康；可爱的你，过得快乐；体贴的你，过得幸福；休息的你，过得充实！周末愉快！

3、累了，不想再去回忆，不想再去追求，不想再去等那个等不到的电话。让手机休息一夜，让自己放松一天。

4、却带不走依依的牵挂情愫;。

5、天很蓝，阳光甚好，陪孩子出来溜达溜达，周末愉快。

7、只要认真过好每个今天，

8、周末到了，炒几碟小菜，喝几杯小酒，唱几句小曲，好好放松，休息调整，储备能量，周末快乐之后，约会“下一站幸福”，不见不散哦。

9、你可以拥有爱，但不要执著，因为分离是必然的。

10、周五是什么？周五是黎明前的光辉，是航船看到的地平线，是周末的先行师，是狂欢的前奏曲……过了周周末还会远吗？此刻，我的眼中闪闪发光，心中万马奔腾，脸上装作淡定，十分低调地告诉你：周末要来了，请做好准备！

11、在这阳光明媚的周末里，看你花开绽放般的眸子，始于三月，宁静柔和，温暖动人，愿笑颜常驻。

12、你随时要认命，因为你是人。

13、周末待遇好，可以睡懒觉。心情放轻松，疲惫先卸掉。太阳当空照，路上捡个宝。闲来把乐找，生活不撩草。开心跟着跑，幸福要兜牢。周末快乐！

14、打开手机，收获我的祝福；电话响起，品味想你的心；看看短信，接收我的问候；周末来临，短信发发，只为送上祝福，愿你开心快乐！

15、据说，俄罗斯的科学家们就鼓励孕妇大声唱歌，他们认为歌声不仅能平复心中的焦虑，而且对于胎宝宝来说也是很好的胎教。

16、该休息时就休息，不要逞能累身体，革命本钱保护好，才能多多创美好，劳逸结合去工作，假期轻松来度过，周末愉快!送你魔力短信，打开的是快乐，看到的是幸福，阅读的是平安，储存的是健康，收到的是周末的祝福，愿你每天都有好心情。欢乐周末又来到，偷个懒，睡长觉;逛逛街，花钞票;邀朋友，小斟酌;去k歌，吼吼叫;放松心情真是爽，周末来到真正妙，愿你有个好心情，轻松愉快度周末!

17、你真的不知道我曾经怎样渴望和你两人并肩散一次步，或同出去吃一餐饭，或同看一次电影，也叫别人看了羡慕。

18、却掩不住恋恋的不舍情怀。

19、认识个女生，长的丑，声音特别甜。

20、朝着太阳，做一个温暖的人，让节奏慢一点，褪去焦虑，享受周末闲暇时光。

**预约项目文案篇十六**

初期的业务内容大体分为：

1.市场服务：市场调查。客户服务。

2.设计制作：广告平面设计。商展招牌制作。广告喷绘。产品包装设计。展示制作。

3.企业咨询：为客户提供广告策划。公关活动策划。

4.广告摄影：产品摄影。产业摄影。科技摄影。外景拍摄等。

5.客户出租：庆典活动的大型升空气球、充气拱门，---人等宣传造势工具。

成熟期后的业务还要包括：

1.推出数字广告业务，发展互联网广告。20--年，中国网民将突破亿人大关，它标志着以新技术为基础的互联网作为新兴的主流媒体已经走进普通中国人的经济与生活，并将以我们难以预估的速度继续增长，远景广阔。

2.大力推广和发展户外广告。引进高新技术的广告制作项目。

3.婚礼策划：婚礼策划和营造婚礼气氛。

(二)经营策略。

1.对公司的治理。维持经营效率是公司的主要治理课题，治理者需要致力于治理上的改良、业务系统的整合、夸大综合绩效以改善经营效率，为此，本公司特地引进日本丰田汽车公司提出的5s治理理念，让员工更有向心力。

2.加强公司形象，进步着名度，吸引客户，同时借助形象的提升，增强市场竞争力，以此为策略的基本方向，让消费者对本公司产生认同感，进步消费者的满足程度。

3.创造区域上风。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区域内取得较高的竞争地位，求得生存的空间，垫定获利的基础，再求经营范围的扩大。

4.善于从投资设备中挖掘隐躲的利润增长点。

(三)本钱核算。

在投资前充分做好各项前期预备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现题目都将直接影响到公司的发展。投进资金为元。

(四)经营障碍。

1.资金不足导致公司基础建设落后。

2.作为新兴的广告公司，处于资金投进期和市场开拓初始起步期，是获得利润十分困难的主要原因。

3.公司团队整体实力需要作进一步提升。

4.着名度不高。

公司治理。

(一)组织结构。

治理部：负责公司内部治理，进度调配，公司发展规划。

技术部：负责广告平面设计、商展招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、展示制作。

市场部：负责公司的对外广告宣传，形象策划。进步公司在社会的着名度。市场调查，分析研究。

信息部：负责与市场外围信息源联系，获取接触公司所需的广告业务信息。并采取与其签订协议的方式组成较稳定的公司资源。建立公司网站为公司的网上业务咨询服务、远程传播等建立基础。

财务部：负责公司的财政支出、收进业务，负责规划和建立完善的财务系统。

培训部：负责对公司内部职员的技术和业务方面的培训。

摄影部：负责公司对外广告摄影业务。

人力资源部：负责完善接触广告公司的人事制度。培训公司内部职员。

(三)风险分析。

1.外部风险。

有限的资金资源：

2.市场风险。

市场的巨大变化：

激烈竞争所带来的后果就是市场的高度细分，个性化消费正在取代大众消费成为市场的主流。面对高度分化的市场，对广告业来说，广告越来越难做了，而对企业而言，则是广告在企业与消费者沟通方面的作用降低了。随着新科技不断涌现，广告的模式和设计也日新月异。最基本的广告牌底材也千变万化。

市场的不确定性：

一开始，目标客户可能还存在信任与习惯的障碍，因而要让目标客户在短期内接受并委托接触广告公司为之服务，困难还是比较大的。

寻求与其他大中型广告公司合伙的不确定性：

成都其他大中广告公司能否接受我们的合伙计划，并为我们公司提供技术、治理、资金等方面支持困难较大。

3.公道性和可实现性。

广告业是一个社会效益和经济收益率都非常高的企业，而成都的广告行业的发展得并不规范完善，竞争程度较低。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com