# 2024年立项书申请书评价(汇总17篇)

作者：深秋的思念 更新时间：2024-04-02

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。立项书申请书评价篇一xx市发展和改革委员会：我*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**立项书申请书评价篇一**

xx市发展和改革委员会：

我院自xx年2月省政府批准升格为高职学院以来，为建设合格加特色的高职学院，努力完善各项办学条件。据省教育厅安排，将于xx年内对我院进行“高职高专人才培养工作”评估，其结果将作为核实我院招生计划、发展规模、专业设置等的主要依据，这势必对我院的生存和发展产生重要的影响。

长期以后，我院在省林业厅、xx市政府的关心、支持下，各项事业都取得较快发展，为我省林业事业和闽北区域经济发展培养了近二万名各类专业技术人才。但由于现有校园土地只有198亩（含后山林地），严重制约了学院的发展，与国家教育部《普通高等学院基本办学条件的指标（试行）》的有关规定有较大差距。经我院申请，xx年4月6日xx市常务会议决定，在xx市江南新区职校园区内有偿划拨300亩土地，同时另再控制300亩土地作为我院的教学建设用地，用于建设学院的新校区。

综上所述，学院经过充分研究和论证，拟投资建设江南新校区。该建设项目总投资8833万元，其中20xx-2010年江南校区一期工程建设总投资3883万元，20xx-2015年组织第二期工程建设，总投资4950万元，所需建设资金由学院向金融机构贷款及其他渠道融资和自筹解决。江南新校区一期工程建成后，全日制在校生规模可达1500-20xx人。根据项目建设的相关规定，特向贵委申请立项。

以上请示妥否，请批复。

申请日期：xxx

**立项书申请书评价篇二**

xx县发改委：

根据《xx县20xx年开放型经济工作意见》精神，结合xx经济发展形势，经xx县人民政府批准同意本人在江西xx经济技术开发区xx工业园投资兴办xx科技有限公司项目，主要从事五金、塑料制品加工与销售；高频头、有源（无源）天线等电子原配件、机顶盒的加工与销售项目（国家另有规定的从其规定）。本项目采用先进的生产工艺技术与设备，无污染、能耗低，而且产品质量可靠先进，可以满足市场对产品质量的要求，产品市场空间广阔，产业发展前景良好。项目建成后对地方经济发展也将起到积极的推进作用。

：xx科技有限公司。

：投资人xx。

中国香港公民。

注册资本xx万港元。

：自筹。

：xx经济技术开发区xx工业园。

电视接收机600万套，年产值约为7500万元，年创税收200万元以上，计划安排劳动用工约200人，经营期限为20年。投资回报率为53.94%，回收期2.62年。本项目的实施主要是为了抓住数字电视行业蓬勃发展的机会，形成数字电视从前端到终端的较为完整产业链，为客户提供更优性价比的产品与服务，具有良好的经济效益和社会效益。

为使项目尽快实施，恳请县发改委尽快批复。

此致

敬礼！

申请日期：20xx年x月x日

**立项书申请书评价篇三**

姓名。

班级。

学号。

联系方式。

负责人。

其他成员。

指导老师。

姓名。

院系。

性别。

职称。

联系方式。

产业背景分析。

团购就是团体购物，指认识或不认识的消费者联合起来，加大与商家的谈判能力，以求得最优价格的一种购物方式。根据薄利多销的原理，商家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务。团购的商品价格更为优惠，尽管团购还不是主流消费模式，但它所具有的爆炸力已逐渐显露出来。

近年来，随着中国网络经济的迅速发展，团购网如雨后春笋般出现。“团购”这种购物形式逐渐被更多的消费者接受，产业整体发展迅猛，“团购”也日渐成为人们耳熟能详的词语。

首先，随着中国经济的发展，“团购”这种购物形势逐渐被更多的消费者接受，行业的发展前景良好。

其次，本项目面临的是挖掘现在团购市场中的空白市场——三线城市高校学子对当地娱乐、服务类产品（如餐饮、ktv、影院等）团购需求市场。当今“团购”市场虽商品种类丰富，但服务的市场目前主要集中在一二线城市，主要方式也只是网络团购。而网络团购面临着诸多问题，尤其是针对处于三线城市经济较不发达的高校，学生购买所就读高校城市的娱乐、服务类产品的需求很大，但由于三线城市经济发展较为滞后，网络团购的三线城市服务类商品稀缺，而我们就是针对这片相对空白市场，向三线高校学子推出娱乐、服务类产品实体团购店，其前景具有很大的开发挖掘空间。

第三，团购对三线城市的商家已不是一个较新的概念，对大部分商家而言也是一个十分希望开发的盈利模式，但他们缺乏一个较好的平台去做此类团购信息的发布，因而我们为这些商家提供一个专业集中地宣传平台，由此来联合他们开发这块团购市场的实施可能性极强。

产品服务描述。

面向三线城市的高校学生，联合当地适合学生消费的娱乐、服务类商家(如餐饮、ktv、影院等)推出商品的团购信息，由我们来进行团购信息整合并在学校周边建立一个团购实体店——“团这儿吧”。

团购实体店为一个向消费者对团购的服务进行描述与展示并对团购信息承诺保障的团购中间机构；此外，团购实体店里用桌椅轻音乐装饰为简约水吧的形式，由此为我们消费者提供一个相互交流的平台，在增加店铺特色的同时也更加吸引消费者入店浏览团购信息；第三，我们将随着团购实体店的成立逐步完善我们的网络、短信团购信息发布平台建立消费者数据库，从而更好的为我们的消费者服务（具体为我们将建立团购vip制，让vip会员自主选择所感兴趣的团购信息类别，我们通过短信、网络即时向他们发送他们定制的团购信息）。

