# 公益项目工作计划(十七篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2024-07-19

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。公益项目工作计划篇一食堂、饭店剩余饭菜...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**公益项目工作计划篇一**

食堂、饭店剩余饭菜的爱心归宿

项目信息

学校

预计团队大小

山西农业大学

8人以上

创意类别

贫困 粮食

实施地区

山西(学校所在地)

创意

据了解，学校食堂每天(次)卖剩的部分饭菜(米饭、馒头、菜、汤等)由于不能留到下次就餐，故将其倒掉拉往养猪场喂猪，而在社会上的餐饮业也有普遍类似的情况。这在一定程度上是一种资源(粮食)的浪费，而对食堂、饭店来说，也是一种负担。另一方面，学校有很多特困生(吃饭也困难的)、城市里有很多解决不了温饱问题的流浪汉、被弃儿童老人、乞讨者。对于这种现象，通过建立一套行之有效的运行机制，把学校食堂的剩饭菜免费给特困生，把社会上的饭店的剩饭菜免费给那些城市边缘人群，这样将使这些剩饭菜有一个合理的归宿，一举多得，也将解决很多社会问题。

注：这里的剩饭菜不是人们吃剩的，而是食堂、饭店当天卖剩的、将要被倒掉的、且未变质的饭菜。

创意亮点

(创意亮点是由参赛团队提供给评审人员的参考信息或需要在决赛阶段前保密的核心创意，不予公开。)

详细计划(复赛)

开始日期 截止日期

20\_\_—5—5 20\_\_—9—1

辅导老师/顾问：

程，山西农业大学食品学院，分团委书记

贾，山西农业大学食品学院，辅导员老师

项目时间表：

2月14日—2月20日 团队组建，项目组邀请老师为项目组核心人员进行项目管理培训

2月20日—4月1日 计划书撰写与参加评审

4月2日—5月4日 准备校内方案：对校园进行调研，联系学校相关部门，与学生会社团合作，联系学校食堂;通过学校及实地考察、单独谈话确定特困生对象

5月5日—期末 实施校内方案

5月10—5月17日 组建核心团队和招募爱心志愿者，准备校外方案：进行前期调研，实地考察，进行暑期前准备

5月18日—5月31日 团队第一次分工：联系媒体及相关部门、物品准备、与学校食堂和社会上的饭店、敬老院、孤儿院等洽谈合作事宜

6月1日—6月5日 省内各大高校宣传，推广公益之举

6月6日—6月30日 城中各街道宣传，进行问卷调查，尽可能的增加爱心饭店;居民区宣传，让广大市民了解并参与进来

7月1——7月14日 期末考试

7月15日—7月25日 通过相关部门的帮助，举办爱心剩饭菜募捐活动，筹建爱心救助站

7月26日—7月31日 通过民政部门了解和我们实地考察确定救助对象

8月1日—9月1日 实施校外方案，爱心救助站开始运作

9月2日—9月12日 项目总结

9月13日—9月14日 后期宣传

9月15日—9月20日 向google公司作详细汇报

**公益项目工作计划篇二**

一、活动背景：

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为红河学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践生活中。在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，

时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

二、活动主题：传播爱心，传承文明，回报社会

三、活动目的、意义和目标：

1、目的：慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好的社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义：使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标：让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

四、活动时间：20xx年5月24日

五、活动地点：新安所敬老院

六、参与人员：毛概第二小组全体成员

七、活动流程：

活动前期工作准备：

1、组长与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。

2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项

3、确定好要到敬老院做的事

4、准备好慰问品(自制的小礼品)

备注：每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程： 1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。

2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。

3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。

4、帮助老人打扫清洁卫生。

5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。

6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

八、注意事项:

1、集合必须准时。

2、着装整洁。

3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。

4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。

5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。

6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

九、活动经费预算：

1、车费：60元

2、小礼品：10元

总计：70元

十、工作人员安排：

1、负责人：

2、拍照：

**公益项目工作计划篇三**

项目名称(预赛)

食堂、饭店剩余饭菜的爱心归宿

项目信息

学校

预计团队大小

山西农业大学

8人以上

创意类别

贫困 粮食

实施地区

山西(学校所在地)

创意

据了解，学校食堂每天(次)卖剩的部分饭菜(米饭、馒头、菜、汤等)由于不能留到下次就餐，故将其倒掉拉往养猪场喂猪，而在社会上的餐饮业也有普遍类似的情况。这在一定程度上是一种资源(粮食)的浪费，而对食堂、饭店来说，也是一种负担。另一方面，学校有很多特困生(吃饭也困难的)、城市里有很多解决不了温饱问题的流浪汉、被弃儿童老人、乞讨者。对于这种现象，通过建立一套行之有效的运行机制，把学校食堂的剩饭菜免费给特困生，把社会上的饭店的剩饭菜免费给那些城市边缘人群，这样将使这些剩饭菜有一个合理的归宿，一举多得，也将解决很多社会问题。

注：这里的剩饭菜不是人们吃剩的，而是食堂、饭店当天卖剩的、将要被倒掉的、且未变质的饭菜。

创意亮点

(创意亮点是由参赛团队提供给评审人员的参考信息或需要在决赛阶段前保密的核心创意，不予公开。)

详细计划(复赛)

