# 最新方案计划书(20篇)

来源：网络 作者：心上人间 更新时间：2024-09-05

*为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。方案计划书篇一二、目的：了解新老社员文学...*

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**方案计划书篇一**

二、目的：了解新老社员文学爱好，为他们的文学发展做铺垫(详见理由)

三、具体步骤：

一)社内人员：在招新登记可对新社员进行他们关注或喜爱的文学体裁，问其是否写作，有否有作品等一系列调查，做好记录，至于老社员则直接内部登记调查，也可推广成对社内外人士进行调查的活动。

1、准备好他登记工具如纸笔等(或调查表)

2、对调查进行统计，结果分析(用时要少，不能拖，一天差不多啦)，并存档(打印并分发通讯录，且注明各社员关注或爱好的文学体裁，利于其私下文学交流，准备至少人手一份)

二)讲堂安排：

1、讲师安排：一般为社内有资格人士，评选(如果能请到老师则更好)

2、大讲堂的内容则依统计结果而定(大众的选择、爱好内容适度加多，课时适当加长)，且上课内容举例是可适当选用社员提供的好的作品做例子(至于例子的分析请该社员来做，当不便时讲师课前要与其交流)，当然也要举名家经典的作品(必备)。

a)课程安排：时间尽量是大部分人都没课的晚上，每次课课时为一小时，场地为独立教室(方便为佳);课程：用一两节课讲讲中国文学史(粗略的讲)余下课时则依上面安排，且讲明大讲堂的有意义性，旷课或不到是其自己的损失(实行与课登记制，时间冲突者就作罢，不于强求)

b)不安排考试(可适当在前期用于树威信，但尽量不要实施)，但要求定期交一份关于课程的作品(原作，运用课程讲的手法，或体裁等内容。时间适当安排，不久，也不急，一两周，实在没写出来的延期处理。好的作品可讲评表扬)

c)对每期的作品登记、评选、打分或分级并存档，交作品多者或优异表现者在期末总结或举办颁奖活动时予以奖励(奖品要有神秘性)，或者在期刊上刊登，再或者见于海报之上

三、理由：增加大讲堂吸引力，社团对外知名度，提高内部出勤率，帮助社员学到东西，让社员之间熟识度加深，凝聚力加固，社员能在学习、写作中得到物质的或精神的鼓舞，使其更爱我社。

四、后续总结：选设一总负责人，跟踪负责，处理相关事宜，期末总结时提交总结报告

五、现场人员分工：每次课讲师一名，秘书处、活动部每次至少一人在场，社长团到场至少一人(适当安排)

六、适当捕捉课堂精彩画面(摄影，用于宣传)

注：讲师尽量能安排与学员有交流的机会或时间(开交流会、讨论会等)，利于收集信息，适当调整.(不断改进、发展)

**方案计划书篇二**

一、项目概况

项目名称：新城镇移民点基础设施建设项目

编制单位：新城镇政府

项目性质：新建

项目期限：一年(20\_\_年)

实施单位：新城镇横沟村、新城村、中沟村、观蒲村

二、项目背景

新城镇现有移民400多人，形成移民点5个，分别位于横沟村新四组、新城村十组、观蒲四组农场、中沟村六组和泥沟村四组。近年来，通过多方支持和移民们的辛勤劳动，移民点的生活和生产条件有了较大改善。我镇对移民点的建设也非常重视，20\_\_年积极争取国家“三西”扶贫资金对我镇观蒲村、新城村移民点的道路及人畜饮水设施进行了改造。但是由于历史和自然原因，各移民点的基础设施建设还非常落后，移民们的生活条件还很艰苦，道路难行、人畜饮水困难等题目比较普遍。由于镇政府资金有限，以上题目不能及时得到妥善解决，因吃水、浇灌等题目引起的群众上访时有发生，严重影响了农村社会稳定。针对以上题目，镇政府决定于20\_\_年争取国家扶贫资金，尽快完成中沟六组、横沟四组移民人畜饮水改造、观蒲农场移民点道路、新城九组移民点水利工程等建设项目20\_\_年最新建设项目实施方案范文20\_\_年最新建设项目实施方案范文。以解决各移民点存在的突出题目。

三、建设内容及规模

项目建设内容如下：

1、观蒲农场移民点道路建设。新建观蒲农场至观蒲五组道路1公里、桥涵2座;

2、横沟新四组移民点人畜饮水改造。新建50立方米高位水塔1座，展设管道1.5公里;

3、中沟村移民点水塔建设

新建40立小型水塔1座;

4、新城村移民点水利设施建设

改造原有机井1眼，配套安装变压器1台，架设高压输电线路1.2公里，新建“u”型渠道2公里。

四、实施期限及步骤

项目计划实施期限为一年(20\_\_年)。项目计划批准下达后由有关各村分别负责实施，争取于年内完工。

五、投资概算及来源

项目总投资55.9144万元，其中观蒲村道路建设19.9144万元，横沟新四组人畜饮水改造13.5万元，中沟移民点水塔工程4万元，新城移民点水利工程建设18.5万元

项目投资概算见后附投资概算表20\_\_年最新建设项目实施方案范文策划书。

六、项目效益分析

本项目投资意义为巨大的社会效益。项目完成后，将使各移民点基础设施条件得到极大改善，为移民点的经济发展创造良好的设施环境，村民生活水平和质量进一步进步，群众的思想道德水平和劳动技能得到大幅提升，这将推进我镇及全市城乡一体化建设进程。

七、项目治理

党委党建

移民点基础设施建设项目实施方案(2)

新城水利站负责水利工程和人畜饮水工程技术设计，并负责完成观蒲村道路路基实地丈量。市农林局和新城镇政府作为项目主管单位，在整个项目实施过程中进行全方位的跟踪检查，组织项目验收，解决项目建设过程中出现的各种题目，严格控制资金使用方向，做到“三到位”即资金到位、建设到位、服务到位。

附表1

新城镇移民点基础设施建设项目投资概算表

序号

工程项目

工程量

单位

单价

总投资

备注

1

观蒲村道路建设

1

km

199144

路基宽6米，其中硬化4米

1.1

路基展垫

6512

m3

12

78144

1.2

桥涵

2

座

500

1000

1.3

造面

4000

m2

30

120\_\_0

2

横沟村人畜饮水改造

135000

2.1

50立高位水塔

1

座

120\_\_0

120\_\_0

2.2

展设管线

1500

m

10

15000

3

中沟村水塔建设

40000

3.1

40立水塔

1

座

40000

40000

4

新城村水利设施建设

185000

4.1

原机井改造

1

眼

50000

50000

4.2

变压器

1

台

15000

15000

4.3

高压输电线路

1.2

km

50000

60000

4.4

渠道建设

2

km

30000

60000

5

合计

559144

**方案计划书篇三**

发展节水型水产养殖、种植模式，进化水质节约用水，清除鱼池中有机质带来的污染，绿化池塘有效提高池塘利用率，把池塘效益最大化除了优化水产品的品种结构外，还可以开发利用水面及水面以上的空间。这是未来池塘养殖的发展趋势。利用池塘养殖空间，水下养鱼，水面种菜，是发展水池养殖与种植相结合的方向之一。鱼的生存生长产生的废物，恰好是水生蔬菜所必须的营养。精养鱼池的肥水实际上是无土栽培的营养液。在池塘蔬菜种植和水产养殖的结合中，要根据重庆地区池塘养殖的模式和特点，结合当地的气候季节变化，如何因事利导，趋利避害，因地制宜，选择合适的品种搭配采取相适应的种养技术，是我们鱼菜共生实验成功的关键。根据上述思路制定设计方案如下：

一、设计目标

我场位于璧山县城与狮子镇之间，养殖水源已严重污染，河水无法使用。其净化池水水质减少循环已成头等大事。

1.鱼菜共生池全年不因养鱼投饲料污染水质而换水(确因天旱池水枯竭，只能适当补给)。利用蔬菜汲取池中氨、氮、磷等多余元素净化水质达到不换水的目的。

2.鱼产量1000公斤/亩、蔬每亩500公斤。

3.对比池鱼产量1000公斤/亩。

二、设计方案

由于该实验在重庆地区属初试，在全国也没有完全成熟的经验可以借鉴，所以在种植蔬菜的浮床用材方面，既要考虑浮力，又要与就地取材、低成本原则相结合考虑：

1.浮床：

①用竹子做浮筐，在浮筐上用聚乙烯网布作浮床的面和底。使其面、底中空高度在10cm左右、面部开孔植菜，底部透水供菜营养、并防鱼吃菜根。

②用塑料管做浮筐，其他同①。

③用板房填充泡沫作浮床开孔植菜，但下部分需网布防鱼吃菜根。

④利用竹块定型，同样用网布上下隔两层，然后在四角用竹棍定植在池中，靠四角竹棍支撑重量，成本最低。

2.植菜的品种：适应水生的品种。

①空心菜：生长期4-10月，时间长、产菜期长。

②水芹菜：生长期10-来年3月，有效利用冬季延续空心菜的产量。

③丝瓜：需大水大肥、可搭架立体利用水面以上的空间。

3.池鱼放养模式：结合当地养殖习惯，不回避草鱼。

4.种植面积不超过养鱼水面的20%、不低于15%。

三、实验场地

试验池安排在18号鱼池、对比池与气幕增氧为同一池塘。及16号池。

1. 试验池18号为直角梯形，面 积亩。

**方案计划书篇四**

会议主题：

\_\_\_\_项目施工中事宜及进度要求

日期：\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

时间：14:00-15:30

地点：\_\_\_\_商贸城\_\_办公室

出席人：\_\_置业\_\_x、\_\_x，监理\_\_x，\_\_建筑\_\_x，分包单位\_\_x、\_\_x

记录：\_\_x

会议要点：项目分包单位组织机构人员及工作中有关事宜和工期进度要求。

会议议程

一、完善场地临建工作

二、及时做好原始资料整理工作

三、做好各种防护工作，确保安全生产

四、发现问题及时解决、道路开口事宜

五、桩基单位和检测单位有关工作

六、前期报建工作准备

纪要内容

一、分包单位管理人员名单抄送总包单位，每周一下午2:00开工程例会，每月开一次总结会议。

二、(1)根据施工平面图合理布置并绘制场地临建及堆场的平面布置图，完善各种临建房(如：木工棚、钢筋制作棚等)，要求\_\_月\_\_日完工;