我们项目首战试验点定为在一所三线城市高校开展，整合当地娱乐、服务类商家挖掘该高校团购市场。之后，再以此为模板拓展到其他三线城市高校。最后，形成三线城市高校团购实体店的连锁品牌，树立我们的连锁品牌形象。

项目特点。

项目基本技术。

团购实体店经营管理技术。

创新性思维。

本项目的创新性思维的核心表现在我们将流行于一二线的“网络团购”根据三线城市的本土特色以“实体团购”的形式移植到三线城市的高校市场。

首先，我们抓住在三线城市的高校学生有较大的在当地进行娱乐、服务类商品（如餐饮、ktv、影院等）消费的需求，但团购网上此类产品稀缺的这片空白市场，并且团购网针对这片市场面临着不易开发、不易管理等诸多问题，所以我们极具针对性的对此类高校学生所生活的三线城市的娱乐、服务类产品进行整理，开发其团购市场，以满足此类消费群体的需求，填补这片市场空白。

其次，我们针对三线城市商家与消费者的特点，将网络团购的概念进行本土化打造，提出实体团购的经营模式。三线城市具有网络相对较不发达，基本上都没有一个质量较高的地方性商业网络平台，商家的网络经营意识与消费者的网络消费意识也相对较为保守的特点，实体团购店能随时保障团购的售后服务从而极大增加了他们对我们的信任度，而且实体店对我们自身的服务理念与我们商家的商品进行了一个长期宣传与展卖。

实用价值。

行业竞争分析。

本项目面向的是开发挖掘三线城市的高校学生对当地娱乐、服务类产品进行团购消费这一块市场并进行团购信息整合，这块市场相对来说还属于一片空白市场，因而我们面临的竞争也基本为间接竞争，竞争力相对较弱。

首先，现发展较好的团购网——拉手网、窝窝团此类全国性团购网站。此类网站的商品种类丰富，折扣优惠力度大，但此类网站主要流行于一二线经济较发达城市，缺少对三线城市的娱乐、服务类市场的深入，并且他们开发这块市场面临的开发、管理等难度极大，而我们的团购实体店则是针对他们这块空白市场进行占领，依靠我们筹建的学生团队对高校学生所生活的三线城市与消费需求都极为了解的优势，针对这块市场的特色提出以实体团购的形式来开发挖掘这块市场，因而这些团购网对我们的竞争压力不大。

其次，是面向三线城市的娱乐、服务类商家自己进行商品的团购信息宣传的竞争。此现象实际是商家在进行团购信息宣传时，面临着与我们进行合作还是自己进行广告宣传的选择。此时我们的竞争力表现在我们作为整合当地所有娱乐、服务类产品信息并向消费者推出商品的中间机构，我们对消费者具有更大吸引力来店进行团购信息选择并随着我们的发展将逐步建立一个短信、网络等多渠道团购信息发布平台的消费者数据库，使团购信息有针对性发布给消费者。此外，我们向商家的收费模式是采取参团人数抽成模式，这使我们的利润与商家利润结合在一起，商家对我们的青睐度和信任度会更高。因而，与商家自己进行的信息发布成效相比，选择与我们合作其性价比更高。

其三，是面临模仿我们组织团购的团体或称为行业后来模仿者。首先，我们作为此行业的领先者，一是领先抢占、整合了这块市场的商家，使后来者很难再次进入；其次，我们领先向消费者提出和宣传这一服务理念与产品，并逐步树立起我们的品牌形象，这也促使消费者对我们更加青睐与信任。

预期效果。

项目可行性分析。

首先，从消费者推广角度来分析，三线城市的高校学生对当地的娱乐、服务类消费需求极大，而学生的消费习惯比较注重产品性价比，团购的优惠信息对他们有极大的吸引力，另外，高校学生对团购的概念非常熟悉，且他们对新鲜的消费方式的愿意尝试度也十分高。所以，在高校此种消费方式的市场潜力较大且推广难度较小。

其次，从整合当地商家的角度来分析，团购对商家来说是普遍十分接受与赞同的以薄利多销的形式增加商家盈利且扩大商品消费群的产品促销方式。而我们作为整合当地娱乐、服务类产品团购信息并向高校学生推出的中间机构，对商家采取参团数抽成的`收费模式将我们的利润与商家利润相结合，极大降低了商家的投资风险，使商家更青睐于与我们合作推出团购信息，最终降低了我们整合商家的难度。

此外，我们团队执行项目所具备的软、硬性条件十分有利。一是我们为学生创业团体并首先立足我们自己学校进行项目开发，我们自身作为高校学生对消费者与商家的需求都十分了解，另外，我们能够争取到学校领导、老师各方面提供给我们的支持与指导。二是三线城市的房租等资金成本花费相对较低，也为我们降低了筹集资金难度。

阶段性目标描述。

第一阶段：以一所三线城市高校市场做我们的项目开发，整合当地适合学生消费的娱乐、服务类商家挖掘该地高校团购市场。在高校周边开办团购实体店并通过团购vip制逐步完善短信、网络团购信息发布平台，建立消费者数据库。从而开发挖掘并最终占领这块市场。