开始日期 截止日期

20xx—5—5 20xx—9—1

辅导老师/顾问：

程，山西农业大学食品学院，分团委书记

贾，山西农业大学食品学院，辅导员老师

项目时间表：

2月14日—2月20日 团队组建，项目组邀请老师为项目组核心人员进行项目管理培训

2月20日—4月1日 计划书撰写与参加评审

4月2日—5月4日 准备校内方案：对校园进行调研，联系学校相关部门，与学生会社团合作，联系学校食堂;通过学校及实地考察、单独谈话确定特困生对象

5月5日—期末 实施校内方案

5月10—5月17日 组建核心团队和招募爱心志愿者，准备校外方案：进行前期调研，实地考察，进行暑期前准备

5月18日—5月31日 团队第一次分工：联系媒体及相关部门、物品准备、与学校食堂和社会上的饭店、敬老院、孤儿院等洽谈合作事宜

6月1日—6月5日 省内各大高校宣传，推广公益之举

6月6日—6月30日 城中各街道宣传，进行问卷调查，尽可能的增加爱心饭店;居民区宣传，让广大市民了解并参与进来

7月1——7月14日 期末考试

7月15日—7月25日 通过相关部门的帮助，举办爱心剩饭菜募捐活动，筹建爱心救助站

7月26日—7月31日 通过民政部门了解和我们实地考察确定救助对象

8月1日—9月1日 实施校外方案，爱心救助站开始运作

9月2日—9月12日 项目总结

9月13日—9月14日 后期宣传

9月15日—9月20日 向google公司作详细汇报

**公益项目工作计划篇四**

以人为本，以德弘艺，以文化人的观念，找准公益文化的独特视角，是公益文化活动策划能否成功的基本点。

公益文化活动一般属于群众文化性质，以社会效益为第一位。因此，在选择活动主题时，应将群众参与性、传导正确的人生观和高雅的艺术享受紧密结合。

有人一提起公益文化活动，就想到找些明星来参与，那是极其肤浅的思维方式。

公益文化活动有多种表现形式

1、一般型公益文化活动，如广场文化活动、艺术节、文化宣教等。

2、捐助型公益文化活动，如慈善拍卖、义演、主题捐赠等。

3、高雅型公益文化活动，如诗会(朗诵)、读书会、书画展等。

4、竞赛型公益文化活动，如歌咏比赛、征文比赛、书画比赛等。

5、交流型公益文化活动，如城乡交流、城市交流、国际交流等。

6、名人主导型公益文化活动，如社会名流、政要、热点人物参加的文化活动等。

7、学习型公益文化活动，如讲座、夏令营、特殊训练班等。

8、旅游型公益文化活动，如参观、考察、探险等。

9、民族文化型公益文化活动，如少数民族凤情展、古代文化研讨会、文物展等。

10、重大事件型公益文化活动，如与奥运、突发事件、重大工程相关的文化活动等。

在歌星、影星、体育明星被滥用的时代，多考虑些其他形式的文化活动，会更容易产生效益，且花费较少。

公益文化活动的主办单位

公益文化可以由政府机关、军警单位、媒体、文化艺术专门机构、企业等主办。

公益文化活动的策划与执行程序

1、确立活动目标。

2、评估活动的可行性和取得的效果。

3、产生创意主题，包括主题词、宗旨、口号等。

4、搜集活动相关的资料。

5、撰写方案。

6、评估方案，核算价格。

7、修改方案。

8、成立活动组织机构。

9、撰写活动执行计划和实施细则。

10、准备活动物料、节目和现场布置。

11、检查准备情况。

12、活动正式举办。

13、活动总结。

评估公益文化活动策划方案的几个误区

1、长官意志。一些领导者对文化并不了解，也没有时间具体研究方案，但却不愿意相信文化策划人。结果原本良好的创意可能丧失怠尽。

2、过分追求新奇。正确的做法是实用，出实效。

3、收到策划案之后，一些主办单位以为不过如此，随后抛开策划人进行操作，结果很达到预期目标。只有策划者的智慧贯穿整个活动中，活动的创造性才能真正体现出来。

4、忽视宣传的投入。缺少有效的宣传是当前很多文化活动普遍存在的现象，而宣传并不等于简单地在媒体投放广告或张贴海报。

5、不知道正确选择策划人。优秀的策划师必须是复合型人才，最理想的是在文学、艺术、经济学、哲学、心理学、社会学、信息学等多个方面富有学识。一些主办单位舍本求末，只看策划公司做过了什么，而那是极不准确的。

6、以费用取舍方案。公益文化活动必须节约，少花钱，办好事，但好的创意永远比费用重要。

优秀的策划公司善于整合资源。我们拥有一流专家、教授、作家、设计师、画家组成的创意工作团队，代表了公益文化活动策划新潮流、新方向和新起点。

**公益项目工作计划篇五**

一、活动背景：

爱老敬老是中华民族传承数千年的高尚情操，作为红河学院的一名大学生，我们有责任传承这样一种高尚的品德，共同营造良好的社会风气。我们借此社会实践活动机会把“健康从心开始，关爱生命，呵护心灵，完善自我”这个理念贯彻到实践生活中。在当今这个快节奏的社会里，老人们成了被淡漠的群体，缺少社会的关心。他们需要是那份被关爱的温暖。在这一丝的温暖中感到社会对他们的关怀。人生的目的在于追求快乐。关爱老人，是我们所有人都应尽的一份责任，

时刻谨记这份责任并付出行动，我们的人生才会完整，才会更有意义。

二、活动主题：传播爱心，传承文明，回报社会

三、活动目的、意义和目标：

1、目的：慰问敬老院的老人家，给他们送去一份关爱和温暖，塑造红河学院的良好的社会形象，展现我院学生的素质，并达到关怀老人的社会效应。

2、意义：使孤寡老人们感受到社会对他们的关怀，同时增强同学们的社会责任感，让大家了解社会，关注这群庞大而特殊的群体，从中学会关爱，学会感恩，弘扬中华民族敬老爱老的传统美德。

3、目标：让老人们对我们的活动感到满意、对我们的服务感到满意。

四、活动时间：20\_\_年5月24日

五、活动地点：新安所敬老院

六、参与人员：毛概第二小组全体成员

七、活动流程：

活动前期工作准备：

1、组长\_\_与敬老院有关负责人取得联系，与其洽谈具体的时间和相关事宜。

2、统计所有参加活动的人，并交代注意事项

3、确定好要到敬老院做的事

4、准备好慰问品(自制的小礼品)

备注：每人收集一些夏天的健康保健知识和养生之道，了解一些日常生活的小窍门。针对近期持续高温的天气，了解防暑的知识，陪老人聊天的时候教给他们。

活动流程： 1、从敬老院有关工作人员处了解各位老人的性格特点，生活习惯和健康情况。

2、全体组员向老人们问好，送上诚挚的祝福。

3、安排学生与老人的互动，分开与老人们进行聊天、下棋等，各显其能，达到让老人高兴的效果。

4、帮助老人打扫清洁卫生。

5、给老人们讲讲夏天的生活保健和养生之道，介绍一些方便实用生活小窍门和健康知识。

6、与老人聊天，耐心聆听。

全部活动结束后，活动参加者和老人告别，合影留念。最后按原路返校，整个活动结束。

八、注意事项:

1、集合必须准时。

2、着装整洁。

3、进入敬老院，见到老人一定要微笑打招呼，这是对老人的一种尊重与认可。

4、与老人交谈时要尽量的去倾听他们，要引导老人多讲述他们的往事。

5、老年人多患有心脑血管疾病，活动时应注意不可有太大响声，不可长时间吵闹起哄，尽量避免老人较大的活动及情绪波动，以避免老人出现身体不适。老年人在敬老院多存在孤独寂寞感，交流时语言须亲切。

6、清扫房间时一定要将物品放回原处，不要改变它们的原来布局。

九、活动经费预算：

1、车费：60元

2、小礼品：10元

总计：70元

十、工作人员安排：

1、负责人：\_\_

2、拍照：\_\_\_

**公益项目工作计划篇六**

为进一步加强青年志愿者队伍建设，充分发挥青年志愿者特别是大学生志愿者在鞍山创建全国文明城市工作中的积极作用，鞍山市志愿服务协会定于20\_\_年暑期针对大学生、高中生等广大青年人群体，进行“青年公益行”鞍山青年志愿者20\_\_暑期社会公益实践活动，特制定活动方案如下。

一、 活动宗旨

深入贯彻落实市委宣传部在20\_\_年3月市志愿者工作会议上的讲话精神，以“我是志愿者，我是鞍山名片”为出发点，以鞍山创建全国文明城市为目标，广泛动员青年人力量，以全心全意为社会和他人提供服务和帮助为教育宗旨，向青年人积极传播并大力弘扬志愿服务精神及公益事业理念，努力营造友爱、互助、和谐的良好社会氛围，全力推进我市志愿服务工作，为我市精神文明建设工作做出积极的贡献。

二、活动周期

1、6月初，进行线上和线下报名以及宣传推广，至7月初截止。 2、7月中旬，举行本项活动启动仪式暨志愿服务双选会。

3、7月中旬，开展青年志愿者进社区公益实践活动，为期一周。 4、7月下旬，面向参与者征集公益实践心得体会文章，至7月底结束。5、8月初，根据征文情况及公益实践情况进行评选并得出结果。 6、8月上旬，举行志愿者表彰会，并通过媒体刊发获奖征文。

三、招募对象

1、鞍山籍外地大学生

2、鞍山各高校暑假期间留鞍的外地大学生

3、鞍山各高中应届毕业生

4、鞍山各高中在校生(含中专、技校)

5、社会各阶层16岁以上、25岁以下鞍山籍青年人

注：18岁以下未成年人在征得其法定监护人同意后方可参与本活动。

四、招募方式

(一)、网络招募：6月初启动

1.通过鞍山文明网网及其新浪官方微博发布招募信息。

2.通过新浪微博#我是鞍山人#、#鞍山正能量#等话题发布招募信息。.

