

# 幼儿园开展体育活动名人名言有哪些 如何有效的开展幼儿园户外体育活动论文(优秀5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 创业工作计划书篇一

四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经呈现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并提供火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将投资火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。但是，如何开一家正宗的四川火锅店，却是一门不小的学问。

作为火锅店，其基本特征与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。投资者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调研研究，这样可以了解到人们需要什么类型的火锅，掌握火锅风味、特点、方式、地点、人群等信息，在特定的市场区域，开办具有特色的火锅店，以获得稳定而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或投资的前提。

### （一）、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛

性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

## （二）、客源的调查分析：

### 1、服务对象分析：

（4）、消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

### 2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

（1）、不确定性：大部分顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

（2）、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调整口味，改进创新。

（3）、灵活性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标志。

（4）、引导性：调整经营策略、成功的广告运作等，都会对顾客的消费产生一定引导。

## （一）、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

## （二）、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

## （一）、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

1、按档次分：高、中、低档，或豪华店、风味店、大众店、自助店等；

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

### 1、豪华型：

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级的烹调和服务人员，其服务对象以高收入者居多。

豪华型火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

### 2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的差别，在顾客中各有自己的地位与形象。有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。

大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面向大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

### 3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定型，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认。

风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

### 4、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料（生料和半成品等）与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。

自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、口味大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

### 1、独立经营：

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化做出对经营品种、

策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。

因此，要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口岸、比较充足的资金等。

## 2、合伙经营：

此类火锅店是有几个人分别出资、或分别以技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力；可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制；与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

## 创业工作计划书篇二

xx年是xx工作室进入第三个年头，也是十二五收官之年，如果说前两年是摸着石头过河，那么本学期就已经有制度可循，有章法可依据□xx年，要按照工作室三年规划，完成剩下的任务。时间紧迫，责任重大，希望所有工作室成员一起努力，用自己的汗水和辛勤劳动，开创【xx工作室】新局面，如果本学期工作室能够完成既定目标，必将为十三五的开局打下坚实的基础，全面实现小体工作室职能，把体育教学工作带入良性循环的快车道□xx工作室已经成为xx区小学体育工作不可缺少的重要因素，并正在走向核心地位，它联系着三分之一

的体育教师的血脉，为xx教师提供了丰富的精神食粮，所以必须全力以赴做好。

准备聘请哈师大体育学院副院长和哈尔滨教研院体育教研员作为【xx工作室】的指导专家，对小体教研和培训工作进行专业的高端引领和带动。

开展一次全国性研讨，广开思路，计划和南方开展体育教研成熟的体育团队，结成友好工作室，并围绕《中国学校体育》草根论坛联合开展一次专题研讨。计划把此次研讨作为一次网上培训活动进行。

十三五即将开启，围绕校园足球活动和低年级体育教学教法两大主题，拟定课题主题，以工作室成员为主要力量，进行前期资料检索，查阅，制定研究方案和实验学校。

结合《中国学校体育》、《体育教学》、《校园足球》的征稿范围，积极投稿，锻炼提升反思总结能力。

争创卓越教师。出台工作室星级成员评比细则，定期进行检查督促与评比，形成教师自我学习，自我超越的工作习惯。

## 创业工作计划书篇三

良好的心理素质是人的全面素质中的重要组成部分。心理健康教育是提高学生心理素质的教育，是实施素质教育的重要内容。开展学校心理健康教育工作，必须坚持以习近平理论、“三个代表”重要思想为指导，贯彻党的教育方针，落实《公民道德建设实施纲要》和《国务院关于基础教育改革与发展的决定》，坚持育人为本，根据我校学生生理、心理发展特点和规律，运用心理健康教育的理论和方法，培养学生良好的心理素质，促进他们身心全面和谐发展。对少数有心理困扰或心理障碍的学生，给予科学有效的心理咨询和辅导，使他们尽快摆脱障碍，调节自我，提高心理健康水平，增强自

我教育能力。

## 二、重点工作

积极参与市级、国家级心理健康教育特色学校争创工作；完成十三五课题的立项、申报工作；积极开展生涯指导工作的实践探索，充分利用社团活动、德育研究课、心育课等途径开展生涯指导工作，为即将开始的新课改做好前期准备工作。