(2)各种临建房用水、用电安装应安标化工地要求进行配置安装;

(3)加快临时道路及冲洗台(要有图纸)的施工，要求\_\_月\_\_日完工。

三、(1)各类资料要同时跟进(a、预制钢筋砼桩基出厂合格证;b、基桩性能检验评定结果);

(2)施工组织设计报审表(附：施工组织设计方案)

(3)施工测量放线报验申请表;

(4)工程定位测量记录;(由监理单位、施工测量单位、承包单位鉴定、盖章);

(5)桩基性能检测报告及打桩施工方案;

(6)规划局定位放线及红线坐标点的书面文字，(签字盖章)由\_\_x协同周著来办理。

四、(1)临时用电变压器的围护，围栏高\_\_-\_\_米，安门配锁;

(2)\_\_路高压线防护措施的落实和施工;

(3)临时用房最好避开高压线，如果安检部门认可最好要按避雷器(完全接地)。

五、(1)靠近涌珠泉路的树木需要移位的建议移至北侧围墙边，不超过1米栽一排。

(2)打桩中发现的一些问题，总包单位应会同建设、设计、勘察、监理单位共同研究对策及时解决，如问题仍解决不了，应及时停工调整施工方案。

(3)完善各项报建、报验工作，提前和质检站沟通联系拿工程编号;

(4)编制总进度计划及月、旬进度计划表并抄送至芜湖宇地置业工程部;

(5)大工山路主入口道路开口七月底完成;

(6)涌珠泉路南北头设置减速带和警识标志。

六、望今后工作中建设单位、总包单位、分包单位、监理单位等要精诚合作、团结一致，努力完成各自的工作任务。

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**方案计划书篇五**

一、活动时间：20\_\_\_\_年4月11日(周五)—13日(周日)

二、活动地点：惠州南昆山大观园户外拓展基地

三、参与人员：协会全体会员

四、组织方式：以分会为单位，由各分会长牵头，各分会秘书处负责发动、报名和组织工作

五、活动日程及内容

4月11日(周五)

下午2：00集中出发

下午5：30到达南昆山并入住

下午6：30就餐、交流

4月12日(周六)

上午08：30早餐

上午09：00进行拓展

中午12：00午餐，稍作休息

下午2：00关于协会发展交流会

下午6：30晚餐、交流

4月13日(周日)

08：00早餐

09：00分享会(每个会员自备企业ppt进行介绍)12：00午餐

14：00返深

六、活动费用：1400元/人+会议室等(按实际报名情况再定)(协会承担所有相关费用)

七、其他事项：

1、参加活动人员原则上集中乘坐大巴车，统一前往;有特殊情况需自驾车前往的，请于当天下午6点钟前到达目的地;

2、若需要请假的会员，务必派一名公司高管代表参加活动，并做好企业介绍、分享的准备。

3、本次活动为协会集体活动，请各分会高度重视，精心组织，认真做好报名发动组织工作。

**方案计划书篇六**

一、现状分析：

xx镇幼儿园现为现代化幼儿园，该园占地面积大、绿化条件好，具有浓郁的乡土特色，各项设施、设备完善，管理也规范化、人性化，教科研工作正常有序地开展。有供教学、办公使用的先进设备，各班配有电视机、影碟机、录音机、投影仪等教学和生活设备，户外有大型组合式儿童玩具、戏水池、沙池、种植园等，全园的教玩具配置均己达到《幼儿园工作规程》的标准。在社会上获得了不错的反响，幼儿园的新生入园率一直较高。

需要加强的方面：1、幼儿园由于经费紧张，幼儿人数较多，教师外出学习的次数与人次得不到保证;2、农村幼儿园教研活动开展少，教师展示、锻炼机会更少，教师业务素质提高缓慢;3、农村幼儿家长教育观念存在偏差，幼儿园存在小学化、成人化倾向。

二、工作目标：

制订本计划的目的是将我园省级示范性幼儿园一流的教育资源、先进的教育理念带给她们，带动该园共同进步。拟采用送教下乡、专题讲座、示范观摩等方法，在教育管理、教育理念、物质材料上为她们提供帮助。

三、具体措施：

1、重在行动，将三方面的支持落到实处。

一是物质支持。坚持“硬件量力、软件尽力”的原则，本着“互惠双赢”的理念，园所之间互通有无，相互给予，相互促进。对幼儿园各类规章制度、计划及保健安全工作等方面作认真的指导。将如何利用废旧物品自制教玩具作为重点来实施。

二是理论支持。在环境创设、备课方面给予具体的帮助和指导。到农村幼儿园进行课改培训，开展讲座、研讨等双向交流活动。每学期组织一次观摩课活动。

三是活动支持。欢迎该幼儿园的同行们来我园参观、进行跟班活动。

2、坚持“本色”与“特色”共发展。

立足实际，因地制宜，不主张“模仿”、“同化”，而注重发挥该园自身乡土特色，利用自然资源，丰富园所内涵。为活动角的布置、教玩具的准备、活动场地的选择、活动形式的确定出谋划策，注重就地取材，既经济又实惠。

3、率先示范，有效发挥优质教育资源作用。

树立自身形象，努力为农村幼师上好观摩课，开好教研会。邀请该园教师前来参观，指导她们合理开展幼儿园一日活动;组织年青骨干教师送教下乡，真诚地送去先进的教育理念和教育教学方法;深入班级进行随堂听课和作课后反思指导;亲自上示范课，帮助她们解决活动中的难点重点问题，鼓励她们多利用直观教具开展教育教学活动，引导她们大胆开展教育实践，并寓教育于各项活动之中。

**方案计划书篇七**

erp系统项目实施计划书

这里主要介绍公司的基本情况，该段落一般抄袭公司已有的宣传资料。

二、该项目的许可说明。

由公司什么机构在什么时间决定干什么，由谁批核，由谁负责。做事之前先正名。

三、项目的实施规划

1、总纲

公司计划通过erp加强哪几个方面的工作，加强这方面工作的目的是什么。比如说提高采购的交货及时性，提高生产效率等等。需要注意的是，这里必须明确老板的意图，弄错了可就……(我会为你默哀!)。

2、项目实施的范围

公司计划在哪些部门的哪些模块进行实施。如工程部门的bom管理、生产物料部门的mrp等等，在这里需要详细列出(可以参考我在bbs中贴出的那份文件，再结合你们的具体工作)。

3、项目的费用计划

公司目前的软硬件情况如何，上erp系统以后，哪些可以继续使用的，哪些需要改进的、哪些需要淘汰的。这里也需要考虑到打印机和纸张的问题：手写通过复写纸就可以了，通过电脑打印就需要多联纸和针式打印机，这也是一笔投资。

公司计划投资多少，其中硬件多少(硬件要达到什么样的要求：硬盘、内存、网路速度)、软件多少(服务器软件、web软件、客户端软件)、实施费用多少、调研费用计划多少(按10%计算)、服务费用多少(每年的服务费用另收，约软件费用的10%~15%)，另外有一个极容易忽视的费用：系统内部的维护费用。系统资料是需要备份的，每天备份一次和每周备份一次(最低要求)是不同的，在这里需要考虑到这一点，尤其是还没有做过系统备份的公司。

4、进度计划

公司计划在哪个时间完成什么工作，以及完成的标志(里程碑/报告是什么)。

该步骤由谁统筹负责，计划的范围包括什么(寻找软件、硬件、咨询供应商等等)。

a、项目选型阶段

a、初步选型阶段(十数家)

在该阶段需要进行的准备工作包括哪些(参考我在bbs中贴出的文件)

该步骤完成的标志是：寻找家软件供应商，每家的公司概况、软件功能介绍、系统报价、服务条款等等，并将其编制成册。

b、精细选型阶段(三至四家)

精选的公司erp系统实施计划方案、每套方案的评价、详细的实施进度及进度控制方法。

在这里要提出：考虑到公司已实施了rf-mis，在挑选软件供应商的时候应该如何保障公司的利益，软件供应商必须提供接口程序保障现有资源不会浪费等等(这也属于风险计划的一部份)。

c、项目确认阶段(一至两家)

确认的公司(一家，以及候选一家)，该公司的项目项目计划交老总批核。

b、项目调研阶段

承接项目确认阶段，主要是由已初步确认的软件供应商来进行市场调研。在这里应该规定调研的时间安排，计划哪个部门需要多长时间(每个部门两天，合计数加二)，编写报告需要多长时间(两个礼拜)。

承接项目单位需要做到的大概方面(整理公司的业务流程、目前存在的问题及分析对策、如何通过erp系统达到加强管理的目标等等)

c、合同谈判期

需要就合同细节进行谈判，谈判的时间应该予以计算(一般为一周时间)

合同谈判需要由谁负责，由谁批核，付款条件(项目调研付百分比、预付百分比、项目培训过程支付百分比、试用付百分比、验收完成付百分比)

需要注明的是，这里只是计划的情况，具体的情况还需要具体去谈(先给老板一个大概的付款方式----需要保障老板的权益)

d、项目培训期

计划erp实施培训需要多长的时间，一般为每个部门三天，另集中培训两周。

应该由部门什么人参加，培训的内容是什么(参考前面的范围计划，一般是部门主管为key user)、培训的结果是什么、如何考评结果。

这里也可以提一下：由于顾问人员的流动，常导致项目实施的混乱，故建议公司跟具体的实施人员签订项目跟踪协议，由其个人保证项目的顺利进行，系统实施完成后再给予奖励(预算外费用)。