第二阶段：逐步树立第一家“团这儿吧”的品牌形象，再以此为模板召集校园营销团队将这种经营模式以连锁店的形式拓展到其他三线城市高校。

第三阶段：形成三线城市高校团购实体店的连锁品牌——“团这儿吧”，打造我们的连锁品牌形象。

营销计划。

在“团这儿吧”团购实体店开办之初，展开一系列广告营销推广活动，以活动造势的方式向高校学生传递实体团购的服务模式与理念，并促使一批高校学生成为第一批团购消费者在进行体验式消费后促使他们在学校里进行人际传播。

此种团购消费理念在高校学生中基本形成后，我们通过与商家协商不断推出特价团购商品，逐步培养高校学生的这种团购消费习惯。

最后，在团购实体店经营相对成熟之后，逐步树立“团这儿吧”的品牌形象，并以连锁店的经营形式推广到其他三线城市高校。

指导老师意见。

学院审批情况。

注：1、申请人应认真填写此申请表.

2、审批情况栏内不需填写。

3、所交材料均为宋体，小四号字，1.5倍行距。

4、序号不需填写。

**立项书申请书评价篇四**

项目立项申请申请书（project proposals），又称项目建议书，是项目建设筹建单位或项目法人，根据国家和地方政府的中长期规划，产业政策，生产力布局，国内外市场，所在地的内外部条件，提出的某一具体项目的建议文件，是对拟建项目提出的框架性的总体设想。往往是在项目早期，由于项目条件还不够成熟，仅有规划意见书，对项目的具体建设方案还不明晰，市政、环保、交通等专业咨询意见尚未办理。项目立项申请申请书主要论证项目建设的必要性，建设方案和投资估算也比较粗，投资误差为30%左右。

项目立项申请申请书是由项目投资方向其主管部门上报的文件，广泛应用于项目的国家立项审批工作中。它要从宏观上论述项目设立的必要性和可能性，把项目投资的设想变为概略的投资建议。项目立项申请申请书的呈报可以供项目审批机关作出初步决策。它可以减少项目选择的盲目性，为下一步可行性研究打下基础。

对于大中型项目和一些工艺技术复杂、涉及面广、协调量大的项目，还要编制可行性研究申请书。项目立项申请申请书是项目发展周期的初始阶段基本情况的汇总，是国家选择和审批项目的依据，也是制作可行性研究申请书的依据。涉及利用外资的项目，只有在项目立项申请申请书批准后，才可以开展对外工作。

项目立项申请申请书是项目发展周期的初始阶段，是国家选择项目的依据，也是可行性研究的依据，涉及利用外资的项目，在建议书批准后，方可开展对外工作。因此，一个项目要获得政府有关扶持，首先必须先有项目立项申请申请书，在建议书通过筛选通过后，再进行项目的可行性研究，可行性研究申请书经专家论证后，才最后审定。这实际上也是一种常见的审批程序，是列入备选项目和建设前期工作计划决策的依据。项目立项申请申请书和初步可行性研究申请书经批准后，才可进行以可行性研究为中心的各项工作。

很多项目在报立项时，条件已比较成熟，土地、规划、环评、专业咨询意见等基本具备，特别是项目资金来源完全是项目法人自筹，没有财政资金并且不享受什么特殊政策，这类项目常常是项目立项申请申请书与可行性研究申请书合为一体。

1、项目投资方名称，生产经营概况，法定地址，法人代表姓名、职务，主管单位名称；

2、项目建设的必要性和可行性；

3、项目产品的市场分析；

4、项目建设内容；

6、主要原材料及水、电、气，运输等需求量和解决方案；

7、员工数量、构成和来源；

8、投资估算，需要说明需要投入的固定资金和流动资金；

9、投资方式和资金来源；

10、经济效益初步估算

xx市发展和改革委员会：

我院自xx年2月省政府批准升格为高职学院以来，为建设合格加特色的高职学院，努力完善各项办学条件。据省教育厅安排，将于xx年内对我院进行“高职高专人才培养工作”评估，其结果将作为核实我院招生计划、发展规模、专业设置等的主要依据，这势必对我院的生存和发展产生重要的影响。

长期以后，我院在省林业厅、xx市政府的关心、支持下，各项事业都取得较快发展，为我省林业事业和闽北区域经济发展培养了近二万名各类专业技术人才。但由于现有校园土地只有198亩（含后山林地），严重制约了学院的发展，与国家教育部《普通高等学院基本办学条件的指标（试行）》的有关规定有较大差距。经我院申请，xx年4月6日xx市常务会议决定，在xx市江南新区职校园区内有偿划拨300亩土地，同时另再控制300亩土地作为我院的教学建设用地，用于建设学院的新校区。

综上所述，学院经过充分研究和论证，拟投资建设江南新校区。该建设项目总投资8833万元，其中20xx-2017年江南校区一期工程建设总投资 3883万元，20xx-2018年组织第二期工程建设，总投资4950万元，所需建设资金由学院向金融机构贷款及其他渠道融资和自筹解决。江南新校区一期工程建成后，全日制在校生规模可达1500-20xx人。根据项目建设的相关规定，特向贵委申请立项。

以上请示妥否，请批复。

申请人：

申请日期：

**立项书申请书评价篇五**

xx区发改委：

根据xx省煤炭工业厅[20xx]1014号文件精神，结合我市煤炭经营结构实际情况，我市有着丰富的煤炭资源，各煤矿整合与重组后生产能力不断上升，河西中国大唐电力发电用煤随着经济的复苏也不断提高，全国其他地区的治金用煤、建材用煤、化工用煤方面对煤炭的需求逐步增加，煤炭品种，质量的要求越来越严格，煤炭经营前景十分看好。

我xx有限公司于二〇一一年七月在xx市工商局核准通过，注册地址xx区xx沟村，法人代表xx，注册资本1000万元，以煤炭及产品销售为主要经营范围。

xx有限公司占地面积为10000平方米，东距临大公路2公里，交通便利，储煤能力可达10万吨，全年流量可达百万吨。按每吨赢利5元计算，年可创收500万元左右，上缴各种税利相当可观。

为加快xx有限公司的成立，希望能批准办理立项手续为盼!