## 三、日常工作具体安排

### (一)加强队伍建设，提高自身素质。

1、对全校教师经常举行丰富多彩的各类心理健康教育学习活动，认真学习教育学、心理学理论及新课程标准，把心理健康教育与学科教学有机地融合。

2、聘请心理健康教育专家来校讲座(时间另定)，提高教师心理健康教育意识。

### (二)健全心理健康教育档案管理。

贯彻落实教育部《中小学心理健康教育指导纲要(20xx年修订)》和xx市《关于落实教育部〈中小学心理健康教育指导纲要(20xx年修订)〉的实施意见》，整体推进区域心育工作再上新台阶。

发挥南开区中小学心理健康教育特色学校示范引领作用，为下一阶段工作更上新台阶做好软硬件的准备工作。制定心理辅导方案，及时了解、掌握辅导效果，总结各类学生的心理问题的成因及辅导方法。对典型案例及时整理、讨论。

### (三)积极开展心理健康教育活动。

1、搞好面向全体学生的“心理健康教育团体辅导课”(每月1至2课时)。继续学习推广“九中21天幸福课”，做好面向少数学生的个体辅导。面向全体学生充分开发学生的心理潜能，促进学生人格健全发展。

2、心理社团活动组织呈现多样化。采用“动、静”结合的方式(如：手绘曼陀罗、聆听美的声音、心理短剧表演、减压运动等)。

3、适当增加心理活动时间。不只是在固定的周二社团活动时间，平时的中午也可开设活动，主要是轻松减压的内容为主，例如播放好看的心理短剧、电影等等，自愿参加，活动完毕可在“随想簿”上留下自己的所思所想。

4、制作针对不同年级的心理简报。内容涉及有关心理的杂文、美图、减压笑话等，每周通过心语会会员或者班级心理委员下发到各班。

5、积极参加学校组织的各项听课、评课活动，逐步推广心理辅导课的原则、要求和辅导技巧，发掘学科课堂上的心育技术手段使用，为今后将心理辅导课纳入规范化、制度化管理，为心育和学科课堂的有机融合打下良好的基础。

#### (四)认真开展好心理咨询室工作

1、由心理老师具体负责开展学生的心理辅导工作，对每一位来访的学生做到真诚倾听、详细记录、认真分析、助人自助、过程保密等要求。

2、做好心理热线电话的咨询和资料整理归档工作。

#### (五)加强对相关课题的研究力度。

心理科研是学校科研的一个重要分支，本学期做好“十三五”

科研课题队伍组建，加强科研工作力度，培养心理辅导老师的教科研精神，要踏实、有效地进行研究，预防学生意外伤害健康，为学生营造安全健康的成长环境。

## (六)利用网络资源，家校合作指导九中家长幸福之旅

利用网络资源，在qq上做好家校合作指导九中家长幸福之旅培训课程，提升家长的科学教育理念。建立学校家长联系渠道。指导家长做好自我成长，管住嘴迈开腿成长给孩子看，把家庭教育演变为幸福教育。

xx市第九中学

20xx年8月

## 创业工作计划书篇四

xx年1月，我非常意外地接到教育幼儿园朱园长的电话。当她告知我可以参加她的工作室时，我无比的激动，更感荣幸！挂下电话后我内心久久不能平静，因为朱园长是我们幼教界的人物，记得很多年前去教育幼儿园学习第一次看到朱园长时就被她炯炯有神的大眼睛、亲切的笑容所吸引。在后来的了解中，知道她更是一位工作认真负责、要求高、有思想的领导！所以，这次园长工作室跟岗学习活动能加入朱园长的工作室，向她近距离学习，我感到这样的机会无比的珍贵！

这样的思想一直困扰着我，直到有一次安静下来沉思后我反问自己，当初要参加这次学习的初衷什么？那个热切的声音告诉我就是：因为自己的不足所以想跟名园长学习，在名师的教导下让自己得到学习、成长！想起有一次在教育专家的讲座上，她所说的“成长就是要改变！改变自己的思想，改变自己的心态，改变自己的习惯！”于是，我想起了关于老鹰蜕变的故事，它用勇气和艰难的行动获得了重生！学习老鹰，放弃沉重的包袱，开始一个全新的蜕变过程吧！这是