培训完毕需要参与培训的人员对教师的培训结果予以评价，并作为支付培训费用的依据。

e、项目试用期

项目试用期至少需要三个月，这三个月里一般需要软件公司有专人给予指导(一人)，试用期过短用户难以体会系统中存在的问题----肯定会有的，也难以习惯系统的运作方式。

试用期每个月需要对仓库库存进行盘点，盘点数据的准确率要按50%、75%、90%的准确率递增(还有生产率、加班减少率具体如何自己考虑。不过千万注意：不要定得太高!!!)。

该期间必须由key user编写本部门的erp实施运作流程(操作手册)，同时需要由key user对本部门的erp项目进行具体验收。

f、正常使用期

目前有两种方式由旧系统切换到新系统。

a、一次性切换。

b、并行后逐步切换

项目计划中应该明确两种切换方式的优点和缺点，并建议采用哪种方式切换。

从什么时间开始正常运行。计划从切换到正常运行的过程为天(至少150天，否则……)

合计：从选型到系统正常运行需要天，预计总费用万。

四、项目的风险规避和质量保证

目前公司的运作状况如何(哪个部门负责什么工作) ，实施erp可能会需要影响到哪些部门的哪些工作，具体操作时应该如何避免。

实施erp系统可能会遇到的问题(如果对公司的管理有任何意见，就让顾问公司来提)

对于进度的控制应该达到一个什么样的程度，在这里需要将数据量化：实施前仓务部需要提供什么样的资料(平均库存总量、总金额)、财务部需要提供什么样的参考数据(财务管理的数据) 、采购部需要提供什么资料(平均应收货物数量，总价格、交货准时率、料件的采购提前期)。

有两点需要注意：

1、这里我提的数据适用于未实施erp系统的公司，由手工向电脑化的转变，对你们不一定适用。

2、贵公司需要提及的主要是现有mis系统存在的问题，以及如何通过新的erp对这些这些问题进行改进。

五、人力资源安排

除开始项目规划中提及的人员以外，这里还需要继续阐述erp系统的人力安排，并以表格的形式体现：

人员 职务 阶段 职责

魏治 项目经理 项目初选 寻找十家基本符合公司要求的erp软件供应商，并整理报告。

项目精选 判定3家符合公司要求的软件供应商，并完成……工作

这里尤其需要说明的是：什么时间需要管理层的什么协助!!!

六、实施erp系统需要注意的问题

这里添写实施erp系统需要注意哪些，以及erp系统不能完成哪些管理上的要求----比较理性客观的评价erp系统。部份内容可以附加报或杂志对实施erp系统的评价。

同时也应该申明对erp系统的哪些期待是不合理或者达到会有困难的。

把丑话说在前面，有利于以后的进度控制。老板如果把erp系统想得太美好反倒对erp系统实施不利!

六、附件

实施目前比较流行服务器系统需要达到的配置(给老板建议)。

服务器(型号、规格、功能)

如果是开发软件的话还包括软件的开发规范。

······

这一部份东西太多，具体情况具体考虑，不写了。

总之，整份文件需要让老板明白：实施erp系统会遇到的主要问题，包括费用、时间以及对现有工作的影响。让老板做到心中有数!

这里也讲一句废话：计划与实际的总有些差别!在计划书中也必须让老板明白，差异部份如果多出的话也必须得到老板的书面批示。

**方案计划书篇八**

培训成功与否的秘诀是∶决定培训的基础是什么?如果培训计划的制定，完全是以管理者所认为的职工“应当”感兴趣的东西为基础，那么基本上可以有把握地预言，参加学习者的态度一定颇为冷淡。相反，如果培训计划是在经常了解培训对象的需要和兴趣基础上制定的，那么一定是个繁荣成功的计划。

许多人(包括管理者和教育工作者)往往拿儿童教育的那一套，移用到成人教育上面来。假如对象是儿童，你可以命令他们学这些那些，“否则，有你好看的”！成人却是“有”东西需要“学习”，以便能够生存、就业、幸福等等，儿童基本上是强制学习者，如果他们不去学他们应当学的东西，社会就要惩罚他们。然而，成人却是自愿学习者，这就是说，如果他们不去学习他们应当学的东西，社会不会(至少是不会直接地)惩罚他们。儿童教育和成人教育的关键差别也正在这里，这些差别将极大地影响学习的内容和方法。

然而，许多培训管理者总是忽视这一环节的重要性，他们往往凭自己的感觉行事。一种非常典型的情况是∶那些敏感的、有责任心的人力资源管理者感觉到自己企业的某些弱项，看到了培训的必要性；然后，在没有对培训需要作清晰界定的情况下，就与培训机构商讨培训的具体内容，如课程、时间安排等等，并以自己的经验和理解作为取舍的主要标准。这种过于急躁的做法往往导致培训效果的不理想。

这些管理者往往会很肯定地说∶我当然知道我们单位的需要是什么，否则也不会要求做培训了。若对这种自信加以剖析，就会发现问题出在以下几点上∶

“我们”当然要有“培训的需要”，但从效果上来讲，更重要的是要有“具体培训什么的需要”，亦即“由需要引发的、明确的培训目标”。没有对这些具体内容的深刻分析，所谓的：“需要”就仅仅是笼统的感觉而已。需要必须具体化、明确化、目标化，这是逻辑上必不可少的环节。

这些管理者在没有对企业内部的不足进行科学研究的情况下就做出判断，选定某些认为要培训的东西。这里容易犯的几个错误是∶

◆本身学识、眼界、经验的限制；

◆对形势的误判；

◆不正确的假设；

◆错误的推理过程等等。

这样做出来的培训项目设计就很难有效地满足企业的实际需要，效果上难免要大打折扣。因此，无论从理论上的要求，还是从纠正实践中的常见错误出发，都要求我们十分重视这一步骤，不能草率对待，更不能省略。

设计年度培训计划

培训计划最基本的内容是∶为什么要培训?谁接受培训?培训些什么?谁实施培训?如何培训?把全年的培训项目完整地计划好后，培训工作便可开始实施。

首先要确定培训所要达到的目标。

培训目标的作用有以下几点∶

◆可以结合受训者、管理者等方面的需要∶上述两方面的需要总是有差异的，但是培训目标必须妥善地加以揉合，以达到整体的满意效果；

◆管理方面的需要∶利用培训以改善管理、提高销量及利润；

◆受训人员方面的需要∶利用培训来获得以下收益，如较优越的感觉、较多的工资收入、较高的工作技能、较大的工作满足感、较强的自信、晋升机会等等。

其次，用来协调培训所需达成的目标与企业目标的一致性∶

培训目标必须服从于企业目标，这在理论上是勿庸置疑的，但在实践中常常被遗忘。如是这样，越是成功的培训，对企业的整体管理越有破坏性。

**方案计划书篇九**

一、建立组织明确观念：

1.公司名称：南陵县昌元印刷有限公司

2.公司概况：南陵县昌元印刷有限公司始建于20xx年，经过几年的艰苦创业和不懈努力下于20xx年6月将入住南陵县工业园区籍山镇创业园，占地面积近1万平米，是南陵县规模最大也是唯一一家彩印包装印刷企业。

3.公司营销观念：靠“诚实守信、客户第一、服务为本、质量为先”的经营理念，成为一家集设计、印刷、包装生产、礼品包装、书刊装帧、外贸印刷、精简装配套完善的专业性、综合性企业。

4.公司宗旨：锐意进取，开拓创新，竭诚服务，让每一个顾客满意!

5.公司目标：

发展目标：树立企业品牌的个性化与人性化，打造品牌价值，实现业 内一流水准;

价值目标：将企业内部价值观传递给每一位员工与顾客，使之成为品 牌形象的天然代言人;

团队目标:树立完善团队的工作风范，对内平等，对外开放。

事业共享：事业与员工、顾客共进，成绩与员工、顾客共享。

二：市场探查与分析：

南陵市场目前拥有小型印刷企业6家，分别为芜湖宏博印务有限公司、南陵县文教广告有限公司、南陵县城关印刷有限公司、南陵县金陵印刷有限公司、大阪城印刷厂、恒宇印务、友谊印刷厂。中小型广告公司有南陵视平线广告传媒有限公司、天盛广告有限公司、南陵家诚广告设计中心、创艺广告传媒有限公司、春谷广告、飞鸟广告、骆铃广告等。

南陵中小型印刷企业均为单色印刷，无彩印。南陵各中小型广告公司所有彩印业务均发往芜湖、合肥、南京等地印刷。

南陵县经济开发区现有企业总计195家，其中服装类21家、汽车零部件类19家、矿业电子类19家，设备制造类30家，食品类20家、家居建材类35家、其它类52家。

南陵众多开发区企业所有彩印业务均由南陵广告公司或自发至外地印刷，其成本支出无奈增加。

同时由于京福铁路在南陵设立分站，使得南陵当地的经济会有更大的发展，南陵的开发区企业会越来越多。企业多的同时，印刷事业，特别是彩印行业会有更大的市场。

三：市场定位：

公司现引进全新上海光华pz5740五色胶印机一台、如郛对开双面单色印刷机一台、及四开单色小脚印刷机五台、戴式刀一台、申威达切纸机一台、上光机、圆盘胶装机、锁线机、模切机、对裱机等全系列配套设备20多台。

公司是南陵当地第一家大型彩色印刷企业。 立足打造南陵第一印刷品牌。

四：营销战略规划：

市场是不停变化当中，企业在市场中发展犹如逆水行舟，不进则退。在第二家大型彩印企业没有进驻南陵之前我们必须利用这个时机抢先占据南陵市场，并稳固自己在南陵市场第一的位置。可以将销售划分为两个区域，一区域为开发区企业团队，二区域为广告公司团队。每团队设1名销售经理，2~~3名销售代表。同时销售部增加文员1名，为销售人员提供后勤保障、同时对销售人员进行资料汇总、报表汇总，并起监督。