3.通过市志愿服务协会qq群、网络文明传播志愿者qq群等向相关志愿服务组织发布招募信息。

4.通过fm89.7经济广播《我是鞍山人》栏目发布招募信息。

5.通过公益组织成员个人的微信朋友圈、qq空间、微博等转发招募信息。

6.通过百度贴吧鞍山吧、各学校的贴吧专栏进行消息发布。

7、通过千华网、鞍山广播网等网络媒体发布招募信息，并外联相关网站的公益版面、相关公益网站等广泛发布招募信息。

(二)、地面招募：6月初启动

1、6月上旬起，走访鞍山各高校及高中(含中专、技校等)，通过公益宣讲、问卷调查等形式广泛宣传本项活动并吸引青年人积极参与。

2、在走访之后，鞍山各高校大学生以班级为单位自愿报名，并由所在院系学生会负责报名登记和相关统计。

3、6月上旬起，鞍山各高中在校生及应届毕业生以班级为单位自愿报名，并由学校相关负责部门进行报名登记和统计。

4、6月上旬起，发动鞍山各高校、各高中的相关学生社团积极报名参与，并由各社团负责本社团成员报名登记和统计。

5、6月上旬起，在各高校及高中的教学楼、寝室楼、图书馆等处张贴招募海报，组织青年志愿者发放dm宣传品。

6、6月上旬起，选定某个周末时间，在鞍山中心商圈地带组织青年志愿者发放活动宣传品、设置现场报名点。

五、工作纲要

1、在线上及线下报名工作启动前，由市志愿服务协会制定统一的报名登记填报表格，电子版可在线下载，印刷书面版在各高校和高中集中发放填写。2、7月初，各高校、高中及相关学生社团需在3个工作日内统计本单位报名情况，并将报名材料统一交给市志愿服务协会归档。

3、6月上旬起，建立统一的青年志愿者实名qq群、微信群等，便于及时联系沟通、集中发布活动相关信息。

4、在报名登记及统计工作全部结束后，由市志愿服务协会选定青年志愿者进社区开展公益实践的公益辅导员，该辅导员人选可由市志愿服务协会工

作人员担任，也可在鞍山各主要公益组织中抽调优秀志愿者担任。

5、公益辅导员负责所承接社区的青年志愿者日常联系、业务指导、考核评估与社区的志愿服务工作协调等管理工作，并直接对市志愿服务协会负责。

6、在本项活动社区公益实践阶段收尾后，各公益指导员需针对所管理的青年志愿者具体志愿服务执行情况形成客观的书面报告，并上交市志愿服务协会备案，作为从中遴选优秀青年志愿者的评选依据。

六、活动地点

由鞍山市志愿服务协会指定7个定点社区开展青年志愿者暑期公益实践活动，铁东、铁西、立山各选择2个社区，千山区选择1个社区。

七、活动组织

(一)前期工作

1、在7月初，组织所有报名参与本项活动的青年志愿者召开动员会，由组织者介绍本项活动详情及相关须知，并发动青年志愿者自由组成志愿服务小分队，每队人数根据参与者总人数确定。志愿者自由组队参考依据如下：所在同一院系或年组、所在同一学校、家庭住址相近、服从组织分配。

2、7月中旬，召开青年志愿者进社区双向选择会。本次会议也将作为本项活动的开幕式和新闻发布会。与会者包括市志愿服务协会领导和相关工作人员、鞍山各主流媒体记者、参与本项活动的各社区领导和工作人员、接受委任的各公益辅导员、鞍山各主流公益团体代表、报名参与本项活动的青年志愿者及其法定监护人等。

双向选择会分为四个环节：

(1) 主办方领导致辞、主办方代表做本项活动新闻发布，主办方代表

介绍活动相关情况。

(2) 各社区代表做本社区志愿服务概况展示或介绍，让青年志愿者对

各社区加深了解并做出选择。每个展示不超过5分钟。

(3) 根据社区的展示结果，自由组队的各青年志愿者小分队派代表介

绍本小组概况及志愿服务计划，并宣布所选择将开展志愿服务工作的社区。每队发言不超过3分钟。

(4) 在各分队发言结束后，现场工作人员对选择意向进行汇总，并根

据社区选择小分队的意向进行内部探讨，时间为30分钟。之后，现场公布社区与小分队双向选择最终结果。同时，确定各社区接

洽代表、各社区公益辅导员、各社区小分队等。

(二)活动期间

1、活动期限为一个星期，各小分队到指定的社区开展志愿服务工作。

2、各小分队工作内容由各社区做具体安排，日均工作时间不超过8 小时。

3、活动期间，由派驻各社区的公益辅导员对志愿者的工作进行日常监督与指导，并随时听取志愿者的意见和建议，同时与各社区及时进行工作协调。

4、每日工作日结束时，各分队进行当日工作总结，并由分队长向社区负责人进行工作汇报，领取次日的工作任务。

5、社区安排工作内容要贴切实际，并在一定力所能及的范围之内。凡参与本项活动的青年志愿者将在活动期间享受人身意外伤害保险的待遇。

6、活动最后一个晚上，社区进行工作讲评，并组织志愿者进行社区内部的联欢。

(三)活动后期

1、每个参与者需在活动结束后的5个工作日内，上交个人撰写的心得体会文章或工作总结报告，并上交给市志愿服务协会。

2、各公益辅导员需将其所管理的各分队志愿服务情况，以书面总结汇报形式上交给市志愿服务协会，并推荐表现优秀的青年志愿者人选。原则上每个辅导员可推荐2到3人，不得超过5人。

3、市志愿服务协会根据辅导员推荐人选、各分队工作情况、征文情况等，从所有参与者中遴选出表现优秀的青年志愿者(获奖人数待定)，并同期评选出优秀征文作品。

4、在评选工作结束后进行，于8月上旬举办本项活动表彰会，对优秀志愿者进行颁奖，并由获奖者发表志愿服务感言。

5、表彰会结束后，获奖者个人情况及其获奖征文作品等，将通过鞍山主流媒体渠道进行发布与宣传，树立青年志愿者典型，起到积极的示范作用。

**公益项目工作计划篇七**

为进一步加强青年志愿者队伍建设，充分发挥青年志愿者特别是大学生志愿者在鞍山创建全国文明城市工作中的积极作用，鞍山市志愿服务协会定于20xx年暑期针对大学生、高中生等广大青年人群体，进行“青年公益行”鞍山青年志愿者20xx暑期社会公益实践活动，特制定活动方案如下。

一、 活动宗旨

深入贯彻落实市委宣传部在20xx年3月市志愿者工作会议上的讲话精神，以“我是志愿者，我是鞍山名片”为出发点，以鞍山创建全国文明城市为目标，广泛动员青年人力量，以全心全意为社会和他人提供服务和帮助为教育宗旨，向青年人积极传播并大力弘扬志愿服务精神及公益事业理念，努力营造友爱、互助、和谐的良好社会氛围，全力推进我市志愿服务工作，为我市精神文明建设工作做出积极的贡献。

二、活动周期

1、6月初，进行线上和线下报名以及宣传推广，至7月初截止。 2、7月中旬，举行本项活动启动仪式暨志愿服务双选会。

3、7月中旬，开展青年志愿者进社区公益实践活动，为期一周。 4、7月下旬，面向参与者征集公益实践心得体会文章，至7月底结束。 5、8月初，根据征文情况及公益实践情况进行评选并得出结果。 6、8月上旬，举行志愿者表彰会，并通过媒体刊发获奖征文。

三、招募对象

1、鞍山籍外地大学生

2、鞍山各高校暑假期间留鞍的外地大学生

3、鞍山各高中应届毕业生

4、鞍山各高中在校生(含中专、技校)

5、社会各阶层16岁以上、25岁以下鞍山籍青年人

注：18岁以下未成年人在征得其法定监护人同意后方可参与本活动。

四、招募方式

(一)、网络招募：6月初启动

1.通过鞍山文明网网及其新浪官方微博发布招募信息。

2.通过新浪微博#我是鞍山人#、#鞍山正能量#等话题发布招募信息。.