我心里激起的声音。

由于自己的管理经验薄弱，所以在管理幼儿园方面，我迫切地需要学习朱园长先进的管理经验和学习教育幼儿园的管理模式，并对照本园实际，制订出适合自己园的管理方法，以提高我园的管理。期望在朱园长的引领下，践行而成，寻道而长，不断提高自己的理论水平和理论素养。在向名园长、同行的学习、交流、借鉴的过程中，提升自己的师德师风和业务水平，以为幼儿园可持续发展，更好的服务孩子！比如：如何做好人事管理制度、教职工的激励，领导方式与领导的有效性等。

希望借助教育幼儿园良好的校园文化建设经验，以完善我园的文化建设，从而为师幼开展丰富多彩的寓教于文、寓教于乐的教育活动提供重要的阵地，使师幼教有所、学有所、乐有所，在求知、求美、求乐中受到潜移默化的启迪和教育。

教师的教研活动开展的好与不好直接影响到教育教学的质量，如何更好的开展教研活动也是我园在思索的问题。过去说，要给孩子一杯水，教师就要有一桶水！可是，现在的教育要打破传统的思维，就不是老师灌输给孩子，填鸭式的教育。而是通过老师的引导去启发孩子去探索、去发现，去驱动孩子内在的自主的学习能力。因此，教育教学前的教师有效教研就是最重要的了。通过多次的去教育幼儿园观摩学习，发现教育幼儿园的老师个个都是教学能手，教学方法多样、有趣，孩子学习兴趣浓厚。所以，希望有机会多参加教育幼儿园的研讨会，从而可以更好的带领我园的老师开展丰富多样的教研活动，帮助教师专业化成长，以提高我园的办学质量！

大型活动的组织一直是我园重视的工作，如每年的亲子徒步走——从幼儿园走到野狸岛、及“小手拉大手、献爱心义卖活动”、冬季运动会等活动。虽然每次活动家长都满意，但我们还是想将活动做得更有内涵、更有影响力。因此，衷心

的希望学习教育幼儿园大型活动是如何策划到组织实施的。

在两年的园长工作室跟岗学习中，我将会认真努力的向朱园长、和同行多学习，多交流，以加快成长的步伐。再次感谢朱园长！

xx幼儿园黄xx

xx年2月27日

## 创业工作计划书篇五

2、期望完成教学设计（物理选修3—1）的编写，为教学设计的修订提供参考。

3、高二年级年轻的物理老师多，工作阅历不够，作为一名老教师及工作室主持人，也有义务对他们的教学进行点评与指导，为年轻教师的培养尽一份力。

4、督促好本年级部物理老师做好教学反思，书写教学反思形成文字，上传工作室博客，共享教学心得，分析教学不足与。

1、力与运动工作室每位成员都有自己的教学特点、个性特长。将他们个人工作上的个性他研究与工作形成成果，并共享。工作室成员将对教学过程中的难点部分，提出引导学生突破难点的解决方案，包括专题训练题，为高二年级在三校联考中考出好成绩而尽职尽责。

2、鼓励本工作室成员、高二年级年轻老师积级参加论文的评比与课堂教学比赛。工作室将为他们参与各项比赛提供帮助与支持，不仅仅是在平时的听课评课中提出意见与建议，督促他们主动进行教学研究，大胆进行教学改革，积极参与学导法课堂教学改革中。

## 创业工作计划书篇六

一、项目名称：出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：广州市中山三路中华广场六楼约80m<sup>2</sup>

五、项目概况：为顾客提供自我形象设计(包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，)帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：约一年左右。

该行业在欧美发达国家地区得到了的蓬勃发展。世界最权威色彩咨询机构--美国cmb(color me beautifuo)色彩咨询公司，期分支机构已遍布30多个国家和地区，显示出色彩市场的强大的生命力。

1998年，中国第一色彩大师于西蔓女士将cmb色彩季节理论带入了中国，创办了中国第一家色彩工作室，经过4年的发展，西蔓色彩工作室为近4000人提供了全套的个人形象设计指导，培训了近300名专业色彩顾问，成为我国色彩市场的传播种子。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计

快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使广州地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

所以，色彩咨询的发展，将有具大的潜力。如：企业产品色彩设计，服装色彩搭配，美容美发系列，色彩装璜设计等。更重要的是广州目前商场导购咨询职业尚处于空缺，因此，可以通过自身的专业知识，培训有就业需求的失业人员，帮助开发职业岗位，使该项目在解决自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