五：销售预估分解(预)

根据公司20xx年12月损益表显示，20xx年12月主营业务收入485412.87元，全年累计5611336元，月均主营收入467611.33元。 公司20xx年4月份损益表显示20xx年4月主营业务收入527849.25元，至20xx年4月份累计2223542.12元，月均主营收入555885.53元。 考虑公司刚转型，市场从新开始，以及南陵当地市场无其它同行经验借鉴，以及销售部从新组建，所有销售人员需要互相磨合，在20xx年10月份前将20xx年月均销售业务金额取20xx年及20xx年前4月月均主营收入综合取中为511748.45元。将20xx年11月、12月按照20xx年9月、10月实际销售业务金额15%的正成长率。20xx年销售预估金额另行预估。

**方案计划书篇十**

对于演出机构或票务机构而言，可以通过微博来传递演出信息，用文字讲述其亮点，用图片展示其海报，用视频链接播放其片花，加入订票官方网站的外国投资地址，同时还可以在微博上开展抢票及抽奖等活动，如图3-7所示。

下面以某话剧的微博营销为例，说明一个微博营销策划的过程及微博营销策划书的撰写要点。

一份营销策划书的作用主要表现为两方面。第一，准确、完整地表现营销策划的内容。策划书的内容是否能准确地传达策划者的真实意图，显得极为重要。第二，充分、有效地说服决策者。作为一份合格的营销策划书，首先要做到使阅读者相信;在此基础上再使阅读者认同。对于一个策划者来说，首先追求的是：决策者能采纳营销策划中的意见，并按营销策划的内容去实施营销方案。

营销策划书的编制原则通常有四个方面：逻辑思维原则、简洁朴实原则、可操作原则及创意新颖原则，微博营销策划书的编制也不例外。

营销策划书的内容方面主要包括：封面(含策划书的名称、被策划的客户、策划机构或策划人的名称、策划完成日期及本策划适用的时间段等)，前言(简单介绍委托情况，策划的目的，以及策划的概略情况等)，目录，概要提示、正文、结束语及附录等。

在微博营销中最重要的部分当然是正文，其包含的主要内容有：

(1)营销策划的目的：如，为了扩大话剧《雷雨》的推广营销渠道，制订出一套社会化媒体营销计划。

(2)演出机构背景状况分析：对演出机构的基本情况加以介绍。

(3)营销环境分析：包括当前市场状况、市场前景分析及产品市场影响因素分析，其中前者还包括现实市场和潜在市场的状况、市场成长状况及消费者的接受性。

(4)市场机会与问题分析：包括针对产品目前的营销现状进行问题分析及产品的优劣势分析。其中前者可能需要描述一般营销中存在的具体问题，如：演出团体知名度不高，市场影响力较小;演出的营销推广渠道过窄，互联网上信息量不足;潜在观众希望获得更多的信息，并希望获得互动;潜在观众希望了解演出团体的详细信息;票务销售及咨询服务质量差，令消费者不满;票务销售中没有相应的促销，未能刺激消费者的兴趣等。

(5)营销目标：营销目标是在上述基础上，使该话剧的曝光率增加两倍，占领社会化媒体平台，并使得经济效益目标达到：票务总销售量为×××张，预计毛利×××元，市场占有率实现××。

(6)营销战略：通常包括营销宗旨、产品策略、定价策略、促销策略、渠道策略及广告策略等，其中渠道策略中应该提到利用包括微博在内的新媒体渠道。

(7)微博营销实施方案：根据策划期内各时间段的特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强而又不乏灵活性。以下为话剧《雷雨》的微博营销的具体实施方案，其中可能包括了账号申请、品牌宣传、产品营销、产品促销、产品体验分享及评估与优化等阶段的规划。

(8)策划方案各项费用预算：这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少的投入获得最佳的效果。费用预算方法在此不再详谈，企业可凭借经验进行具体的分析和制定。

(9)评估指标及评估方法：这一部分要设定关键绩效指标kpi，并明确评估方法及评估周期。

(10)营销方案调整流程：这一部分作为策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整，此处说明营销方案调整的操作流程与规范。

微博营销策划书的编制一般由以上几项内容构成，其中包含了与微博进行配合的其他渠道的营销规划。不同的企业可能产品不同、营销目标不同，那么所侧重的各项内容在编制上也可有所取舍。其中，一些细致的实施计划可以参考上述方式进行详细的制定。

**方案计划书篇十一**

为了提高县级教育教学质量，缩小城乡差距，实施互帮互学，优势互补，促进均衡，共同发展，进一步提高县级园办学水平。我园和咸阳市机关幼儿园进行结对帮扶，特制定如下计划：

一、指导思想：

以党的xx大精神为指导，以陕西省民办幼儿园\"结对帮扶\"活动开展契机，围绕着教育科学和谐发展的总目标，深化《纲要》与《指南》精神的推进、落实，采取多样化的方式组织教师示范、交流及接受指导，促进协作，共同发展。

二、结对对象：

咸阳市机关幼儿园

三、学习计划：

1、互相交流、切磋、创新幼儿园管理模式、普及学校教育先进理念

通过园长与园长之间、教师与教师之间的交流。依托学校优质教育资源，结合幼儿园的实际情况，学习完善园内各项规章制度，更新教师的教育教学观念，提升幼教队伍素质，在教育、教研、资源共享库建设教师专业化发展等方面学习内容。

2、多方面学习

a.树立以幼儿为本，遵循幼儿身心发展规律，发挥幼儿主体作用，保障幼儿健康快乐成长。

b.全面发展，五大领域的游戏不可缺少，全面提升，协调发展。

c.保教结合

d.家园共育

①我园指派优秀教师到结对园驻园学习。定期分批派优秀教师去学习。

②加强与结对园的交流，学习结对园的汇报课并及时评析，共同研究上好每节课。

③加强业务学习活动，学习结对园教师的业务水平，提升反思能力。

五月份：制定学习计划

将以a.掌握标准b.师德修养c.专业知识d.业务能力等方面计划

六月份：环境布置，去结对园参观学习

八月份：制定交流学习计划

与结对园共同研究，制定学习计划

十月份：去结对园听观摩课

十一月份：中旬送教师去市机关幼儿园学习2次

十二月份：中旬送教师去市机关幼儿园学习2次

20xx年一月份：帮扶老师来园指导观摩课，并进行说课、评课，帮扶工作总结，制定新学期计划。

三月份：业务学习，纲要、指南学习

四月份：去结对园观看教师观摩课

五月份：上旬送教师去市机关幼儿园学习2次

六月份：我园教师上课、说课、评课、看观文艺

**方案计划书篇十二**

根据小班幼儿的特点和小班上学期工作任务，制定如下健康教育计划：

一、生活、卫生习惯：

1.在成人的帮助下学会饭前洗手，饭后漱口，学会使用手巾、认真洗手不玩水。

2.会使用小勺吃饭，吃完自己的一份食物。培养幼儿不挑食，不偏食，不剩饭菜，不弄脏桌面等好习惯，知道饮食和健康的简单关系，懂得健康的重要性。

3.安静就寝，在成人的帮助下有次序地穿脱衣物、鞋子、并把它们放在固定地方。

4.学习自己的事情自己做，学习独立地穿脱衣服、鞋子，使用自己的杯子，学习简单整理自己的床铺。学习分类收放玩具和用品，放在指定的地方。

5.学习正确的洗手方法，知道饭前便后要洗手;学习饭后漱口的正确方法，懂得保护牙齿健康的重要性，养成好习惯。

6.爱护五官，不要挖鼻孔、耳孔，不吃手、饰物。帮助幼儿保持仪表整洁。

7.知道不乱拿他人的物品和玩具，也不能使用他人的物品。

8.建立良好的师生、同伴关系，让幼儿体验到幼儿园生活的愉快，形成安全感、依赖感。

二、卫生保健

由于幼儿年龄较小，各方面都需要老师的帮助、示范与督促。因而我们需要给孩子制定较好的常规工作。

首先，我们要保证幼儿在最佳的生活和心理状态下进餐。餐前不能训斥幼儿，不能强迫进食，造成环境压抑。进餐前，教师以亲切的口吻，热情的态度向幼儿介绍饭菜，让幼儿看一看颜色、闻一闻香味，尝一尝味道，并可播放优美舒缓的音乐。使孩子进餐时感到愉悦，促使唾液分泌，激发幼儿的食欲。

其次，培养良好的饮食习惯及进餐卫生也是很重要的。良好的饮食习惯能增进幼儿食欲，促进人体对食物的消化和吸收，从而增进健康。我要求幼儿养成饭前洗手，饭后漱口、擦嘴，保持桌面及衣服清洁的习惯;养成吃饭时要安静、愉快地进餐，细嚼慢咽，学会用筷子、不挑食、不剩饭菜的习惯;养成不喝生水，少吃零食，睡前及饭前不吃零食，不吃不洁食物的习惯。

认真做好大扫除工作，祛除卫生死角。配合保健大夫做好晨检记录与家长联系簿。定期向家长宣传卫生保健知识。

健康：

1.能较好地适应环境、气候和生活条件的变化。懂得一些健康、卫生知识，有较好的生活、卫生习惯，有初步的生活自理能力;

2.能积极参加多种体育活动，能使用运动器械进行活动并注意安全。

3.认识人体的主要器官，了解其功能。帮助幼儿了解常见病的简单知识，乐于接受预防接种的好习惯。

4.了解高兴的情绪对身体的好处。学习走、跑、跳、投掷、钻爬、攀登等基本动作，培养幼儿动作的灵活性、协调性，姿势正确。

5.培养幼儿在体育活动中团结合作、遵守纪律、宽容谦让、勇敢的好品质。

**方案计划书篇十三**

1、贵公司提供厨房、餐厅、厨具设备，有条件者并提供厨房员工宿舍;

2、贵公司免费提供水、电、燃料费用或根据厂方实际情况另定。

3、根据厂方实际情况制定伙食标准，其余费用均由我公司承担(包括员工工资、福利、保险等)

餐饮管理有限公司(021-35903737)是经工商注册的专业化承包及管理企事业单位、机关、学校、医院职工食堂的餐饮的连锁机构企业。为适应企事单位后勤社会化管理市场的需要，我们在致力于传统食堂承包的基础上嫁接现代管理手段，先后在华东、华南地区初步形成了以上海、苏州为中心的管理辐射网络，分别在南京、常州、镇江、嘉兴、丹阳、杭州设有办事处，并与全国100多家公司企业签定了供餐合同，实现了统一管理、连锁经营.