此致。

敬礼!

申请时间：20xx年xx月xx日。

**立项书申请书评价篇六**

北京市朝阳区发展和改革委员会：

一、中国香港------有限公司（--------- limited）根据中华人民共和国相关法律和法规，在北京市朝阳区成立----（北京）信息技术有限公司（以下简称“本公司”）。

二、投资方情况

“中国香港------有限公司（--------- limited）”

法定地址：-----有限公司

法定代表人：王--- 职务：董事 国籍：中国

三、申请成立公司的基本情况

公司名称：----（北京）信息技术有限公司

经营地址：北京市朝阳区---------------

法定代表人：----- 职务：董事长 国籍：中国

四、公司的投资总额及注册资本：本公司总投资为140万美元。企业的注册资本为100万美。

六、公司经营期限为30年，经营期满，报批批准后可延长经营期。

七、外汇：公司自行解决外汇平衡问题。

八、项目说明

1、项目名称：交友活动信息发布软件。

2、行业背景

目前国内网络交友用户规模达到7000万人，20xx年网上婚恋交友市场占交友市场的84%，预计20xx年网上交友市场规模为11.5亿元，并每年以50%的速度递增。 在欧洲，20xx年婚恋交友网站收入为2.43亿欧元，预计到20xx年，该收入将翻番，达到5.49亿欧元。因此，国内和国际市场存在着巨大的婚恋需求和用户基础，而国内目前尚无一款软件可以为完成全部网络交友中所需的信息发布、网络报名、好友邀请、查看报名列表、上传图片、会员交流、短信通知等的前台功能以及数据审核、按条件筛选用户、提醒通知、计费系统等后台功能。

3、关键技术方向

交友活动信息发布软件是一款方便高效的信息发布平台。产品人员使用该软件，方便的发布交友活动信息，能够针对不同活动需求灵活定制页面模版，快捷方便地对产品进行最大程度的灵活调整。网站会员能够浏览活动信息，报名参与活动，并实现对活动参与者的投票，打分功能。严密灵活的内容审核机制，保证网站产品的健康规范。

该软件的强大功能，针对不同活动特点，定制出合适的活动页面。线上活动平台充分调动了网友积极性，对报名用户踊跃投票打分，达到了良好的交互效果。基于该软件的技术特点，使用此软件能节省大量技术人员的工作量，有效节约人力成本，达到预期效果。

4、技术目标

本项目是基于lamp架构的交友活动信息发布软件，此架构由一系列的硬件及相关开源软件搭建而成，应用到的开源软件包括：1、linux：操作系统，运行于服务器上；2、apache：开源web server，实现项目的www服务；3、mysql：数据库系统，提供数据存储服务；4、php：程序开发语言，软件全部功能均用php语言实现。

6、市场分析

交友活动信息发布软件可为所有婚恋交友网站实现交友活动所需的全部功能，目前尚无替代者和潜在竞争对手。

目前国内网络交友用户规模达到7000万人，20xx年网上婚恋交友市场占交友市场的84%，预计20xx年网上交友市场规模为11.5亿元，并每年以50%的速度递增。 在欧洲，20xx年婚恋交友网站收入为2.43亿欧元，预计到20xx年，该收入将翻番，达到5.49亿欧元。因此，国内和国际市场存在着巨大的婚恋需求和用户基础，而国内目前尚无一款软件可以为完成全部网络交友中所需的信息发布、网络报名、好友邀请、查看报名列表、上传图片、会员交流、短信通知等的前台功能以及数据审核、按条件筛选用户、提醒通知、计费系统等后台功能。

我公司开发的交友信息发布软件可为所有婚恋交友网站实现交友活动所需的全部功能，目前尚无替代者和潜在竞争对手。目前正在合作或已有合作意向的包括： msn、新浪网、tom等行业领先的互联网公司；富士康、tcl、诺基亚、中国光大银行等知名企业；中央电视台、凤凰卫视、湖北卫视、哈尔滨电视台、北京电视台、湖南卫视、北京晨报等媒体机构；铁道部团委、湖北省团委、妇联组织等政府机构。

本软件可实现网络交友活动所需的全部功能，为交友网站提供必须的交友通道和平台，具有巨大的经济价值。

现今择偶已成社会难题，本软件可为单身青年解决择偶难题，是构建和谐社会的重要举措，具有良好的社会效益。

我公司拟进行的营销方式包括：

1、市场活动。在各大城市，在社区、广场、知名企业等举办各类主题活动，加强对使用族群的特定宣传，形成品牌推广声势。

2、媒体宣传（电视）。我公司将在20xx年3月在中央电视台投放巨额广告。

3、网络广告。透过网络可广泛传递服务讯息予大众，有效建立品牌知名度。透过网络可提高用户的认知度和使用率。此外，也可培养出潜在消费族群。如sina、sohu、163、tom、21cn等网站。目前我公司重要的网络广告投放媒体包括新浪、msn、迅雷、暴风影音等。