一、一次性固定资产投资：125000元，其中包括：

(一)房租首付 20000元

(二)装修费 30000元

(三)开办费用 5000元

(四)杂项支出 20000元

(五)设备用具购置 50000元

二、流动资金及原材料备用金 55000元

营业收入：全套服务10人

10人\*2880=28800元

单项指导15人

15人\*500=7500元

月营业收入为36300元。

减：原材料等 8300元

房租、水电费 12000元

实得利润：16000元

投资回报期：18万/1.6万=11个月

## 一、营收风险

在现阶段，尽管色彩工作室的经营模式在欧美地区及我国北京等城市的营运已取得成功，但广东地区的开展会有一些的风险，其一，广东地区的消费能力及消费观念还未达到普遍要求的水平，与北京、上海相比，存在比较大的地域文化差异，广东人的民俗习惯历来是重吃不重穿，所以北京的成功并不意味着广东的成功。其二，由于服务的内容较为抽象，属于无形商品，体现的是无形资产，其价值难以量化，顾客还需有一个认识和接受的过程。

## 二、技术风险

色彩顾问是引领新时尚的职业，随着日益增长的物质和文化需要，技术要不断更新改造，要涉猎各种综合知识，为各种不同需求群体提供服务，为了防范技术风险，必须在原有的基础上，通过工作实践提高，创新品牌，独树一帜，做出自有的特色。否则技术滞后于社会发展，必然受到社会淘汰。

## 三、管理风险

由于本行业技术要求，人员素质要求，服务水平要求都相对较高，所以，管理方法必须借鉴和参照外资或合资企业的体制，运用中外结合的管理模式，在严格各种管理制度中去体现经济收益，为了防止因管理造成的失误，必须做好组织设计，完善各项规章制度，体现责、权、利对等的原则，创造

良好的团队合作精神，发挥精干人员的战斗力，减少内耗造成的损失。

#### 四、政策风险

党的十六大提出全面建设小康水平的社会主义，全国就业工作会议后，政府相继推出各种促进就业和鼓励创业的优惠政策，结合广州进入全面的环境整治，本项目的政策风险会很低。

1. 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。
2. 按照《中华人民共和国合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

一、 本项目所聘人员以本市失业人员为主，初步拟定为7人。设有：经理兼色彩顾问1人，色彩指导1人，创意策划1人。色彩专业知识培训人员2人，文秘兼财会2人。

二、 岗位设计原则：以岗设人，用其所长，不求最优秀的但求最适合的，用合造的成本让合造的人在合造的岗位上发挥合造的作用。做到人尽器材，物尽其用。

色彩顾问是新兴行业，自己较超前的思维，率先步入开创广州色彩新天地的行列，凭着自己对色彩设计的热爱和执着的追求，曾专程前往北京拜师学艺，成为中国第一色彩大师于西蔓女士的学子。自己有信心经过不懈努力将技艺发扬光大。

由于自己对色彩设计有着浓厚的职业兴趣，个性特点也与职业要求相匹配，并具有诚实、热情、稳重的好品格和刻苦努力勇于开拓的坚强性格。对开创新事业有一定技术和职业能力基础，拥有善于沟通，亲和可爱，易于让人接受的美德。

所以，我坚信，我的努力不会白费，机会是留给有准备的人的。第九部分、环境及地理优势位于广州市中心三路的中华广场，属于广州市较具档次的大型多功能商铺，商品琳琅满目，适合各种消费群体，特别是六楼的特色文化城，吸引了不小的中、高层次文化人士和慕名而来的中外名人，客流量与客源要求都比较适合需求层次，色彩顾问落户其中，与整层的特色文化形成交相辉映，在引起人们的注意的同时起到了与目标客户零距离接触的作用，这种将定位较高的服务走进大众，把人们认为专为有钱人服务的形象设计行业平民化的选择远远胜于其它城市开设该项目定位宾馆和写字楼，这种选址会造成自我封闭，客源不足的弊端。所以，定位中华广场，环境可谓得天独厚。

## 一、目标客源的范围

### (一)个人咨询：

2. 特殊行业人员(保险、推销、公关、节目主持人)。
3. 有需要的人员(求职者、大学毕业生、企业领导人)。
4. 月薪收入超过3000元的人群。

### (二)集体咨询：

1. 外资、合资企业高级管理人员。
2. 国内大公司大企业高级管理人员、公关公司。
3. 政府机关妇女干部、医护人员、老师。
4. 服装专卖店的顾客群，美容、美体中心的顾管群…….