\"顾客满意\"是我企业的生命根源，本着\"卫生第一、规范管理、优质服务、科学营养\"的宗旨，坚持诚信经营理念，为各企事业单位员工提供舒适整洁的就餐环境、精致可口的菜食点心和热情周到的优质服务。

公司下设总经办、人力资源部、开发部、财务部、厨政部、培训中心、配送中心7机构。其中大专以上学历9人、中等专业学历15人;从事餐饮食品行业十五年以上2人、八年以上5人，五年以上6人。平均年龄32岁，具有学历较高、经验丰富、年龄结构合理化的特点。公司一贯坚持\"以人为本\"的经营思想，以\"凝聚一流人才，创一流企业\"为宗旨，注重人才培训及人才储备工作，炼就公司高级管理人才，云集各方精英.公司以人力资源优势为先，树立品牌形象，不断拓宽市场，建立人才信息库，并借鉴先进管理经验，开拓一条顺应市场、迎合顾客个性化服务的经营之路。

不管最终商定何种承包合作方式，本公司将运用在餐饮服务上的先进管理经验、管理制度、专业的管理和技术人才，确实为您减少后勤工作上的管理麻烦,使您和您的员工在膳食方面无后顾之忧，全心全意投入生产工作和开拓创新。

**方案计划书篇十四**

一、设计思路：

以“庆祝新年亲子游园”为主题，让幼儿在自由欢乐的氛围下，家长和孩子共同参与各项游园活动，体验节日的愉快气氛，欢欢喜喜地享受节日带来的快乐。本次游园活动，为幼儿和家长提供了进一步了解幼儿园以及亲子同乐参与活动的机会。

二、活动总目标：

1、通过活动，让幼儿和家长感受节日的气氛，共同分享节日的快乐。

2、让幼儿在游戏中表现自己，体验到努力就会有成功的快乐。

3、通过游园活动，感受幼儿园大家庭的温暖，加深家园情、师生情、亲子情。

三、活动安排：

活动总负责人：

活动具体负责人：

照相报道：

音响设备负责人：

车辆摆放：保卫科及家长委员会成员

四、活动时间：20\_\_年12月31日上午9：00开始入园参与游园活动10：30活动结束。

五、活动地点：大操场、各班

六、活动对象：全体幼儿(每位幼儿要有一名家长陪同来园参与亲子游园活动)

七、活动方法及细则：

1、每个班级设一个活动区均向家长和幼儿开放，全园分成14个公共活动区域，

2、每名幼儿在家长的陪伴下可以跨越楼层和班级进入任何一个教室活动区游戏，获胜者可直接在班级兑奖

八、注意事项：

对幼儿要求：(与幼儿及家长讨论制定)

1、参加活动注意安全，不拥挤，要排队。

2、活动时，不大声喧哗，不乱丢垃圾。

3、中大班幼儿在游戏中能够谦让小班小朋友。

对教师要求：

1、班长统筹安排本班活动，做好相应的活动安排及分工。要求：每班晨检室设定一个排队等候区，三位老师具体分工，有一名教师负责组织游戏活动，一名教师维持活动区秩序，一名教师负责兑奖。

2、活动区游戏的名称与规则及家长须知海报于12月30日日傍晚张贴在本班级门口。

3、各班教师提前做好环境布置和活动准备工作，确保本班财产不受损坏。在活动期间为幼儿做好各项活动的服务工作，维持活动区秩序。

**方案计划书篇十五**

膳食管理服务有限公司为您提供企业食堂承包计划书、工厂饭堂承包经营方案、职工餐厅伙食承包。膳食公司服务范围:

1.食堂承包(承包:工厂企业，事业单位，学校医院职工食堂);

2.粮油蔬菜配送中心(米、油、蔬菜、配料、冻品批发配送);

3.快餐配送(学校、商场、车行、超市、酒店娱乐场所餐饮配送);

4.食堂策划(食堂人工承包，菜谱搭配，餐费的合理安排);

5. 食堂厨房设备投资(新旧工厂厨房设备添置及更新换代，我公司可免费为工厂饭堂添置厨房设备，每年折旧30%给厂方，合同满三年所以设备无尝归厂方所有。)

服务电话:阳先生

公司网址:

企业员工食堂伙食承包方案

1、贵公司提供现有的厨房、厨具设备、水电、员工宿舍供我公司使用，其它费用由我公司承担。

2、视贵厂具体情况和要求，膳食提供经营方案如下:

(a)员工配餐规划

餐类 早、中、晚(三餐) 伙食标准

员工餐 (二荤二素)选一荤一素-汤+饭 7元/人/天

二荤一素一汤+饭 8元/人/天

二荤二素一汤+饭 9元/人/天

三荤一素一汤+饭 10元/人/天

7元/人/天，一日三餐(即:早、中、晚三餐)早餐1.0元/人，供应品种有(鲜肉包、蔬菜包、豆沙包、葱花卷、奶油馒头、香芋馒头、油条、芝麻丸、蛋糕、面包、葱油饼、各式粉面(炒、汤)、各式炒饭、豆浆、各式粥类等)每天早餐供应不少于3个品种供员工选择用餐。

中、晚餐各3.0元/人，我公司总结多年来经营饭堂的管理经验，为满足员工用餐时对菜式和口味多样化的需求，每餐提供4菜一汤让员工根据自已喜好自由选择一荤一素一汤，以提高员工就餐满意度，米饭任吃。每餐辣味、无味制作，并做到南北风味兼备。

8元/人/天，我公司每餐推出5个品种让员工根据喜好自由选择二荤一素一汤。(附菜谱确保份量)。

9元/人/天，我公司推出6个品种供员工自由选择三荤一素一汤。(附菜谱确保份量)。

服务电话:阳先生 0769-89786497

(b)国定节假日我公司可为贵公司员工免费加餐。(鸡腿、扣肉等等)

(c)每周星期三为贵厂员工提供一次水果。(苹果、西瓜、梨等等)

(d)每年炎暑夏季(6-10月份)我司每月免费提供4次糖水或凉茶。

(e)有成套设备可为贵司承办工厂尾芽及喜庆宴席。

( f )每年我司会为贵公司员工购买饮食责任险(200万-500万)。

(g)贵厂管理人员每天下午6点前将次日就餐人数书面提供给食堂备餐。(h)贵厂开餐方式与时间等根据贵公司要求确定。

(i)贵公司可以每日到饭堂检查饭堂原材料是否新鲜。

(j)厨房每周五提供下一周员工菜谱计划，由贵厂确认后执行。每周按菜谱及份量进行操作，讲究饭菜质量，做到卫生，美味菜式多样化。厨师实行三个月或半年一换，确保口味更新。

(k)厨房工作人员必须定期去防疫部门体检，持有效的“健康证”方可作业，

工作时间要穿厨房的工作服、戴帽、口罩、厂证、穿围裙。

3、厨房所需食材、日常易耗品由我公司集中采购，统一配送，能有效的降低采购价格，控制采购成本，可以让员工吃到更实惠的菜肴。

4、厨房工作人员进驻前一周我们将对各岗位员工进行培训、考核，培训内容有入职培训、卫生管理培训、岗位培训、消防知识培训。

5、厨房工作人员的工资、劳保、福利都是我公司承担。我方员工必须严格遵守厂方的规章制度，如有违反，按厂方规定处理。

6、我方可预付贵厂员工一个月伙食费，上月伙食费到下月20号与贵公司核算结帐。

7、我公司为了最大限度满足贵厂员工口味需要，厨师可以定期轮调作业，做到南北口味兼备，最大限度迎合员工口味，如有员工身体不舒服，我公司可提供营养餐。

8、贵厂如需另加餐，所用食材由贵厂提供，我方人员可免费为其加工。

9、严格履行承包合约、遵守各项条款、服从并全力配合贵公司的管理。

1、合同期到自然解除。

2、合同不可抗力导致合同解除。

3、合同试用期不合格随时可以解除。

4、除上述中最常见的合同解除方式外，我们还建议一种最充分保障 甲方利益的合同解除方式，即采用顾客满意度作为合同解除的标准之一，我们之所以提出这种方案是基于我们对自已持续改进能力有着充分的信心。具体实施办法如下:每个季度进行一次顾客满意度，第一年以头三个月试用期的顾客满意度为标准(第二年开始以上一年的平均满意度为标准，+5%或-5%以内为合格)，如查某一个季度的顾客满意度低于标准，则予以警告，并给与乙方三个月的改进期，如果下个季度的顾客满意仍然不能达到标准，则甲方有权单方面解除合同。

承包的部分工厂案例:欢迎贵公司来我厂参观考察。

1英赛特有限公司(460人)

2赛毅电子厂(814人)

3吉硕鞋业(1800人)

4童星玩具厂(500人)

5宏兴科技公司(900人)

6曼克顿酒店(450人)

7千足沐足阁、千枝花美容(350人)

8志汇表业(188人)

1、厨房卫生监控。

2、个人卫生监控。

1、冰箱和冷库管理。

2、炉灶蒸柜等烹调设备:炉灶卫生由使用人员负责，用完后要打扫干净， 保持整齐，无油污，无垃圾。

3、加工设备:各种加工设备，如绞肉机，压面机等谁使用谁负责清洗，清 洗后用毛 巾擦干水份。 (任何人不得直接用水管冲洗机器设备)，做到无残物，无污水，无异味。

4、餐具:餐具卫生由洗碗班负责，要求严格执行卫生法《五过关》制度，一洗，二刷，三冲，四清毒，五保洁。

5、用具:餐车，小推车，菜筐，饭盆菜盆由用具清洗人员负责清洗，做到无饭菜杂物，无异味，无积水，菜板同使用人员负责清洗，每周集中消毒两次，熟食凉菜加工工具每天使用前消毒。

是饭堂承包,食材配送,蔬菜养殖基地一体化的膳食公司.