4、平面广告。传统大众媒体仍占有强大影响力，利用宣传手册、彩页等宣传服务内容，刺激新用户成长，保持旧用户忠诚度。

5、户外平面广告。在产品需求人群集中的场所进行广告宣传，如：在出租车的驾驶员护栏上张贴宣传品，在地铁站放置灯箱，并在地铁上张贴窗贴等。通过上一批服务的宣传经验来看，效果良好。我公司即将在北京、上海、广州、深圳、南京等城市投放公交广告。

九、公司性质为有限公司。设立董事会。董事会成员3人，任期3年，董事长由王---担任。经理一人，由董事会聘任。任期3年。

十、公司经营初期职工总数为10人。中国员工通过国内考试择优录用。职工一经录用，将经过业务培训上岗。工作时间每周不超过四十小时。工资每月不低于2500元。并按照中国和北京市社会保险的有关规定缴纳养老、失业、大病医疗统筹、工伤及其他社会保险费用。

现将有关材料一并上报。请予审批

组建负责人：--------------------

公司承诺：我公司承诺所报文件真实，齐全、合法、有效，如发生其他问题，企业承担一切后果。本企业合同，章程，申请书及其附件中，如果有与国家法律、法规、规章中不致的，一切以国家法律、法规、规章为准。

（此页无正文）

-----有限公司（-------------------limited）

授权人签字：

年 月 日

**立项书申请书评价篇七**

人民政府：

近年来，在县委县政府的高度重视和强有力的推动下，经过多方大力推进和努力，我县江苏大屯铝业的重熔铝锭、徐州金虹钢铁集团的`热轧带肋钢筋、圆钢等5个产品获得江苏省名牌产品称号，徐州福润食品有限公司的白条鸭、江苏春光粮食有限公司的大米等16个产品获得徐州名牌产品。沛公家、汉戌堂、农望达等5个商标获得江苏省著名商标，大风、沛龙等7个商标获得市知名商标。使我县的名牌品牌获得进一步发展壮大，名牌战略取得了显著成绩，推动了我县品牌经济的建设向纵深发展，为我县经济和社会又好又快发展做出了必须的贡献。

为表彰先进，鼓励名牌品牌创立工作，促进名牌战略的进一步实施，根据徐州市名推委《关于对我市新增名牌品牌兑现奖励的通知》（徐名推委发[20xx]5号）和县政府办公室《关于印发沛县推进品牌创立工作意见的通知》（沛政办发19号）等文件精神，结合我县财政实际，特申请获省名牌产品每家企业奖励1万元，获市名牌产品企业每家奖励0.5万元，省级农业标准化示范区参加单位奖励2万元，省级地方标准起草单位奖励1万元，徐州市知名商标奖励0.5万元。（对获得多项奖励的单位，奖金执行单项最高标准）。此次奖励企业共25家，单位4家，合计奖励金额19万元。

当否，请批示。

申请人：

20xx年x月x日。

**立项书申请书评价篇八**

项目组成员。

姓名。

班级。

学号。

联系方式。

负责人。

其他成员。

指导老师。

姓名。

院系。

性别。

职称。

联系方式。

项目设计的基本思路。

产业背景分析。

团购就是团体购物，指认识或不认识的消费者联合起来，加大与商家的谈判能力，以求得最优价格的一种购物方式。根据薄利多销的原理，商家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务。团购的商品价格更为优惠，尽管团购还不是主流消费模式，但它所具有的爆炸力已逐渐显露出来。

近年来，随着中国网络经济的迅速发展，团购网如雨后春笋般出现。“团购”这种购物形式逐渐被更多的消费者接受，产业整体发展迅猛，“团购”也日渐成为人们耳熟能详的词语。

市场前景分析。

首先，随着中国经济的发展，“团购”这种购物形势逐渐被更多的消费者接受，行业的发展前景良好。

其次，本项目面临的是挖掘现在团购市场中的空白市场——三线城市高校学子对当地娱乐、服务类产品（如餐饮、ktv、影院等）团购需求市场。当今“团购”市场虽商品种类丰富，但服务的市场目前主要集中在一二线城市，主要方式也只是网络团购。而网络团购面临着诸多问题，尤其是针对处于三线城市经济较不发达的高校，学生购买所就读高校城市的娱乐、服务类产品的需求很大，但由于三线城市经济发展较为滞后，网络团购的三线城市服务类商品稀缺，而我们就是针对这片相对空白市场，向三线高校学子推出娱乐、服务类产品实体团购店，其前景具有很大的开发挖掘空间。

市场机会分析。

第三，团购对三线城市的商家已不是一个较新的.概念，对大部分商家而言也是一个十分希望开发的盈利模式，但他们缺乏一个较好的平台去做此类团购信息的发布，因而我们为这些商家提供一个专业集中地宣传平台，由此来联合他们开发这块团购市场的实施可能性极强。

产品服务描述。

面向三线城市的高校学生，联合当地适合学生消费的娱乐、服务类商家(如餐饮、ktv、影院等)推出商品的团购信息，由我们来进行团购信息整合并在学校周边建立一个团购实体店——“团这儿吧”。