## 二、开设以色彩理论为依托的特色服装专卖店

我们在为顾客提供形象咨询时，开创性地在服务中加入赠送一套顾客最佳色彩、款型服务、将抽象的服务具体化。顺应配套开设特色服装专卖店(可连锁经营)。在增加经济收入的同时也为社会提供不小就业岗位。

### 三、提供商品导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。

我们拟为有志于创业和就业或从事与色彩作业相关的人员，提供色彩顾问专业的系统有效的专业培训，使他们掌握四季色彩理论、款式风格理论、顾客色彩心理、人与色彩的匹配等，尽可能为他们创业和就业提供帮助和指导，使更多的人能通过掌握技能自主就业和创业，使行业素质不断提高以达到全面提升广州人整体形象和促进再就业的目的。

### 四、项目特色

结合广州的环境整治工程，引入新行业、开拓新思路，寻求新突破，以满足人们日益增长的物质文化需要和精神文明需要，更重要的是通过改变形象，提高企业产品，商品品牌，个人在社会地位中的竞争力。通过技术传播，开发职位空缺，引导更多的失业人员通过掌握一技之长从事创业和就业或重新调整职业岗位，让社会充满和谐。

## 创业工作计划书篇七

为加强班主任队伍建设，充分发挥本工作室在提升成员班主任的专业素养和管理水平中的重要作用，及时总结和推广本工作室班级管理先进经验。为成员班主任搭建学习、交流的平台，使成员班主任进一步明确班主任工作任务和职责，在交流中学习，在学习过程中提高班级管理能力，从而达到工作室成员班主任专业化成长的目的。

工作室以“提高成员班主任专业化水平、促进成员班主任队伍专业化发展”为方向，努力把工作室办成专业化发展的共

同体，引导各成员结合当前班主任工作，认真思考和分析面临的问题和困难，不断学习交流，通过理论学习、听课评课、案例研究、读书沙龙、论文撰写、课题研究等形式开展积极有效的研究，努力探索适应优秀班主任德育新途径的新的教学方法与教学策略，使培养对象在专业化展上有明显提高、建班育人有显著实效、带班风格有鲜明特点、研究成果上有所建树，并能得到学生、同行广泛认可的建班个案和示范性群体。

1、全面制定并健全各项工作室管理制度，学习、探索并完善本工作室的运作模式。

2、最大限度地凝聚队伍，调动工作室成员的学习、工作热情，注重开掘成员的职业崇高感，从根本上调动他们的工作热情与职业使命感，从而带动其工作能力与技巧的提高。

3、充分利用已有专家资源，提升工作室成员自身的理论学养层次；在与工作室成员充分交流的前提下，确定本工作室的特色及基本教育理念，形成自己的工作室品牌。

4、帮助参加培训的学员制定“个人成长规划”，并完成初步成长计划以及相关研究课题。

5、搭建交流平台，与学员及时互动，实现初步辐射。

序号时间主题形式

2、4月中下旬班主任基本功大赛、赛前培训专家讲座

3、5月课题研究方案征集专题研讨

4、待定与市级xx名班主任工作室合作交流待定

5、9月下旬优秀家访故事评选家访故事评选

## 7、12月下旬工作室推荐德育书目读书交流读书沙龙

### 创业工作计划书篇八

时间悄悄从指间流过，新的学期就要开始了。经过上一学期在学生会中的学习和锻炼，发现了自身很多缺点和不足，在日常工作和与同学们的相处中，也学习到了很多知识。新学期自有新气象，在新的一学期中，有更多的工作，在等待着我們。本学期是我们就业部繁忙的一个学期，也是挑战自我的一个学期，我将以更加饱满的热情和充足的信心，迎接挑战！

本学期面临大三临岗就业，这自然是我们就业部的主要工作。在去年的活动月时，我刚加入就业部，很多关于就业的事情还不太了解感到遗憾。但是为了更好的展开工作，我会向老师、部长请教，努力把做得更好。