公司经过十多年的发展先后建立了东莞、深圳、佛山、中山、惠州、广州等6个分理处，二个蔬菜、养殖基地，二个粮油、副产品批发基地，深圳、东莞、中山物流配送车队。公司进行统一采购，统一配送，实行一条龙管理模式。为服务广大客户提供了坚实的硬件基础。

**方案计划书篇十六**

为了做好微博营销的必须要清楚三点，什么是微博，为什么要做微博，怎样做好微博营销，重点阐述怎样做好营销。什么是微博，顾名思义就是微博客，但是它不同于博客，140字的限制体现出方便、快捷的特性，便于全民参与，这也是为什么注册用户最快过亿的产品(不到两年的时间)。为什么那么多的企业要做微博营销，虽然目前为止，还没有一个盈利的模式。主要原因就是大量的注册用户和活跃用户，所以虽然短期内也许不能给企业带来利润，但是可以作为宣传企业文化、产品的一个平台。这就是为什么大多数的企业官方微博都由专门的人员来维护运营，还花费大量的金钱做活动，吸引粉丝、讨好粉丝。那么最重要的就是怎样维护运营才能吸引粉丝达到宣传的目的呢?做到一下几点基本成为共识。

首先，人们每天上网看新鲜事物的时间通常比较趋向于几个集中的时间段：上午9∶30～12∶00，下午3∶30～5∶30，晚上 8∶30～11∶30。这几个时间段就是发微博的黄金时段。按照在线用户的活跃程度来排序，一般是晚上活跃用户最多，上午其次，下午稍少一些。

当然，工作日和周末的最佳发微博时间大不一样。在工作日，人们朝九晚五上班工作，上午、下午和晚上都有集中上网的时间。周六和周日因为大家要休息，上网看微博的时间相对工作日要少很多，而且分布也不是很有规律。一般来说，周末上午看微博的人少，下午和晚上要多一些。而且，周六看微博的人最少，周日要多很多。如果你写微博需要每周休息一天的话，那选择在周六休息就准没错。

其次，根据微博读者对象的不同，发微博时间也略有差异。比如，如果你写微博主要是给大学生看的，那你也许要考虑到，大学生没有太明显的周末、工作日的规律，周一到周五因为要上课，白天反而上网的时间少，周末上网的时间则最多。所以，发给学生看的微博，可以选择在工作日的晚上或周末的下午、晚上发。

再次，微博内容不同，最佳发微博时间也有不同。例如，如果发的是业界新闻、行业动态，那你最好在上午工作时间发，这时，关心此类内容的办公室职员、白领等人群，多半正在微博上浏览相关信息。如果想发布有关人生感悟、娱乐休闲、家居生活等话题，那最好是在晚饭之后的时段，大家不再因工作而操劳时发出。周五下午，通常可以谈谈周末娱乐方面的话题。周末或假期则可以面向学生发布相关内容。

根据昨天浏览风云榜的时候，了解到草根微博中排名全十名的有三个是有关冷笑话、搞笑的，有三个是有关语录的，所以在微博内容的时候要侧重冷笑话、语录，吸引用户的眼球。还有就是人们有一种普遍的从众心理，都喜欢那些按排行榜来关注，这就给新进入的微博用户造成很大的竞争，所以必须首先要学会去关注。

针对以上几点共识的技巧和阿甜提出的要求，结合吉联微博作出以下几点解决方案。

一、 发微薄前要做的工作：

1. 首先要有一个简短的介绍吉联,能吸引浏览者，能够知道吉联是做什么;

2. 加入一定数量的微群，这样能够扩大浏览者接触已发的微博，就有一些几率提高粉丝量;

3. 标签很重要，根据新浪标签的推荐，能找到自己产品的受众;

4. 据目前最最普遍的最快的提升粉丝的方法就是礼品鼓励的方式。

二、 微博的内容：

1. 语录：目前杂志微博粉丝量最大的就是《新周刊》，扮演的重要的角色的就是雷打不动的8:00早安和0:00晚安，所以每天8:00与21:00也做到早安和晚安，内容是语录。用语录的时间还有13:00，工作累了需要激励;

2. 笑话：10:30和15:30发冷笑话和搞怪、创意的图片和视频;

3. 行业动态(新品发布、最新成交动态)：9:30和10:00(吉联的产品是b面对电商企业用户的b2b模式，根据数据显示11:30这个时间点是淘宝交易的高峰期，也就是说阿里巴巴、淘宝等一些交易平台在这个时间段比较空闲，所以用这个时间可以用来推广产品);

4.时事热点新闻：11:00和16:00;

5. 广而告之(产品)：17:00，快下班了，可以用创意的方式广而告之。

6. 公司的历程、荣誉和最新动态：12:00，这样可以加深员工的归属感和参与度;

7. 17:00之后到23：00这期间下班的人们都喜欢看电影、听歌、看电视剧，可以自由发挥写一些有关娱乐的微博

这些具体的时间、具体的内容也可以根据具体的情况随机改变，但总体的框架不变。

三、 发微薄后的互动营销：

如何做到与粉丝的互动：主动去粉，主动去评论、转发，通过微博的内容与粉丝、公司员工互动。创办吉联微群，让员工加入微群，为了公司的发展(公司的问题、员工的待遇等一些)，献计献策，让微群成为员工和粉丝的叽呱的乐土

这就是我对微博营销的一点拙见，这些只是纸上谈兵吧，只是一个框架，希望这些能帮助阿甜能了解到我的一些思路和我对微博营销的见解。如果维护运营品牌微博的不可能计划书那么简单，这还需要对热点的领悟和把握，吸引眼球，吸引更多粉丝，帮助吉联提升知名度。而对热点的把握我觉得我还是可以，因为自己不喜欢打游戏，上网一般都是浏览微博等一些sns网站、电商网站、门户网站，了解热点、电商吸引眼球的平面广告和写一些东西，语录方面的微博就不用担心，看书的时候收藏了很多。所以虽然我没做过品牌微博，但是以我对互联网的热情，我想我会努力用心做好的!

**方案计划书篇十七**

项目名称 :

项目单位 (盖章)

地 址 :

电 话 :

传 真 :

电子邮件 :

联 系 人 :

年月日

文字排版要求：

1、字型：大标题用2号黑体, 中标题用3号黑体, 小标题用3号揩体, 正文用4号宋体。

2、纸型：统一用a4纸，左侧装订。

3、页边距：上2.6cm、下2.6cm、左3.0cm、右2.0cm。

4、结构层次序数：“一”、“(一)”、“1”、“(1)”。

摘要说明：在两页纸内完成本摘要

【摘要内容参考】

1、公司基本情况(公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。)

2、主要管理者情况(姓名、性别、年龄、籍贯、学历/学位，毕业院校、政治面貌、行业从业年限、主要经历和经营业绩。)

3、产品/服务描述(产品/服务介绍、产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。)

4、研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平，竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。)

5、行业及市场(行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测。)

6、营销策略(在价格、促销、建立销售网络等各方面拟采取的策略及其可操作性和有效性，对销售人员的激励机制。)

7、产品制造(生产方式、生产设备、质量保证、成本控制。)

8、管理(机构设置、员工持股、劳动合同、知识产权管理、人事计划。)

9、融资说明(资金需求量、用途、使用计划，拟出让股份，投资者权利，退出方式。)

10、财务预测(未来3年或5年的销售收入、利润、资产回报率等。)

11、风险控制(项目实施可能出现的风险及拟采取的控制措施。)

商业计划书的格式及内容要求

一 、公司基本情况

公司成立时间

注册资本及变更情况(法人代码，有形资本，无形资本)

公司性质、经营范围(是否有特许经营权);股东及股份比例目前资产情况(总资产、总负债净资产，去年销售收入和纯利润);公司下属公司，合资公司及关联公司等情况;公司所属行业;公司的发展战略及公司发展的宗旨、近期和远期目标二、产品和服务

公司的主营产品;产品的独特性;产品是否经过政府或行业有关部门鉴定(提供资料);产品获得过何种奖励或荣誉;产品是否申请知识产权保护(专利、商标、版权);现有生产设备的生产情况;需要增加设备情况及实施计划;公司是否还在准备其他产品的开发;生产成本详细说明及控制

三、公司的管理公司的组织结构(画出结构图);公司主要管理者的性别、年龄、出世地、学历、学位、毕业院校、工作年限，在目前行业工作年限、获得的成就等;公司对主要管理和技术人员采取的激励机制;公司是否聘请外部管理人员(会计师，律师、顾问、专家);说明公司对知识产权、专有权、特许经营权等情况;说明公司的商业机密、技术机密等保护措施;公司是否存在关联经营和家族管理问题说明

四、行业及市场分析

公司所属行业的历史、现状和未来发展趋势;公司产品是行业里的上游、中游或下游产品;公司产品所在的行业段，目前全世界(全国)的市场容量有多大，这一容量以每年%的速度增加或减少，每年实际的市场销售达到市场容量的 %，这一需求以每年 %的速度增加或减少;公司目前每年的销售收入占市场实际销售份额的 %