团购实体店为一个向消费者对团购的服务进行描述与展示并对团购信息承诺保障的团购中间机构；此外，团购实体店里用桌椅轻音乐装饰为简约水吧的形式，由此为我们消费者提供一个相互交流的平台，在增加店铺特色的同时也更加吸引消费者入店浏览团购信息；第三，我们将随着团购实体店的成立逐步完善我们的网络、短信团购信息发布平台建立消费者数据库，从而更好的为我们的消费者服务（具体为我们将建立团购vip制，让vip会员自主选择所感兴趣的团购信息类别，我们通过短信、网络即时向他们发送他们定制的团购信息）。

我们项目首战试验点定为在一所三线城市高校开展，整合当地娱乐、服务类商家挖掘该高校团购市场。之后，再以此为模板拓展到其他三线城市高校。最后，形成三线城市高校团购实体店的连锁品牌，树立我们的连锁品牌形象。

项目特点。

项目基本技术。

团购实体店经营管理技术。

创新性思维。

本项目的创新性思维的核心表现在我们将流行于一二线的“网络团购”根据三线城市的本土特色以“实体团购”的形式移植到三线城市的高校市场。

首先，我们抓住在三线城市的高校学生有较大的在当地进行娱乐、服务类商品（如餐饮、ktv、影院等）消费的需求，但团购网上此类产品稀缺的这片空白市场，并且团购网针对这片市场面临着不易开发、不易管理等诸多问题，所以我们极具针对性的对此类高校学生所生活的三线城市的娱乐、服务类产品进行整理，开发其团购市场，以满足此类消费群体的需求，填补这片市场空白。

其次，我们针对三线城市商家与消费者的特点，将网络团购的概念进行本土化打造，提出实体团购的经营模式。三线城市具有网络相对较不发达，基本上都没有一个质量较高的地方性商业网络平台，商家的网络经营意识与消费者的网络消费意识也相对较为保守的特点，实体团购店能随时保障团购的售后服务从而极大增加了他们对我们的信任度，而且实体店对我们自身的服务理念与我们商家的商品进行了一个长期宣传与展卖。

实用价值。

行业竞争分析。

本项目面向的是开发挖掘三线城市的高校学生对当地娱乐、服务类产品进行团购消费这一块市场并进行团购信息整合，这块市场相对来说还属于一片空白市场，因而我们面临的竞争也基本为间接竞争，竞争力相对较弱。

首先，现发展较好的团购网——拉手网、窝窝团此类全国性团购网站。此类网站的商品种类丰富，折扣优惠力度大，但此类网站主要流行于一二线经济较发达城市，缺少对三线城市的娱乐、服务类市场的深入，并且他们开发这块市场面临的开发、管理等难度极大，而我们的团购实体店则是针对他们这块空白市场进行占领，依靠我们筹建的学生团队对高校学生所生活的三线城市与消费需求都极为了解的优势，针对这块市场的特色提出以实体团购的形式来开发挖掘这块市场，因而这些团购网对我们的竞争压力不大。

其次，是面向三线城市的娱乐、服务类商家自己进行商品的团购信息宣传的竞争。此现象实际是商家在进行团购信息宣传时，面临着与我们进行合作还是自己进行广告宣传的选择。此时我们的竞争力表现在我们作为整合当地所有娱乐、服务类产品信息并向消费者推出商品的中间机构，我们对消费者具有更大吸引力来店进行团购信息选择并随着我们的发展将逐步建立一个短信、网络等多渠道团购信息发布平台的消费者数据库，使团购信息有针对性发布给消费者。此外，我们向商家的收费模式是采取参团人数抽成模式，这使我们的利润与商家利润结合在一起，商家对我们的青睐度和信任度会更高。因而，与商家自己进行的信息发布成效相比，选择与我们合作其性价比更高。

其三，是面临模仿我们组织团购的团体或称为行业后来模仿者。首先，我们作为此行业的领先者，一是领先抢占、整合了这块市场的商家，使后来者很难再次进入；其次，我们领先向消费者提出和宣传这一服务理念与产品，并逐步树立起我们的品牌形象，这也促使消费者对我们更加青睐与信任。

预期效果。

项目可行性分析。

首先，从消费者推广角度来分析，三线城市的高校学生对当地的娱乐、服务类消费需求极大，而学生的消费习惯比较注重产品性价比，团购的优惠信息对他们有极大的吸引力，另外，高校学生对团购的概念非常熟悉，且他们对新鲜的消费方式的愿意尝试度也十分高。所以，在高校此种消费方式的市场潜力较大且推广难度较小。

其次，从整合当地商家的角度来分析，团购对商家来说是普遍十分接受与赞同的以薄利多销的形式增加商家盈利且扩大商品消费群的产品促销方式。而我们作为整合当地娱乐、服务类产品团购信息并向高校学生推出的中间机构，对商家采取参团数抽成的收费模式将我们的利润与商家利润相结合，极大降低了商家的投资风险，使商家更青睐于与我们合作推出团购信息，最终降低了我们整合商家的难度。

此外，我们团队执行项目所具备的软、硬性条件十分有利。一是我们为学生创业团体并首先立足我们自己学校进行项目开发，我们自身作为高校学生对消费者与商家的需求都十分了解，另外，我们能够争取到学校领导、老师各方面提供给我们的支持与指导。二是三线城市的房租等资金成本花费相对较低，也为我们降低了筹集资金难度。

阶段性目标描述。

第一阶段：以一所三线城市高校市场做我们的项目开发，整合当地适合学生消费的娱乐、服务类商家挖掘该地高校团购市场。在高校周边开办团购实体店并通过团购vip制逐步完善短信、网络团购信息发布平台，建立消费者数据库。从而开发挖掘并最终占领这块市场。