3.通过市志愿服务协会qq群、网络文明传播志愿者qq群等向相关志愿服务组织发布招募信息。

4.通过fm89.7经济广播《我是鞍山人》栏目发布招募信息。

5.通过公益组织成员个人的微信朋友圈、qq空间、微博等转发招募信息。

6.通过百度贴吧鞍山吧、各学校的贴吧专栏进行消息发布。

7、通过千华网、鞍山广播网等网络媒体发布招募信息，并外联相关网站的公益版面、相关公益网站等广泛发布招募信息。

(二)、地面招募：6月初启动

1、6月上旬起，走访鞍山各高校及高中(含中专、技校等)，通过公益宣讲、问卷调查等形式广泛宣传本项活动并吸引青年人积极参与。

2、在走访之后，鞍山各高校大学生以班级为单位自愿报名，并由所在院系学生会负责报名登记和相关统计。

3、6月上旬起，鞍山各高中在校生及应届毕业生以班级为单位自愿报名，并由学校相关负责部门进行报名登记和统计。

4、6月上旬起，发动鞍山各高校、各高中的相关学生社团积极报名参与，并由各社团负责本社团成员报名登记和统计。

5、6月上旬起，在各高校及高中的教学楼、寝室楼、图书馆等处张贴招募海报，组织青年志愿者发放dm宣传品。

6、6月上旬起，选定某个周末时间，在鞍山中心商圈地带组织青年志愿者发放活动宣传品、设置现场报名点。

五、工作纲要

1、在线上及线下报名工作启动前，由市志愿服务协会制定统一的报名登记填报表格，电子版可在线下载，印刷书面版在各高校和高中集中发放填写。 2、7月初，各高校、高中及相关学生社团需在3个工作日内统计本单位报名情况，并将报名材料统一交给市志愿服务协会归档。

3、6月上旬起，建立统一的青年志愿者实名qq群、微信群等，便于及时联系沟通、集中发布活动相关信息。

4、在报名登记及统计工作全部结束后，由市志愿服务协会选定青年志愿者进社区开展公益实践的公益辅导员，该辅导员人选可由市志愿服务协会工

作人员担任，也可在鞍山各主要公益组织中抽调优秀志愿者担任。

5、公益辅导员负责所承接社区的青年志愿者日常联系、业务指导、考核评估与社区的志愿服务工作协调等管理工作，并直接对市志愿服务协会负责。

6、在本项活动社区公益实践阶段收尾后，各公益指导员需针对所管理的青年志愿者具体志愿服务执行情况形成客观的书面报告，并上交市志愿服务协会备案，作为从中遴选优秀青年志愿者的评选依据。

六、活动地点

由鞍山市志愿服务协会指定7个定点社区开展青年志愿者暑期公益实践活动，铁东、铁西、立山各选择2个社区，千山区选择1个社区。

七、活动组织

(一)前期工作

1、在7月初，组织所有报名参与本项活动的青年志愿者召开动员会，由组织者介绍本项活动详情及相关须知，并发动青年志愿者自由组成志愿服务小分队，每队人数根据参与者总人数确定。志愿者自由组队参考依据如下：所在同一院系或年组、所在同一学校、家庭住址相近、服从组织分配。

2、7月中旬，召开青年志愿者进社区双向选择会。本次会议也将作为本项活动的开幕式和新闻发布会。与会者包括市志愿服务协会领导和相关工作人员、鞍山各主流媒体记者、参与本项活动的各社区领导和工作人员、接受委任的各公益辅导员、鞍山各主流公益团体代表、报名参与本项活动的青年志愿者及其法定监护人等。

双向选择会分为四个环节：

(1) 主办方领导致辞、主办方代表做本项活动新闻发布，主办方代表

介绍活动相关情况。

(2) 各社区代表做本社区志愿服务概况展示或介绍，让青年志愿者对

各社区加深了解并做出选择。每个展示不超过5分钟。

(3) 根据社区的展示结果，自由组队的各青年志愿者小分队派代表介

绍本小组概况及志愿服务计划，并宣布所选择将开展志愿服务工作的社区。每队发言不超过3分钟。

(4) 在各分队发言结束后，现场工作人员对选择意向进行汇总，并根

据社区选择小分队的意向进行内部探讨，时间为30分钟。之后，现场公布社区与小分队双向选择最终结果。同时，确定各社区接

洽代表、各社区公益辅导员、各社区小分队等。

(二)活动期间

1、活动期限为一个星期，各小分队到指定的社区开展志愿服务工作。

2、各小分队工作内容由各社区做具体安排，日均工作时间不超过8 小时。

3、活动期间，由派驻各社区的公益辅导员对志愿者的工作进行日常监督与指导，并随时听取志愿者的意见和建议，同时与各社区及时进行工作协调。

4、每日工作日结束时，各分队进行当日工作总结，并由分队长向社区负责人进行工作汇报，领取次日的工作任务。

5、社区安排工作内容要贴切实际，并在一定力所能及的范围之内。凡参与本项活动的青年志愿者将在活动期间享受人身意外伤害保险的待遇。

6、活动最后一个晚上，社区进行工作讲评，并组织志愿者进行社区内部的联欢。

(三)活动后期

1、每个参与者需在活动结束后的5个工作日内，上交个人撰写的心得体会文章或工作总结报告，并上交给市志愿服务协会。

2、各公益辅导员需将其所管理的各分队志愿服务情况，以书面总结汇报形式上交给市志愿服务协会，并推荐表现优秀的青年志愿者人选。原则上每个辅导员可推荐2到3人，不得超过5人。