1、服从部长安排，做好交给的本职工作，尽全力完成交付的所有任务，并且要做到按时、按质、按量，不拖拉，不敷衍，不推卸。

2、在做事的时候，能自己做的就自己解决，不要有种依赖的感觉，更加不要推脱，因为这样才能更好的锻炼自己，让自己收获的更多。

3、在认真积极完成本部门的各项工作的同时，极力配合和支持学生会其他的相关工作。让就业部成为真正成为一个有亲和力，有协作力的部门。

4、做好马上就进行的招新，换届工作，自己好好表现，得到老师、同学及部长的认可，对就业部进一步作出突出贡献。

5、在本学期一定要提高工作效率，提高工作质量。

6、本学期我部门要针对在校生开展一系列活动，活动既可以提高我部门在广大同学中的知名度，也可以提高我部门在学生会影响力。所以我们一定要把这次活动宣传好，让更多同学参加，把活动尽量做的完美。

7、合理的安排工作和学习时间，尽量避免时间上的冲突。让自己在工作时尽量不影响学习。

8、做到团结协作，配合本部员一起工作，一起完成本部门该做的事情。敢于承担责任，不推卸。

9、遵守校规校纪；服从学校领导的安排，接受批评。在本学期的工作中，积极开展批评和自我批评，敢于剖析自己，勇于承认错误、正视不足，勇于接受上级的监督和同学们的批评及意见，做到发扬自己的优点，克服自己的缺点，改正自己的不足。

## 创业工作计划书篇九

公司名称?星辰建材有限公司

主营业务?代理、销售、批发(以瓷砖为主)

目标?打造瓷砖领域领先企业

宗旨?做强、做精、做准、做好、做妥、做稳

### 二、行业分析

#### 1、市场需求

近年来我国房地产产业发展迅速，使得我国瓷砖的生产和消费都获得了较大的发展。杭州房地产业的空前发展，紧紧围绕着房产伴生的建筑墙、地瓷砖市场需求巨大。随着个人收

入和品味的提高，中高端瓷砖产品需求不断扩大。另外，随着基础设施改造、居民住房建设的投资也日益增加，伴随gdp的稳步增长，普通民众的收入也不断增加，且开始讲究装饰住房，瓷砖等建材商品需求日益上升，瓷砖市场前景广阔。

虽然在全球金融危机的笼罩下，国内各行业普遍受到影响。但我国总共5万亿元的基础建设投资计划对于建筑建材行业在较长一段时间内将有极大的推动作用，特别是对于建材行业拉动十分明显。市场对于该板块不可能只是短期炒作。从行业前景来看，建材板块在此次金融危机拥有较大的优势。目前建材行业景气度持续，未来行业集中度有望提高。

## a□实施创业的基本条件

3?发起人、团队具有满足企业创办初期的资金需求能力。

## b□公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式，性质为混合经济。

主要经营范围为?瓷砖销售及其延伸产品的销售，室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售，家居式空间相关用品的制造的原材料销售。

## 2、经营理念

做准、做精、做好。

作准?品牌掌控。

做精?品质控制。

做好?顾客和分销商的服务。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高质量。

### 三、顾客群体分析市场细分和目标顾客

#### 1、目标顾客

a□终端顾客——指购买商品或服务，以满足居住和提高生活质量的人群。其特征是个性化的小量购买。按顾客需求分类，将市场细分为：普通商品房市场、高档别墅市场、商用楼市场、党政办公楼市场。普通商品房：企业首选的细分市场，既是企业的“发迹”市场，也是企业赖以生存的最大的市场，因此，企业将自始至终把它作为重点开发，保证该市场占有率。致力于为广大居民量身定做令顾客满意的设计、装修、装饰服务；高档别墅区：鉴于此市场顾客要求普遍较高，个性化需求差异大，消费者大部分有比较高的认知水平和鉴别能力，实现回报率高的特点，企业须发展到一定规模具备足够的技术和经验，形成自己的品牌形象后，才能重点进入这一市场。