五、市场竞争及营销策略

公司产品所在的市场范围里有那些竞争对手，他们占市场份额是多少，你公司的市场份额是多少;与竞争对手产品相比，公司产品有那些独特之处，这些独特之处对客户是否有用;公司产品的独特之处能否被竞争对手效仿，公司是否采取实际措施保护自己的产品特点;如果公司产品与竞争对手产品相比没有技术上、设计上或其他方面的独特之处，公司采取那些有效手段与对手竞争，竞争的结果能否提高你公司产品的市场份额，预计经过竞争你公司的份额能提高到多少;公司产品的客户是那些人，他们的分布情况，他们怎样知道你公司的产品;公司采取那些市场营销手段(广告、展销会、培训班、电脑直销，电话销售，上门直销，分销网，零售网，邮购);简述销售过程和步骤;营销成本;准备拓展那些新市场;推出新产品的市场准备;现有的几家大客户。

六、 研究与开发

公司现有技术开发人员数量;公司有那些开发设备;公司现有产品的技术水平(国内、国际先进、领先、);技术负责人的技术水平和管理能力;与同行业其他企业相比，你公司技术人员的收入水平;技术人员每年流失的比例是%;公司采取那些措施保护关键技术;公司每年的技术开发投入占销售收入的 %

七、生产过程

生产地点;是委托生产或自己生产;是否能够保证原材料的供应，选择了几家供应商;生产设备性能质量如何;生产设备的最大生产能力能否满足市场增长的需要;交通运输条件是否方便;周边生产配套情况;采取了那些生产管理制度，是否完善，执行情况如何;检测设备;成品率，返修率，废品率等情况;

八、 资金需求情况及融资方案

资金需求计划：为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性;资金用途：(详细说明资金用途，并列表说明);融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明;资金其他来源：如银行贷款等;

九、项目实施进度

项目实施的计划进度及相应的资金配置;进度表。

十、财务计划

当前资产负债平衡表;第一年12个月每月销售收入预测;3-5年销售收入预测;上述数据中，实际回款预测;上述月份和年份销售费用预测;上述月份和年份财务费用预测;上述月份和年份管理费用预测;上述月份和年份其他费用预测;第一年12个月每月现金流量表;3年现金流量表;3-5年的资产负债平衡表;投资回收期计算;盈亏平衡计算;结论。

十一、风险因素

请详细说明该项目实施过程中可能遇到的风险，提出有效的风险控制和防范手段技术风险;市场风险;管理风险;财务风险;其他不可预见的风险;

十二、投资者退出方式

股权回购

依照事业商业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

利润分红

投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本商业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

股票上市

依照商业计划的分析，公司上市的可能性作出分析，对上市的前提条件作出说明。

股权转让

投资商可以通过股权转让的方式收回投资。公司对投资商进行股权转让的说明。

十三、其他

指出三名公司之外的投资推荐人

最大元器件、原材料供应商的电话和联系人

最大分销商电话和联系人

公司最大结算银行的电话和联系人

公司应收款的滞后期

公司应付款期限

公司产品库存一般保持在怎样的数量

公司元器件、原材料的储备情况

增值税、所得税申报情况

前几年利润分配情况

公司总经理详细的个人简历及证明人

十四、附录

媒介关于公司产品的报道;

公司产品的样品、图片及说明;

有关公司及产品的其它资料。

**方案计划书篇十八**

在我校党委的领导和团委的指导下，江西理工大学启航文学社本着“在青春飞扬的时代，让启航同我们找到梦想、希望和尊严”的办刊精神，面向学生，突出特色，持之以恒为行动指南，致力于促进和谐校园的建设和完善。

一、招新背景：新的一学期，新的希望冉冉升起，新的一届管理协会即将扬起风帆。20\_\_年9月初，又是新一届大学生入校的时间，我社团热烈欢迎新同学的到来，同时也借此机会让同学们了解我们社团的一些基本情况，也真诚希望同学们能够加入我们的队伍，我了共同的目标，一起携手，一起奋斗!在过去的一年里，启航文学社在学校有关部门和领导的支持指导下，全体社员共同努力策划了一系列活动，活动成果得到了广大师生的认可和学校的重视，并圆满的完成了所属的各项任务。勇于求索，不断进步，启航文学社创社已有十二年的历史了，它以其独特的关注视角，大胆的创新思维，在全校社团中表现突出，影响深远。

二、招新目的：社团一年一度的招新活动是关乎其兴衰的重要活动，是社团可持续发展和不断壮大的“源泉”，同时它也影响着全校的社团文化氛围，为此，响应和谐校园的号召，我们社团策划开展20\_\_年招新活动，欲借此达到以下效果：

1、宣传我社团的核心文化，让广大新老同学认识了解我们社团。

2、吸纳一些有才华、有能力的同学到我们社团，为我们社团的发展注入新的活力，同时也给大家提供一个自由发挥的舞台，让大家能够尽情展示自己的聪明才智，物尽其用，人尽其才，以承担起本届建设好社团的重任。

3、给个别能力较弱却积极进取，想得到锻炼的同学创造机会，在社团活动中学习，提高自己的独立策划、集体合作、动手和交际等多方面的能力，让他们更好地适应大学生活，完善自我，同时也丰富了他们的课余生活。

4、另外也吸纳一些有共同志趣的同学走进启航文学社共同学习，本着“同心、辛勤、温馨、追求卓越”的宗旨共同进步。

三、招新对象：

具有江西理工大学正式学籍的在校全日制学生。

四、招新要求:

1、热爱文学，乐于奉献，不计报酬者。

2、服从安排，以集体团队利益为重者。

3、工作积极，勇于创新，有理想者。

五、招新形式：

1、通过贴海报的形式提供同学们启航文学社的招新报名时间、地点。

2、在招新地点，我们将安排团内人员现场介绍和指导同学报名，同时也会利用展板来宣传我们社团。

3、招新活动在学校指定地点开展的方式(社团在自己指定位置设置招新点，填表报名招会员)

六、前期准备：

1、在社团大会后拟定本社员的招新方案。

2、进行协会干部会议，确定招新现场人员及招新工作安排。

3、尽快做出招新海报。

七、招新流程：

1、现场咨询由协会干部负责。

2、招新结束后由协会干部收拾场地。

3、对整个活动进行总结。

八、人员安排：

1、招新活动负责人：社长、副社长：主要统筹规划全局人员安排，保证活动圆满顺利进行。

2、理事会：负责活动过程中各环节的顺利进行，负责会场布置，合理分配人力财力，以最小的开支取得更好的活动效果。

3、外联部：负责活动前海报的制作和宣传，联系活动中相关的合作伙伴以及招新所需的道具。

4、摄影部：主要负责活动过程中的记录及活动中照片的采集。

5、其他各部门按照具体情况分配工作，协助活动的顺利进行。

6、人员具体安排如下：社长(宋敏)9月12号上午买好各项用品，下午去做好横幅和复印好宣传单。启航全体人员9月13号到办公室准备好各项用具。9月16日(星期三)曾磊杨超肖树林方建邦四人在14：30到14：50把椅搬到指定位置，并挂好横幅。14：50到15：10李灵刘晓玉陆艳王萍等弄好各项装饰工作。15：30开始招新，在招新过程中，由4位主编发宣传单，各部部长在台前招新，其他人协助工作。当天招新结束后，有正副社长整理资料，其他工作按原路还回。17号与18号的工作也按以上安排进行。

九、招新用具：

1、展板一张，稿纸一本。

2、桌凳三副，音箱一套。

3、宣传单若干，海报若干。

4、注册登记表、文件夹三个。

十、活动效果：

学校统一组织策划，社团积极参与的活动，得到了校团委的支持。相信我们有能力办好招新工作，我们积累了丰富的工作经验，招新工作取得成功。

十一、活动经费：

宣传单复印：850份每份0.1元共85元横幅：6米每米元共24元

记号笔：2支每支2元共4元

水笔：10支每支1元共10元

红纸：7张每张0.7元共4.9元

大卡纸：3张每张2.5元共7.5元、墨汁：1瓶每瓶3共3元

毛笔：2支每支4.5元共9元

总计：147.4元备注：启航文学社招新策划书暂定到此，具体活动时间、地点及人员由学校统一安排。

**方案计划书篇十九**

勤工助学部是一个团体，每个班级也是一个团体，而班委则是这两个团体联系的纽带。可想而知，它的重要性。所以，做好班委培训工作，尤为重要。纽带不仅起到桥梁的作用，而且还能促进各个部门的工作进度，提高其工作效率。所以，班委培训工作是目前最应该做的工作。勤工助学部班委培训细则，具体如下：

1、时间：每学期的单周三下午十二点三十分。

2、地点：学生住宿六舍 . 实训 a 座 . 教学 b 座一楼二楼。

3、主要工作：打扫勤工助学同学平常难以清理干净的地点，例如：房顶的灰吊，走廊以及教室的死角，地面的口香糖污迹，暖气片下和后面的垃圾等工作。扫除工具由勤工助学部在义务劳动时统一发放，劳动时要求不能人为有意损坏工具，否则由班级赔偿。

4、工作要求：准时完成勤工助学部交给各班级的工作，并且保质保量。如各班级有意外情况，请提前通知勤工部，勤工部以做好工作安排，以免造成工作错误。

5、工作评价：准时 , 保质保量完成工作，经勤工助学部检查后，准许离开。表现优秀，加一分;表现良好，不加分;表现较差，扣一分。

本项工作本是义务劳动，勤工助学部会本着感恩，公平公正的原则进行工作评价 , 希望各个班级的班委能够积极主动地配合勤工助学部的工作。义务劳动是维护校园卫生环境的一项重要工作，希望各班级积极主动做好这项工作，为母校奉献自己的一份力量。

助学贷款，大学生医保，奖学金的评定，助学金的评定，贫困生特困生的评定，勤工助学岗位的评定。

工作要求：

1、助学贷款

助学贷款材料由各班班长统一收好检查无误后，并按时交给勤工助学部。材料要全，信息要准确，上交要准时。助学贷款材料：家庭情况调查表(加盖公章：县级以上，民政和政府公章。)，贫困证明，助学贷款申情书，本人省份证复印件，及父母身份证复印件，各一份。与银行签合同时，及时组织本班同学到指定教室签合同。否则，后果自负。