3、市志愿服务协会根据辅导员推荐人选、各分队工作情况、征文情况等，从所有参与者中遴选出表现优秀的青年志愿者(获奖人数待定)，并同期评选出优秀征文作品。

4、在评选工作结束后进行，于8月上旬举办本项活动表彰会，对优秀志愿者进行颁奖，并由获奖者发表志愿服务感言。

5、表彰会结束后，获奖者个人情况及其获奖征文作品等，将通过鞍山主流媒体渠道进行发布与宣传，树立青年志愿者典型，起到积极的示范作用。

**公益项目工作计划篇八**

以人为本，以德弘艺，以文化人的观念，找准公益文化的独特视角，是公益文化活动策划能否成功的基本点。

公益文化活动一般属于群众文化性质，以社会效益为第一位。因此，在选择活动主题时，应将群众参与性、传导正确的人生观和高雅的艺术享受紧密结合。

有人一提起公益文化活动，就想到找些明星来参与，那是极其肤浅的思维方式。

公益文化活动有多种表现形式

1、一般型公益文化活动，如广场文化活动、艺术节、文化宣教等。

2、捐助型公益文化活动，如慈善拍卖、义演、主题捐赠等。

3、高雅型公益文化活动，如诗会(朗诵)、读书会、书画展等。

4、竞赛型公益文化活动，如歌咏比赛、征文比赛、书画比赛等。

5、交流型公益文化活动，如城乡交流、城市交流、国际交流等。

6、名人主导型公益文化活动，如社会名流、政要、热点人物参加的文化活动等。

7、学习型公益文化活动，如讲座、夏令营、特殊训练班等。

8、旅游型公益文化活动，如参观、考察、探险等。

9、民族文化型公益文化活动，如少数民族凤情展、古代文化研讨会、文物展等。

10、重大事件型公益文化活动，如与奥运、突发事件、重大工程相关的文化活动等。

在歌星、影星、体育明星被滥用的时代，多考虑些其他形式的文化活动，会更容易产生效益，且花费较少。

公益文化活动的主办单位

公益文化可以由政府机关、军警单位、媒体、文化艺术专门机构、企业等主办。

公益文化活动的策划与执行程序

1、确立活动目标。

2、评估活动的可行性和取得的效果。

3、产生创意主题，包括主题词、宗旨、口号等。

4、搜集活动相关的资料。

5、撰写方案。

6、评估方案，核算价格。

7、修改方案。

8、成立活动组织机构。

9、撰写活动执行计划和实施细则。

10、准备活动物料、节目和现场布置。

11、检查准备情况。

12、活动正式举办。

13、活动总结。

评估公益文化活动策划方案的几个误区

1、长官意志。一些领导者对文化并不了解，也没有时间具体研究方案，但却不愿意相信文化策划人。结果原本良好的创意可能丧失怠尽。

2、过分追求新奇。正确的做法是实用，出实效。

3、收到策划案之后，一些主办单位以为不过如此，随后抛开策划人进行操作，结果很达到预期目标。只有策划者的智慧贯穿整个活动中，活动的创造性才能真正体现出来。

4、忽视宣传的投入。缺少有效的宣传是当前很多文化活动普遍存在的现象，而宣传并不等于简单地在媒体投放广告或张贴海报。

5、不知道正确选择策划人。优秀的策划师必须是复合型人才，最理想的是在文学、艺术、经济学、哲学、心理学、社会学、信息学等多个方面富有学识。一些主办单位舍本求末，只看策划公司做过了什么，而那是极不准确的。

6、以费用取舍方案。公益文化活动必须节约，少花钱，办好事，但好的创意永远比费用重要。

优秀的策划公司善于整合资源。我们拥有一流专家、教授、作家、设计师、画家组成的创意工作团队，代表了公益文化活动策划新潮流、新方向和新起点。

**公益项目工作计划篇九**

一、活动主题：金马之家百万爱心献老区

关键词：公益活动舆论宣传经营人心促销

活动目的：公益性与商业性相结合的义拍义卖营销活动

响应政府“建设社会主义新农村”号召和“青春家园建设”关爱行动，与共青团武汉市委、武汉市关心下一代工作委员会、武汉市青少年发展基金会、武汉市农业局、武汉市文化局、武汉市卫生局、武汉晚报社、武汉市广播电视局、武汉晚报社、武汉爱心文化传播中心等单位联手，推出大型公益活动“金马之家百万爱心献老区”。

联合政府机构、社会团体、新闻媒体共同举办，增强该活动的权威性、公益性、新闻性和可信度，这是企业组织公益活动的关键问题。

在即将到来的销售淡季，推出与金马之家经营项目和营销活动紧密相连的大型公益活动，寻找挖掘新闻点，吸引大众眼球，提升品牌形象，带动淡季的人流和销售，并为旺季销售做铺垫。

活动意义：

1、提升品牌知名度和美誉度：义拍助学是一项大众关注度极高的公益活动，开展这次活动有几个好处，因为是公益活动，所以受众面较广，能快速推广品牌，且大众认知较快;

2、舆论宣传导向和新闻炒作：作为公益活动本身就有一定的新闻价值，通过合理的炒作为金马之家营销活动造势，增强大众对金马之家这一品牌的记忆、认知和好感。

3、提升企业形象及实际销售额：对于一个企业来说，获得大众认知便是企业的无形资产，社会效应越好，越能带动公司业绩飞升。

4、符合公司的经营理念：肖凯旋总裁曾多次在公司的会议上提出过企业使命感，在我们以全方位的产品定位解决了消费者的家装痛苦同时，我们同样要在公众心中媒体眼中塑造一个公益形象，营造优秀的企业文化，树立员工的价值观，通过经营人心的宏伟工程，为企业长足发展打下坚实的基础。

5、经济效益和社会效益双赢：

(1)通过整合优势资源，有效开展品牌形象战略目标;

(2)义卖(义拍)活动能有效吸引客流到卖场，从而提升经济效益，公众对于公益事业的热情较高，通过长期的公益活动，能获得良好的社会效益;

(3)因公益事业是政府部门极为关注的一项长久性事业，本次活动又联合了多家政府职能部门，从而树立良好的政府形象工程;

(4)事半功倍的营销推广效果：本次活动主题突出，题材鲜明，受大众及媒体、政府部门关注程度高;且活动本身易于操作，炒作空间大;又与商户互动，投入少，能取得事半功倍的品牌推广效果。

二、义卖(义拍)活动分析：

1.活动内容：

金马之家联合商户提供近百万价值的义卖产品，义卖款项作为爱心专款全部捐献革命老区的福利机构和弱势群体。

2.活动时间：20xx年5月开始启动，至，在近一年的时间里开展一系列爱心义卖义拍及捐赠活动。

3.义卖产品来源：

(1)由金马之家商户赞助义拍义卖商品，尤其是卫浴、地板、磁砖、橱柜、电器、家具等全国知名品牌的厂家有较强的品牌推广意识，赞助投入产品的积极性高，同意以公益赞助为由头，做商业促销活动。

(2)目前公司的武湖基地尚有一批库存家具、床上用品等，可以作为义卖商品。

(3)计划在近一年的时间里，组织8-10次公益性主题促销和若干次捐赠活动，估计每次需提供价值1-5万元的家具建材商品进行义卖，作为捐赠款项资助革命老区。

4.活动难度：这项活动需要部分厂商配合，提供义拍商品。但是参与此次活动能给商家带来多项有形的回报，因此，说服商家提供拍卖品是可行的。

5.活动启动时间：5月27日、28日，每日一次，每天拍卖时间约为2小时。

以后每月1-2个周末定点举行义拍义卖公益活动。

三、扶助对象

以湖北省大别山革命老区为主要扶助对象，可以深入到大别山老区如：红安、麻城、大悟、罗田、英山、黄陂、新洲等地，根据不同时段，组织品牌磁砖、地板、洁具、橱柜橱配等厂家参与，推出相关主题促销活动，例如可做如下主题活动：

1.7-8月，高考后推出资助老区高考状元

2.9月，九九重阳节，如到老将军故里，为老将军或者其后人亲属献爱心

3.10月，为革命老区的福利机构献爱心

五、媒体支持

1.《武汉晚报》扶助行动栏目

2.《武汉晨报》

3.武汉电视台《百姓连线》

4.湖北广播电台

六、本次拍卖活动操作细则：

1.本次义拍活动为无底价义拍，即所有拍品0元起价，参与竞拍者自由叫价，最低喊价幅度为50元人民币。

2.本次拍卖会拍品由金马之家的商户提供，主要拍品有床、床垫、沙发、餐桌椅、沙发床等拍卖品。

3.本次拍卖会所得款项用于资助革命老区弱势群体。

4.本次拍卖会在金马之家建材家居门前广场举行。

5.本次拍卖为无底价拍卖，最终得主由工作人员带到收银台缴款;

6.本次拍卖活动拟定于5月27-28日下午3点进行，提前展示拍卖品，由主持人现场详细介绍其品牌、功能等(内容由商家提供)。

7.拍卖师宣布拍卖开始，参与拍卖者开始出价。

8.每次叫价，拍卖师现场喊价3次，如没有人加价，拍卖师落锤，宣布成交。

9.工作人员现场将最后竞拍得主请上舞台，有电台、电视台进行现场采访。

10.由产品厂商代表恭贺该消费者成为金马之家爱心大使。

**公益项目工作计划篇十**

大学生创业计划是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者创新创业的策划能力的体现，一份优秀的“创业计划书”往往会使创业者达到事半功倍的效果。

一、创业计划书定义

创业计划书：是用以描述与拟创办企业相关的内外部环境条件和要素特点，为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。