政机关办公楼的要求相对简单，只要与该部门职能、角色相当，性价比合理即可。但收益率不是很高。所以此细分市场不作为重点市场。

c□装饰机构——指通过在设计装修中需要所涉及到的购买

d□分销代理——指八区以及其它地级城市通过销售进行营利的二级经销商。

#### 2、顾客需求满足

b□以个性化的商品和服务满足终端顾客群中的不同层次的需要，以整体化销售的方式满足这一类顾客对营造温馨居室和彰显文化品位的潜在需求。

c□以准时化服务满足工程客户群体的需求。

d□以有显见成效的方案和策划满足有特殊需求顾客的需求。

## 四、市场分析

### 1、市场格局分析

a□国产化高端品牌(诺贝尔、金意陶、露华浓、罗马利奥、马可波罗、斯米克、冠军、东鹏等)目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作、工程项目、分销商等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格及厂商供货方面的优势，这些品牌在杭州市场走势相对还是比较平稳。

b□进口化高端品牌(宝路莎、雅素丽、蜜蜂、加德尼亚、希莉莎等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格方面超高及供货周期略久、产品单一、配套产品不完善等原因，在工程项目及分销等渠道方面无法得到发展。

c□进口国产化品牌(道格拉斯、伊莎、伊加、芒果、维纳斯等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。实际上它们高端品牌定位上在价格及厂商供货方面也是很有优势。但在工程项目及分销等方面一直没有正确的去发展，有效的去发挥，还处在一个定格状态。

### 2、竞争对策

a□首先应正确选择品牌及品牌的定位

建议以进口品牌国内生产的为首选，相对在价格方面及供货周期方面可以达到有效的控制，打进口品牌的旗号以价格取胜国内高端品牌，充分的以展厅直销、家装公司合作、工程项目、分销等渠道有效的去发展及控制。

建议备选一个中档品牌作为配套产品的互补，尽量减少单个品牌所产生的产品单一、配套产品不齐全等现象。真正做到让顾客能有更多的选择空间及一站购齐，减少在同等条件下少购买的顾客。在工程项目方面采购商也有更多的选择机会，提高签订率。

## 五、定价与销售

1、第一年销售计划不求赢利，只求打开市场。

2、定价和销售渠道

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用。

3、促销手段

a□价格适宜。

c□做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

d□宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

e□不设购买金额下限的随品赠送，印有企业标志的独制定制的工艺品。 4. 面向产品合作 房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

具体策略：

合作1，主体寄托于公司的房屋装修设计软件，可以利用房屋装修设计软件做出该合作产品的三维立体效果图并注明品牌，实现植入性广告。公司公关部可以在公司所在地的装饰，材料及家具市场对合作者进行业务合作洽谈。公司对目标合作者可以免费为其推行为其三个月的植入性广告。三个月后，合作者会根据这段时间的营业额来决定是否进行长期的正式合作。如果可以进行正式合作，在业务日常推销和软件设计推广品牌，合作可定期支付一笔广告费用。真正意义上实现双赢！

合作2，因为如今许多房地产商需要向客户直接提供成品房，公司公关部可以接洽房地产商，譬如通过投标的形式与房地产商达成合作。公司接到此项目首先可以提高自己在市场中的声誉，在市场上更具有竞争力；其次是提升公司的营业额。

## 六、人员及组织机构

1、总经理?1名 ?(负责公司整体运营、方向把控)?

3、采供部 1名?(负责产品采购、跟单进货)?

4、售后物流部 3名 ?(产品装卸、配送)?

### 一、个人基本情况

我叫×××，性别男，现年××岁，初中文化程度，×××年在××××××专卖，店名为《××××》开店四年以来一直是由妻子和一个店员经营，由于我的店面处于县商业繁华阶段人流量很大，所以生意一直很好，在开店以前，我两口做曾今做过服装展销会，每年能赚三至五万元。经过多年以来的经营与考察自认为建材这个行业在未来我们县的发展前景很为广阔，于是与20xx年在县城东关冠森建材市场租了

两间66.12平方米的门面房，做起水暖建材生意，店面为《红祥水暖管材》今年刚一年时间。

## 二、企业概况

我所经营的企业位于×××冠森家具建材市场四号楼

13号、18号，我的企业主要以经营：上水管(tvc管、附件、管件、配件)下水管(ppr管、附件、管件、配件)电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。

## 三、市场评估

的生意发展更强更大。

## 四、优势与劣势

### (一)我的优势

1、最初我也做了两年多的安装水暖，对同行的发展也做了详细的市场调查与分析，和我们过硬的师傅请教学习过很多水暖安装应注意的事项，我本人也经过很多的专业培训。所以技术精湛。