第二阶段：逐步树立第一家“团这儿吧”的品牌形象，再以此为模板召集校园营销团队将这种经营模式以连锁店的形式拓展到其他三线城市高校。

第三阶段：形成三线城市高校团购实体店的连锁品牌——“团这儿吧”，打造我们的连锁品牌形象。

营销计划。

在“团这儿吧”团购实体店开办之初，展开一系列广告营销推广活动，以活动造势的方式向高校学生传递实体团购的服务模式与理念，并促使一批高校学生成为第一批团购消费者在进行体验式消费后促使他们在学校里进行人际传播。

此种团购消费理念在高校学生中基本形成后，我们通过与商家协商不断推出特价团购商品，逐步培养高校学生的这种团购消费习惯。

最后，在团购实体店经营相对成熟之后，逐步树立“团这儿吧”的品牌形象，并以连锁店的经营形式推广到其他三线城市高校。

指导老师意见。

学院审批情况。

注：1、申请人应认真填写此申请表.2、审批情况栏内不需填写。

3、所交材料均为宋体，小四号字，1.5倍行距。

4、序号不需填写。

**立项书申请书评价篇九**

项目名称：项目负责人：项目负责单位(盖章)：

江西省核工业地质局制二00二年三月一日。

目的和意义：

项目内容及技术可行性分析：项目内容及技术可行性分析：

(1、项目的主要内容;2、主要技术基础原理;3、项目的技术创新点论述。尽可能详细地说明项目的技术创新点、创新程度、以及需进一步解决的问题;4、项目的主要技术性能指标与同类先进技术指标的比较;5、项目知识产权情况;6、技术成熟性和项目可靠性论述。)。

实施方案：

(技术路线、技术方案、技术途径和技术关键，要达到的技术经济指标。)。

预期经济效益和社会效益：

(成果转化产后的经济和社会效益估算，具体计算该方法、依据。)。

提交成果：

(1、研究报告;2、二级以上查新单位查新资料;3、应用单位经济、社会效益证明。)。

计划安排：(项目计划内容进度、时间安排及期限。)。

计划内容。

进度、时间安排。

备注。

经费概算：

(1、申请资金;2、自筹资金;3、预算支出科目、金额及计算依据。)。

保证措施：

(组织、技术、经费、质量保证等。)。

单位审查意见：

单位领导(签字)：

单位公章：

地质局审批意见：

负责人(签字)：

单位公章：

**立项书申请书评价篇十**

项目类别：xx

a类（x）b类（x）

共青团苏州科技学院委员会

申请简况表

说明：

1、必须由申报者本人按要求填写。

2、院（系）推荐意见签章视为对申报者及选题情况的`确认。

项目情况表

指导教师意见表

说明：由指导教师本人填写

资格和形式审查及专家委员会意见

**立项书申请书评价篇十一**

象山县发改局：

为带动地方经济发展，促进农民增收，建设生态畜牧业养殖，我公司拟定在象山县罗香镇那帽岭投资建设生态肉牛养殖场。本项目利用象山县适宜的自然环境、丰富的饲草料资源，采用科学的饲养和管理技术，一期建设为年出栏1000头的`高档肉牛育肥基地。二期项目建设目标，未来三年内达到年肉牛出栏20xx头的目标。

整个项目规划用地100亩，其中牛栅建设20亩、牧草种植区40亩、放牧区40亩。项目总投资2600万元，其中固定资产投资1500万元，流动资金900万元。以上申请立项望贵局能给予审批。

此致

敬礼！

20xx年xx月xx日。

**立项书申请书评价篇十二**

项目负责人：\*\*\*。

项目负责单位（盖章）：

20xx年\*月\*日。

目的和意义：

项目内容及技术可行性分析：

1、项目的主要内容；

2、主要技术基础原理；

4、项目的主要技术性能指标与同类先进技术指标的比较；

5、项目知识产权情况；

6、技术成熟性和项目可靠性论述。

实施方案：

技术路线、技术方案、技术途径和技术关键，要达到的技术经济指标。

预期经济效益和社会效益：

成果转化产后的经济和社会效益估算，具体计算该方法、依据。

提交成果：

1、研究报告；

2、二级以上查新单位查新资料；

3、应用单位经济、社会效益证明。

计划安排：项目计划内容进度、时间安排及期限。

计划内容进度、时间安排备注。

经费概算：

1、申请资金；

2、自筹资金；

3、预算支出科目、金额及计算依据。

最新立项批复范文。

立项批复的范文。

关于立项批复的范文。

**立项书申请书评价篇十三**

xx区发改委：

根据xx省煤炭工业厅[20xx]10xx号文件精神，结合我市煤炭经营结构实际情况，我市有着丰富的煤炭资源，各煤矿整合与重组后生产能力不断上升，河西中国大唐电力发电用煤随着经济的复苏也不断提高，全国其他地区的治金用煤、建材用煤、化工用煤方面对煤炭的需求逐步增加，煤炭品种，质量的要求越来越严格，煤炭经营前景十分看好。

我xx有限公司于20xx年七月在xx市工商局核准通过，注册地址xx区xx沟村，法人代表xx，注册资本1000万元，以煤炭及产品销售为主要经营范围。

xx有限公司占地面积为10000平方米，东距临大公路2公里，交通便利，储煤能力可达10万吨，全年流量可达百万吨。按每吨赢利5元计算，年可创收500万元左右，上缴各种税利相当可观。