通常创业计划是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

二、创业计划书要思考的问题

创业计划书是将有关创业的想法，借由白纸黑字最后落实的载体。创业计划书的质量，往往会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持创业计划书必杀技如何写创业计划书呢?要依目标，即看计划书的对象而有所不同，譬如是要写给投资者看呢?还是要拿去银行贷款，从不同的目的来写，计划书的重点也会有所不同。

创业计划书要思考的问题：基本思路

一、创业项目描述。

必须描述所要进入的是什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户。所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟还是衰退阶段。还有，企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

二、创业产品/服务。

需要描述你的产品和服务到底是什么，有什么特色，你的产品跟竞争者有什么差异，如果并不特别为什么顾客要买。

三、创业项目目标市场。

首先需要界定目标市场，是既有的市场又有的客户，还是在新的市场开发新客户。不同的市场不同的客户都有不同的营销方式。在确定目标之后，决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

四、创业项目选址。

一般公司对地点的选择可能影响不那么大，但是如果要开店，店面地点的选择就很重要。

五、创业项目的市场竞争：下列三种时候尤其要做竞争分析：

1.要创业或进入一个新市场时;

2.当一个新竞争者进入自己在经营的市场时;

3.随时随地做竞争分析，这样最省力。

竞争分析可以从五个方向去做：

1、谁是最接近的五大竞争者;

2、他们的业务如何;

3、他们与本业务相似的程度;

4、从他们那里学到什么;

5、如何做得比他们好。

六、创业项目的管理。

中小企业98%的失败来自于管理的缺失，其中45%是因为管理缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

七、项目人事。

要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技人才、全职或兼职、薪水如何计算，所需人事成本等。

八、创业项目融资及财务需求与运用。

考虑融资款项的运用、营运资金周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

九、创业项目风险。

不是说有人竞争就是风险，风险可能是进出口汇兑的风险、餐厅有火灾的风险等，并注意当风险来时如何应对。

十、创业项目愿景与展望。

近期、中期、长期的愿景与展望;这也是创业计划书所要提及的。企业是要能持续经营的，所以在规划时要能够做到多元化和全球化。

三、创业项目计划书意义

创业计划书是一份全方位的商业计划，其主要用途是递交给投资商。以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得融资。创业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容。

创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。当你选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。

从企业成长经历、产品服务、市场、营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。只有内容详实、数据丰富、体系完整、装订精致的商业计划书才能吸引投资商，让他们看懂您的项目商业运作计划，才能使您的融资需求成为现实，商业计划书的质量对创业者的项目融资至关重要。

融资项目要获得投资商的青睐，良好的融资策划和财务包装，是融资过程中必不可少的环节，其中最重要的是应做好符合国际惯例的高质量的商业计划书。目前中国企业在国际上融资成功率不高，不是项目本身不好，也不是项目投资回报不高，而是项目方创业计划书编写的草率与策划能力让投资商感到失望。创业计划书的起草与创业本身一样是一个复杂的系统工程，不但要对行业、市场进行充分的研究，而且还要有很好的文字功底。对于一个发展中的企业，专业的创业计划书既是寻找投资的必备材料，也是企业对自身的现状及未来发展战略全面思索和重新定位的过程。

四、项目创业计划书内容

一般来说，在创业计划书中应该包括创业的种类、资金规划及基金来源、资金总额的分配比例、阶段目标、财务预估、行销策略、可能风险评估、创业的动机、股东名册、预定员工人数，具体内容一般包括以下十一个方面：

1、封面

封面的设计要有审美观和艺术性，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

2、计划摘要

它是浓缩了的创业计划书的精华。

计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：

公司介绍;

管理者及其组织;

主要产品和业务范围;

市场概貌;

营销策略;

销售计划;

生产管理计划;

财务计划;

资金需求状况等。

摘要要尽量简明、生动。特别要说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。

3、企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外一个概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的公司理念和如何制定公司的战略目标。

4、行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点、竞争状况以及未来的发展趋势等内容。

关于行业分析的典型问题：

(1)该行业发展程度如何?现在的发展动态如何?

(2)创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色?

(3)该行业的总销售额有多少?总收入为多少?发展趋势怎样?

(4)价格趋向如何?

(5)经济发展对该行业的影响程度如何?政府是如何影响该行业的?

(6)是什么因素决定着它的发展?

(7)竞争的本质是什么?你将采取什么样的战略?

(8)进入该行业的障碍是什么?你将如何克服?该行业典型的回报率有多

少?

4、产品(服务)介绍

产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利等。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

5、人员及组织结构

在企业的生产活动中，存在着人力资源管理、技术管理、财务管理、作业管理、产品管理等等。而人力资源管理是其中很重要的一个环节。

因为社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的。企业要管理好这种资源，更是要遵循科学的原则和方法。

在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力。他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

经验和过去的成功比学位更有说服力。如果你准备把一个特别重要的位置留给一个没有经验的人，你一定要给出充分的理由。

6、市场预测

应包括以下内容：

1)、需求进行预测

2)、市场预测市场现状综述;

3)、竞争厂商概览;

4)、目标顾客和目标市场;

5)、本企业产品的市场地位等。

7、营销策略

对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

**公益项目工作计划篇十一**

一、报告名称：-项目商业计划书

二、报告用途：-项目立项;-项目申报;-项目规划;-项目资金申请等。

三、-项目商业计划书编制单位：

四、项目建设背景分析：

降低中小企业成本。发挥减轻企业负担工作机制的作用，进一步推进合理降低企业税负，全面实施涉企收费目录清单管理，规范涉企收费行为，减轻中小企业负担。优化行政审批流程和企业投资项目相关审批程序，推进降低制度性交易成本。推进降低企业融资成本，推动降低企业用能、用地成本等。

改进政务服务。构建规范高效的服务机制，完善法律、规划、政策，畅通信息发布渠道，建立健全服务信息系统，逐步实现网上受理、信息共享，着力解决政策服务“最后一公里”问题，营造受理程序简、办事效率高、服务成本低、中小企业满意的政务服务环境。

提升行业协会、服务联盟、综合性服务机构服务能力。推进行业协会、服务联盟、综合性服务机构整合资源，提高服务的针对性和有效性，提升服务能力和水平，发挥其引导和辐射作用，带动各类服务机构为中小企业提供优质服务。

优化产业集群发展环境。改善产业和中小企业集聚条件，加强节能管理能力和“三废”有效治理。推动产业集群光纤宽带网络和移动通信网络等数字化基础设施建设。鼓励支持在产业集群中建设小型微型企业创业创新基地、创客空间等。鼓励有条件的产业集群建设多层标准厂房，高效开发利用土地。

五、-商业计划书编制说明：-项目商业计划书依照“科学、客观”的原则，主要从-技术、-经济、-工程等方面进行充分的论证和可行性分析，对项目建成后可能取得的经济效益、社会效益进行科学预测，从而提出该项目是否值得投资和如何进行建设的咨询意见，因此，该报告是一份较为完整的为项目决策及审批提供科学依据的综合性分析报告。

六、核心内容提示：“十三五”期间，全球经济持续复苏仍面临诸多挑战，-行业工业经济增长新旧动能正加速转换，-行业工业生产将保持平稳增长，但仍存在不稳定因素。未来-行业将持续推进供给侧结构性改革，坚持创新引领，加快制造业创新中心建设，以智能制造为主线，推动工业转型升级，同时还要关注国际经贸规则新变化、新趋势，重塑-行业工业竞争新优势。

七、-项目商业计划书评价：-商业计划书是一份全方位的项目计划，其主要意图是递交给-投资商，以便于他们能对企业或-项目做出评判，从而使企业获得融资。商业计划书有相对固定的格式，它几乎包括反映投资商所有感兴趣的内容，从-企业成长经历、产品服务、市场营销、管理团队、股权结构、组织人事、财务、运营到融资方案。