2、大学生医保

做好本班同学医保意识的宣传工作，组织本班同学填写医保申请表，及时上交。要求：准时、信息准确。发放医保卡时，由各班班委统一到勤工部领取，如有错误，及时上报给勤工部。否则，后果自负。

3、奖学金评定

做好奖学金宣传工作，以促进同学们的学习热情。及时、准确上交本班同学的学习成绩，，以备评定奖学金之用。收好奖学金申请表及时交给勤工助学部。

4、助学金评定

平时掌握好班级同学的家庭经济情况，及时反映给勤工助学部，以作评定助学金之用。及时上交助学金申请表，要求信息准确。上交材料：家庭情况调查表，助学金申请书，贫困证明，低保证复印件(特困需要)，以及反映家庭经济情况的相关材料。

5、贫困生特困生评定

平时掌握好班级同学的家庭经济情况，及时反映给勤工助学部。作为评定贫特困生之用。收好申情书，及时上交。上交材料：家庭情况调查表，助学金申请书，贫困证明，低保证复印件(特困需要)，以及反映家庭经济情况的相关材料。

勤工助学岗位评定：平时掌握好班级同学的家庭经济情况，及时反映给勤工助学部，以作评定勤工助学岗位之用。要求情况真实，反映情况呢及时。勤工助学申请书由班委及时上交给我们。由勤工部审核合格后，安排其岗位。

勤工助学部的工作宗旨是辅助勤工助学同学做好勤工助学工作，维护良好的校园环境，为教学提供一个良好环境，以使学院能够更好更快的发展。勤工助学部的工作量非常之大，工作也非常繁琐。需要各个班委的大力配合和支持，以提高我们的工作效率。

**方案计划书篇二十**

第一节、基本情况

大方镇海拔在1500-1800m之间，夏秋气温凉爽，具有“天然空调”优势，无“三废”污染，病虫害少，土地肥沃，水源丰富，经农业部农业环境质量监督检验测试中心(重庆)检测，空气、土壤、灌溉水源无污染，五种重金属、碳酸盐、亚硝酸盐及农药残留均不超标，非常适宜种植夏秋反季节无公害蔬菜。

项目区地处大纳公路、贵毕公路两测，距贵阳190公里，距泸州280公里，距重庆400多公里，距广西各主要城市500多公里，汽车运输时间不超过12小时。泸州、重庆、广西等沿海及内陆城市夏秋气温高，湿度大，种植蔬菜病虫害严重，需大量施用农药，既达不到无公害标准而且成本又高，所以夏秋季节蔬菜严重不足，价格偏高，形成合同性经营，利用大方气候资源优势，大力发展夏秋反季节无公害蔬菜产业，市场前景十分广阔，目前已与周边市场建立比较稳定的销售关系。生产大量蔬菜供应这些地方。

自1998年以来，在县委、政府领导及各级扶贫部门的关心下，在省农科院和大方县农业局技术人员的指导下，项目区经过试验、示范、推广，开展技术培训，现在基地初具规模，培养了一批科技示范户及农技人员，并建立了较强的技术体系和营销体系，为今后大规模的发展夏秋反季节无公害蔬菜打下良好基础。

项目区蔬菜常年种植面积在8000左右，其中大棚设施蔬菜种植面积300多亩。亩均产值、纯收益分别在3000元和20xx元以上。发展蔬菜生产已经成为项目区农民增收的主要来源。通过长期以来的生产实践，探索了一套蔬菜产业发展的技术和经验，对黄瓜、番茄、芹菜、辣椒、花椰菜、芫荽、茄子、菜豆等蔬菜的周年生产技术有了相当的掌握。种植夏秋无公害蔬菜，取得明显的效益，已与周边市场建立比较稳定的销售关系，并培养出一批能胜任种植无公害蔬菜的技术人员和农民。已探索出一条发展大方蔬菜产业的产业化生产经营方式，基本形成政府引导、公司协会、连接市场的产、供、销一体化的发展格局，社会、经济、生态效益极为显著。

第二节、项目建设的可行性分析

1、项目建设的必要性：大方镇果蔬种植是经过多年的培育发展形成目前规模的，但由于基础设施薄弱，严重制约了全镇果蔬产业的进一步发展壮大，规模化、专业化、科技化种植受到了很大的限制，单位产量普遍不高，为使全镇蔬菜种植高效、增收，实现100%以上农田亩产万元以上，切实提高农户的种植效益，

2、项目建设的可行性：大方镇蔬菜种植历史悠久，农民掌握了种植技术，降低了种植风险;各地城市扩容及城市开发建设，减少了城市周边的蔬菜种植面积，各地蔬菜种植总量下降，加之目前各种蔬菜价格上扬，农户种植利润空间大，农户种植积极性高。

第三节、建设内容、规模及投资概算

一、资金投资概算

1、标志牌：在石关村核心区建总标牌1块、育苗中心标牌1块、在小路村建产地批发市场标牌1块，规模规范化种植区6个村建小型标志牌6块，投入资金9.86万元。

2、病虫害防治设施：太阳能杀虫灯20台(套)，每台(套)投入6400元，需投入资金12.8万元。

3、排灌系统：建容积为xx5m3的高位水池1座，容积为30m3的供水池3座。

安装输水主管80级pe管dn75mm的1960m。配备育苗大棚6400㎡棚内灌溉管道80级pe管4000m，其中：dn40mm的20xxm，dn32mm的20xxm。

蔬菜基地3000亩，安装灌溉管道80级pe管9000m，其中：dn50mm的1000m，dn40mm的4000m，dn32mm的4000m。

工程投资41.22万元。

4、产地批发市场建设投资xx7.23万元，其中：

(1)建设彩钢大棚800平方米，场地硬化4000平方米。

(2)水电附属设施：变压器、电线、供水管安装，

(3)市场信息网络，户外防水p10双基色led显示屏1块，电脑设备3套，控制设备、软件、及线路安装，

(4)管理用房建设面积150平方米，其中：专业合作社办公室50平方米，质检室50平方米，市场管理办公室50平方米，

(5)公共厕所40平方米，20个蹲位，

(6)场平土方开挖14000方(1#地块工程量)。

5、育苗中心建设投资170.66万元，其中：

(1)建钢架连4连栋大棚5栋，每栋规格长40m，宽32m，面积1280㎡，总建设面积6400㎡，

(2)营养盘10000个，营养杯10万个，

(3)可移动苗床架，规格18.5m×1.5m×0.6m，热度锌钢架结构，每个27.75平方米，共计200个，

(4)排水管沟，规格80cm×80cm，长度80m，

(5)电力设施：5000伏/安变压器1台，线路4000米，

6、辣椒育苗：在在石关村、金鱼村、大屯村、小路村育苗500亩，投入资金20.59万元。

7、育苗中心管理房：建设育苗中心管理房200平方米，投入资金17.83万元。

8、育苗中心进场公路：建设育苗中心进场公路1公里，投入资金8万元。

二、资金筹措

项目总投资398.19万元。其中申请财政扶贫资金398.19万元，不足部分由项目区企业自行解决。

第四节、技术措施

1、大力推广无公害辣椒种植、绿色辣椒栽培技术，生产管理措施、田间辣椒生产技术档案、新技术推广档案、科学用肥，全理用药，集约化的管理，保证辣椒产品的质量安全。无公害技术到位率100%。

2、开展新品种、新技术、新模式的研究试验。①择适宜大方项目区生态条件下种植，周边市场需求量大，耐运输、贮藏、产量高的品种示范推广;②地自宜转化利用科技成果，推广抗旱增产栽培技术;推广节劳高产栽培技术，推广生态农业生物技术工程，测土配方施肥工程。

3、开展农业技术人员进村入户驻村指导服务工程，承担辣椒种植的产前、产中、产后技术服务，聘请省、地辣椒专家规划设计辣椒产业发展规划，培训农技干部提高辣椒种植技能，下派农技干部驻村指导，每年驻村指导时间不少于6个月。

第五节、项目综合评价分析

一、市场分析

目前全国蔬菜种植面积1.95亿亩，而无公害蔬菜仅占5%左右，远远满足不了市场需求，全国性秋淡特别是项目区周边的贵阳、四川、重庆、广西等地夏秋季节蔬菜严重供应不足，且价格偏高，项目区已与这些地方蔬菜批发市场建立了比较稳定的销售网络，生产出的产品完全能销售出去。

二、社会需求

项目区一季可生产蔬菜3500万公斤，本县可自行销售450万公斤，可在贵阳五里冲蔬菜批发市场销售500万公斤，已与贵州省绿佳、陈琦公司商定，经他们外销广西市场800万公斤，已与重庆盘溪蔬菜批发市场、成都五块石蔬菜批发市场、泸州小市蔬菜批发市场和南充桑园坝蔬菜批发市场商定销售蔬菜1500万公斤。

三、生态效益

该项目属高产、优质、高效产业，以施用有机肥为主，病虫害防治使用高效低毒农药，不会对环境造成污染，大量施用有机肥可有效地改良土壤理化性状，增加土壤团粒结构，减轻土壤水、土、肥的流失，从而达到改善生态环境的作用。

四、风险分析

随着人民生活水平的提高，蔬菜的消费趋势正向无公害方向发展，国内无公害蔬菜生产起步较晚，种植面积目前尚小，仅占蔬菜种植面积的5%左右，有较大的产品开发空间，市场前景看好。另外，为了保证蔬菜产区农户取得较高的经济效益，在项目区组建村级专业合作社，拓展经营渠道，建立蔬菜产品直销网点，20xx年元月，农业局组织蔬菜专业合作社，在长沙马王堆蔬菜批发市场，南宁五里宁蔬菜批发市场，广州江南市场，重庆盘溪市场，成都五块石市场建立了大方蔬菜营销窗口，采取网上或传真互通报价，进行产品的包装预冷处理直销，有较好的蔬菜流通体系。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找