为加快xx有限公司的成立，希望能批准办理立项手续为盼！

此致

敬礼！

申请日期：20xx年x月x日

**立项书申请书评价篇十四**

县发展和改革局：

近年来，随着农业产业结构调整的深化，我镇农村富余劳动力增长较快，为切实抓好农村富余劳动力的转移工作，加大农村富余劳动力培训力度，我镇拟建设农村劳动力培训楼，解决农村劳动力培训无场地的问题。

一、建设选址。培训楼建设选址在xx。

二、建设规模：培训楼占地面积xx平方米，建筑面积xx平方米。培训楼主要包括职业培训中心、行政办公、服务大厅等。

三、资金来源。工程总投资xx万元，其中主体工程xx万元，附属工程xx万元，装修及水电安装工程xx万。资金来源主要有自筹资金和申请上级部门拨款。

劳动力培训楼的建成，必将使我镇农村劳动力掌握一定的技术特长，提高农村劳动力的整体素质，提高农村劳动力的创业能力，进一步促进我镇的农村富余劳动力转移工作。因此，特请县发展和改革局给予立项。

以上请示当否，请批复。

申请人：xxx

20xx年xx月xx日

**立项书申请书评价篇十五**

xx县发改委：

根据《xx县20xx年开放型经济工作意见》精神，结合xx经济发展形势，经xx县人民政府批准同意本人在江西xx经济技术开发区cc工业园投资兴办xx科技有限公司项目，主要从事五金、塑料制品加工与销售；高频头、有源（无源）天线等电子原配件、机顶盒的加工与销售项目（国家另有规定的从其规定）。本项目采用先进的生产工艺技术与设备，无污染、能耗低，而且产品质量可靠先进，可以满足市场对产品质量的要求，产品市场空间广阔，产业发展前景良好。项目建成后对地方经济发展也将起到积极的推进作用。

：xx科技有限公司。

　：投资人xx。

中国香港公民。

注册资本xx万港元。

：自筹。

：xx经济技术开发区xx工业园。

电视接收机600万套，年产值约为7500万元，年创税收200万元以上，计划安排劳动用工约200人，经营期限为20年。投资回报率为53.94%，回收期2.62年。本项目的实施主要是为了抓住数字电视行业蓬勃发展的机会，形成数字电视从前端到终端的较为完整产业链，为客户提供更优性价比的产品与服务，具有良好的经济效益和社会效益。

为使项目尽快实施，恳请县发改委尽快批复。

最新立项批复范文。

立项批复的范文。

关于立项批复的范文。

**立项书申请书评价篇十六**

项目名称：

项目负责人：

项目负责单位盖章：

项目内容及技术可行性分析：

1、项目的主要内容;。

2、主要技术基础原理;。

4、项目的主要技术性能指标与同类先进技术指标的比较;。

5、项目知识产权情况;。

6、技术成熟性和项目可靠性论述。

实施方案：技术路线、技术方案、技术途径和技术关键，要达到的技术经济指标。

预期经济效益和社会效益：成果转化产后的经济和社会效益估算，具体计算该方法、依据。

1、研究报告;。

2、二级以上查新单位查新资料;。

3、应用单位经济、社会效益证明。

计划安排：项目计划内容进度、时间安排及期限。

计划内容进度、时间安排备注。

1、申请资金;。

2、自筹资金;。

3、预算支出科目、金额及计算依据。

**立项书申请书评价篇十七**

项目名称：

项目负责人：

所在单位：

建设日期：xx年xx月至xx年xx月

说明

一、申请同济大学重点建设项目应在科学定位、合理规划、瞄准目标、凝练方向、突出重点的原则基础上，详细阐述项目的建设好处、建设资料、经费预算、设备购置、预期总体建设目标和阶段目标，做好项目的节点安排。二、项目建设实行项目职责制。项目负责人的职责是：

1、提出本项目的建设目标和建设计划;

2、提出本项目的年度投资计划;

3、组织本项目的\'建设实施，负责工程投资、工期和质量保障;

4、协调本项目的内部关系，解决内部出现的问题;

5、提出本项目建设的年度报告、年度统计;

6、根据要求安排本项目理解中期检查

7、出具本项目的竣工验收申请报告，做好验收评估的各项准备工作。

三、项目建设审批程序如下：1、各单位确定项目负责人，提出立项申请并填写项目申请书，带给必要的论证材料;2、校内相关职能部门组织专家论证，专家及职能部门签署意见;3、学校重点建设项目领导小组最终审核批准后，发出开工建设的批复文件，并正式拨款。

备注

说明：

1、项目建设严格实行预算制，申请人须认真填写《重点建设项目经费预算总表》《重点建设、项目设备购置费预算明细表》和《重点建设项目业务费预算明细表》。其中，后两个《明细表》均指在总预算额度内、且计划在项目申请当年使用的经费;以后年度的项目使用经费计划及明细则应按“分年度预算额”在每年末学校统计下一年度经费预算时统一申报。

2、学校分期划拨的经费以各项目提交的当年年度预算批准额为准。各建设项目承担单位及项目负责人应确保按期执行资金的年度使用计划。

3、项目建设应严格按照开工建设批复文件的资料进行，不得随意变更。在建设过程中如确需变更时，务必坚持以下原则：务必向学校有关职能部门提交有充分变更理由的申请报告和论证材料，经校领导小组批准后方可实施;预期建设目标不能降低：批准建设经费额度不得突破。

4、学校项目建设实行严格的结项审计制度。申请下年度预算时，需提交上年度经费使用状况报告。

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