**公益项目工作计划篇十二**

一、背景分析

\_\_一期商街位于濠河之畔，处于城市商业中心，与繁华的南大街北段仅一步之遥。这样具有“钻石级”市口的商业街，当前缘何一时难“热”首先必须对此进行研究分析，以便找准“病灶”对症下药。据考察和分析，\_\_一期商业步行街主要存在“先天”与“后天”两方面原因。

(一)、商街设计“先天不足”

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

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

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

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

(二)、商街策划“后天失调”

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

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

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

二、商街定位

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

1、街名：\_\_广场时尚丽人街

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

3、广告语：\_\_广场/时尚丽人街 ———— 与\_\_相约，与\_\_同行

4、商业门类：购物、休闲、餐饮、美容、娱乐

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

6、顾客定位：都市中追求时尚的女性及国内外的旅游观光者。

7、经营理念：站在城市经营的高度打造一条闻名长三角的商业街。

三、招商策划

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

(一)、发布招商公告

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

(二)、举办招商信息发布会

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

1、\_\_广场时尚丽人街的总体规划、市场定位、独特优势和前景展望;

2、\_\_\_\_\_街可供商户购买或租赁的店铺资源状况，包括售价、租金、物管的优惠政策。

(三)、整合店铺资源

\_\_一期的店铺均已出售，投资者是否愿意委托我公司代理招商和出租?是否同意接受我公司提出的代理租金价格(或称返租报价)?举办招商信息发布会和对外发布招商公告之前，须由\_\_房屋销售公司与业主首先商定委托招商的意向、租金价格等问题。一旦确定了哪些店铺可供委托招商，我们便可以对外开展招商活动和引入商户、洽谈租金。

为了使\_\_一期商街尽快形成良好的商业氛围，我们应争取所有空关店铺纳入招商范围，并按照商街的市场定位有的放矢地展开招商。如果有的业主采取等待店铺升值的态度，宁可闲置也不愿出租，我们应当认真加以引导，动员其站在全局利益、长远利益的高度尽快出租，以便消除商街中的店面空关现象。

对目前正在寻求转租、退租的商户，我们应当积极宣传本公司为繁荣商街正在采取的举措，动员他们打消念头和恢复信心。如果商户仍然要转租、退租，由于业主与商户之间有约定，我们可在双方解除合同后再将该店铺纳入招商范围。

(四)、有关租金政策

\_\_一期商街的商业气氛清淡，其中原因之一，是店铺投资者急于高回报开出高租金，让许多欲入驻经营的商户望而却步。因此，我们在为业主代理招商前，必须做好两项重要工作：第一，我们必须向业主说明南大街南北两端存在的区位差异，说明\_\_一期商街处于入市初期，繁荣兴旺需要有一个培育过程，不能无视市场承受能力开“天价”。向业主说清道理很重要，高租金导致店铺无人承租，业主照常要背负购房贷款利息，店铺价值也很难提升。第二，我们要从业主与商户的双方利益，设计比较符合市场行情和商街现状的租金政策。当前，\_\_一期店铺比较合适的租金是：

1、内街店铺：租金600～700元/m2/年(经测算，内街店铺平均售价8500元，平均面积110m2，购房投资额约94万元，购房贷款利率按4.7%计算，年利息为4.4万元。

如该类店铺以600～700元/m2/年租金计算，年收益为6.6～7.7万元，剔除利息后的收益2.2～3.3万元。这样的租金对商户来说，在目前情况下尚有吸引力，易于接受。)

2、外街店铺：租金800-900元/m2/年(经测算，外街店铺平均售价12500元，平均面积200m2，购房投资约250万元，购房贷款利率按4.7%计算，年利息为儿75万元。

如该类店铺以800～900 元/m2/年租金计算，年收益为16～18万元，剔除利息后的收益4.25～6.25万元。这样的租金对商户来说，目前情况下尚易于接受。)

(五)、商户入驻优惠措施

为了有效启动市场和给商户入驻经营树立信心，我们将“放水养鱼”，从尽快繁荣市场的高度，适时推出必要的优惠措施：

第一，商户入驻商街经营一年以内，我们将免费提供一个灯箱广告位(由我方制作灯箱，灯片制作及电费由商户负责)，供其做商品或品牌宣传;

第二，凡商户举办品牌宣传、商品促销活动，一年内允许在北广场上每季免费举办一次活动，鼓励举办有较大影响力的广场“时尚秀”活动;

第三，凡商户入驻经营一年内，店铺物业管理费将按八折优惠收取;

第四，为降低入驻商户的经营成本，我们将协调工商、税务部门，给予\_\_广场商业街以集贸市场的税收优惠政策，同时在工商管理费的收取上适当减免。

四、商业氛围营造

(1)、商街指示识别系统布置(详见\_\_广告公司设计效果图)

(2)、设计制作广场、内街雕塑作品(参见\_\_\_步行街雕塑照片)，以增添\_\_广场的文化底韵，吸引游人前来休闲。

(3)、广场、内街将有序设立景观式落地广告灯箱、欧式休闲椅、公用电话亭、报刊出售亭、饮料及冰淇淋售卖亭等，广场上采用鲜花盆景搭建可移动立体景观花坛，增加视觉看点，扩大商街的休闲与服务功能。

(4)、邀请政府部门、社会团体前来举办广场主题活动，借力炒热广场、活跃气氛、吸引眼球。尤其要抓住“五一”前后活动频繁，联系总工会、文联、群艺馆、新华书店等单位举办广场活动，借助媒体推波助澜，巧妙宣传\_\_广场。

(5)、与市摄影家协会和新闻媒体联合举办《\_\_风韵》优秀摄影作品广场展示活动，用文化手段提升\_\_广场的时尚品位。

(6)、5月份起，争取举办几次《\_\_之夏》广场音乐欣赏会，用高雅艺术推高\_\_广场在市民心目中的地位，提升广场的“聚流”效应。

五、商街硬件改造建议

1、\_\_北广场实施改造，以适合举办大型活动。

2、\_\_一期南入口的假山拆除，地面实施人性化、商业化改造。

3、临\_\_街一侧的店前花圃实施改造，便于顾客无阻碍进店。

4、内街的地面进行排水改造，防止夏季雨水倒灌进入店铺。

5、\_\_一期南侧花圃争取拆除，最好建造一排店面房，既可街口开店吸引顾客步入内街，又可创收。

上述方案，经董事长批准后组织实施。

**公益项目工作计划篇十三**

一、建立品牌

1、取名、注册商标;

2、开发产品;

二、品牌推广：目标是家喻户晓

1、和网络运营商合作，比如阿里巴巴;

2、建立网站;

3、建立连锁专卖店;

4、经济实惠的广告。

三、营运目标

1、第一年在全国建立30家连锁店，销售90万双;

2、第二年新增30家，销售180万双;

3、第三年新增30家，销售270万双;

4、以后每年新增30家，平均每家销售3万双;

四、价格定位：

20-40元/双

五、效益分析

前3年投入：连锁店90家\_6万=540万广告投入460万元共投入：1000万;

销售收入：540万\_30元=16200万元利润4860万元(利润率按30%计算);

纯利润略为：1600万元

整个项目由两个个部分组成，既可以合并操作，也可以分开操作，视资金筹措情况才决定。

整个项目看似传统产业，其实融进了很多新的创意。如果能够得以顺利实施，还可以带动相关产业――零售、等共同发展。

**公益项目工作计划篇十四**

新年新气象!在新的一年里，为了更好的为同学们服务，紧密围绕校团委的工作，做好校团委的得力助手，我将沿袭上届学长的优良传统工作作风，并在此基础上进行突破和创新，这对我不仅是一种压力，更是一种动力，因此我作出以下计划：

(一)首先就我个人而言，我进一步了解大学生调研部的具体职责和工作!制定学习计划学习，不断提高自己!处理好学习和工作的关系，做到工作学习双丰收!

(二)对于工作寒假假结束，开学之初开展一次主题为：“新世纪，新年新韵味”的问卷调查，或者是征文!调查一下，新时期大学生过新年的心情!方式和感受!此次活动旨在调查新时期新时代大学生，对传统节日的看法，和新的想法!

(三)进一步做好学生和校团委的桥梁作用，即学生之所急，及时把学生的想法转达给校团委，做好各时期团委工作的信息反馈，开展对新时期共青团工作的理论研究，为团委纠正工作中的问题，制订工作计划 ，开展团的活动并对团组织生活会的内容提出建议;保质保量的完成校团委的工作任务!

(四)定期作“关于同学们对食堂餐厅，宿舍公寓意见”的调查报告，为同学们服务，反映同学们的心声，维护同学们的切身利益!同时为学校的管理提供有效信息!

(五) 定期组织各种座谈会，有针对性的开展各种交流活动，解决同学们学习，生活等方面的问题。

(六) 加强学院与各系(院)之间的交流与合作，支持和帮助各系(院)开展各类活动丰富同学生活、富有教育意义的活动。

(七)暑假前号召各级团组织积极引导大学生社会实践如三下乡、科技实践活动以及工厂实习等;暑假后举行暑期社会实践报告征集活动，做好暑期社会调查报告的评选和表彰优秀调查报告的工作!

(八) 做好\_\_级新生的迎新工作，及时做好新生入学思想、心理及适应情况等调研工作，为团委工作方向、重点提供依据;

(九) 配合其他部门开展工作，负责信息收集，反馈和预测工作，协助其它部门做好事前调查、事后研究最后我将以热情的服务，端正的态度。为每一个同学提供方便，为每一位老师提供服务。希望老师和学生能给我以支持和鼓励，同时我也希望老师和学生给我们多提宝贵的意见和建议，我一定会努力的去做，去改正。只有改正了错误和不足，我才能会进步，会得到成长。

**公益项目工作计划篇十五**

名称：赣州市吉埠\_\_养殖中心

位置：赣县吉埠镇

发展背景：国家目前重视三农，农业政策好，自身来说，是农村户口，有自己的田地

基地优势：位于浅丘地带，河流边.土壤肥沃，一年降水量平合，灌溉方面，水源清洁。大田多，租金低。全国市场大，供不应求。

发展模式：初期主要以养殖泥鳅为主，在泥鳅养殖技术达到较高的水平和拥有稳定的市场时扩大养殖规模，具体扩大多少亩以当时的财力和土地政策而定。再打造养殖泥鳅的品牌。

成熟时期时开创一条副业和产业链。寻求更高的平台。

发展理念：以科学的思想去发展，以生态养殖为优势，以绿色农业为导向。不断的创新上进，创立自己的品牌。机械化操作程度提高，灌溉机械化，育苗科学化。

主要技术：土壤的测量，肥力，ph值。用水要无污染，取水方便，育苗有方法。品种的选择。采收，清洗(干净水，计划井水)，打捞。

发展阶段：

第一阶段：到专业的地方学习技术，在离家近的水田养殖泥鳅，要求保本，寻求市场，进出口通道，市场调查。投入10万(租地、材料、建田、麦苗、人工费、运输费)

第二阶段：时机成熟时，二年。建立养鱼场、甲鱼场等其他水产。发展水田剩余经济价值。

第三阶段：发展农家乐

行动规划：

首先，1.选址及规划。2.挖池塘。3.做隔离。

其次，1.选种，安排买苗品种、途径、时间。2.建设场所。购买设备。温度计，湿度计。3.挖井4.食物。

投资预算：10万

人员：固定人员2名，员工根据情况要求需要安排：聘请临时人员。

市场：批发以赣州市为主，赣州菜市场及各饭店(特色菜)，其他周边城市为辅。合伙人负责零售，我负责送批发。等我们形成规模，产品可以销售的更远。

运输工具：小型货车及三轮摩托车

销售技巧：抓好品牌和质量。

在销售总结下，品牌的作用非常重要。销售上必须注意信用，绝不能缺斤少两。只能多给，不能少给。

在宣传上，我们属于大学生创业，再者在电视台和报纸都有关系，可以免费给我们宣传。

风险：养殖业的风险高，所以我们以养殖业和副业相结合。以达到生态平衡。

后记：我们是大学生创业，既然选择了农业，那么我们就必须以现代的理念去建立，去经营。在思路上必须开阔，眼光必须长远。以及我们的目标不仅仅是个人致富，在我们致富的同时，必须尽力带动乡亲的富裕，必须有着大家富才是真的富的理念。选择三农，不仅仅是因为我需要在农业上创业，也是因为我是农民的儿子，我对三农的感情很深。

**公益项目工作计划篇十六**

一、项目介绍

主要生产全自动粉末压机。一种集送料、插铜线、成型、剪线，推出，全自动完成整个工作过程的全自动粉末压机。广泛用于电碳，碳刷，粉末冶金，硬质合金，磁性材料，精细陶瓷等其他胶木制品行业。是目前国内同类设备最先进的设备!市场前景非常可观!

二、投资分析

目前国内生产全自动粉末压机的厂家不是很多,主要有：南京法艾英精密机械有限公司，东台东源机械有限公司，上海毅申机械设备有限公司等几家单位。其中技术、和生产实力只有南京法艾英精密较机械有限公司稍微强大。但他们的产品都属机械式的，不稳定，做不出精密的产品，我们设计的产品是液压式的，在目前国内处于领先地位，非常稳定，适合任何精密产品的压制，全球电碳行业最大的企业德国schunk集团崇德通用电碳都采购该设备，以及国内电碳行业较有名气的企业如：河北任丘光明电碳，苏州太仓东南电碳等企业都是采购该设备。该设备在目前国内市场上还是处于空白。这是我们的优势。

三、计划规模

首先必须注册自己的机械公司。需要资金投入150万左右。

四、成本分析

a.设备投入：普通车床，小型钻床，钳工工作平台，钳工划线平台，电焊机，机械量具，打印机，传真机等共5万元左右。

b.人员投入约3-4人，2-3人为机械装配钳工，其中电工1人。本人兼：机械工程师及营销工程师。公司员工工资15万/年。

c.房租水电3万/年.

d.辅料耗材1万/年.

e.外协加工费10.4万/台.共计：104万

f.营销成本8000元/台。10台共计：8万

g.以上成本共计：136万

h.头年生产10/台其中6台20t,4台30t.20t售价:20万/台.

0t售价24万/台。共计产值：216万。

盈利：216万—136万=80万

五、经营模式

所有的压机零部件均外协加工，自己组装。自己营销。

六、总结

计划头年生产10台，争取头年销售10台。如果这一目标能实现，头年投资150万，就能实现头年盈利80万左右。

**公益项目工作计划篇十七**

贷款责任有限公司：

我\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(个人)于\_\_年\_\_月\_\_日向贵公司借\_\_\_\_\_款，合同编号：\_\_\_\_ 借款凭证编号：\_\_\_\_\_\_ 本金\_\_万元，利息\_\_万元，其它费用\_\_万元。于\_\_年\_\_月\_\_日到期。

由于我(公司或个人)在生产经营过程中\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等原因，没能按时偿还，现将还款计划承诺如下：

项目金额日期 本金 利息 罚息 其他费用 备注

年 月 日

年 月 日

年 月 日

如到期仍未归还，自愿接受强制执行。

法定代表人/负责人/经办人(签章)：

年 月 日

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