2、我的技术已经得到很多顾客的满意，服务质量也得到了顾客的信耐。

### (二)我的劣势

自己对经营这个方面还没有达到最精，由于是跨行营业，商

品种类太多，店面经营时间不是太长，所销出的商品质量自己没有很大的自信，对产品顾客服务还没有达到尽善尽美，还不能达到所有顾客的需求，但我很有信心，我相信通过我的努力和坚持不懈一定可以克服这些困难，把我的生意做好。

### (一) 定价和销售

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

### (二) 促销手段

3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

4、宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

5. 面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

## 六、固定资产和流动资金

我的企业固定资产有25万元，流动资金有10万元，可容纳就业人员4人(含自己人员)。

## 七、总结和期望

通过创业培训，使我学会如何经营和管理企业，我相信通过我的不断努力，以及政府的扶持帮助，我的企业会越来越好，越做越强越大。我决定自己筹备一点再向政府贷款×××万元，来扩大和改善我的`企业。

## 创业工作计划书篇十

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。现在不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

名称：梦花缘花店

广告语：花来一份好心情

招牌：

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。

经营花店要学会做人，人生在世，做人是第一位的，搞经营活动，更要重视做人。

目标:有效的打通销售渠道,以提供产品服务为根本,促进鲜花市场的大发展.让顾客明白理解花的真实意义,把祝愿和幸福送到千家万户.带给顾客美好与幸福!尽可能的提高花店的知名度和美誉度,建立属于自己的一套完整体系,最终推向全市,全国,甚至全世界,做大做强。

选址定位:交院后街(德全路中街十字路口一门市处,人流量多而集中,属于大学城内,位置优越,交通方便,效果明显,容易带动生意)。

装饰定位:以现代风格装饰,给人以时代的气息,现代化的心理感受,这对大多数时代感较强的消费者具有激励作用。店内气氛活泼(但都要以节约成本为主)。

经营范围定位:主要包括鲜花、盆花、干花、花器、工艺绢花等,因为刚开始的原因,所以其次才是花卉意境设计、婚庆服务等。

宣传定位:要以消费群体相符合,针对性强,不能片面撒网。

服务定位:引导消费,让顾客了解其花语,顾客有需要,可上门服务,为其布置厅堂,进行花艺设计;教会消费者养护保鲜知识,经常访问客户,掌握其新要求、新动向,向有租摆业务的客户及时更换新鲜花等;可为消费者灵活安排经营时间,这样都可有很好的增加其回头客和占有率。

花色、品种齐全,迎合市场需求;

包装精美,特色花艺,花材品质优;

大体是老、中、青年,年龄是18岁——60岁之间,最主要消

费群体为大学生，因为地点本就在大学后街，主要客流量就是大学生，也最为集中，所以他们作为第一和首要消费群体；其次就是其它青年工作者、中年人、老年人；最后是为其它过路客等。

1、以自己五万元的资金开此店，在节约成本的前提下，开好花店

5、在温江范围内，我们可以保证送货上门和上门服务。

本身卖鲜花等的品种的利润；

鲜花配送的`服务费；

上门服务的`服务费；

鲜花的保养难。开花店不可避免的会碰到鲜花的损耗问题，因此如何保养好鲜花，尽量降低花朵的损耗就显得非常重要。如果保养工作做得不好，损耗过大，就会入不敷出。

淡季的顾客少。每年的淡季是花店面临的一个重大考验，如果不能在淡季找到新的销售渠道，保持一定的顾客量，那么这几个月花店就很难挺过来。

2、为花店选择正确的定位。花店的档次相差巨大，如果定位不当，就会造成很大的损失。

3、选择适当的店址。开花店可以选在该地区的花店聚集地，这样的话可以形成规模效应，很多顾客会“慕名而来”。如果决定单独选址，则可以考虑选在医院、酒店、影楼或娱乐城旁边，这样可避免淡季对整个业绩的影响。

4、经营花店要抓商机，多做熟客。要做到这一点，信誉是关键。首先是花卉质量价格要适当，其次是要重视服务质量，

可以向顾客作出免费送货上门等承诺。

总共资金——五万元

店铺的租金(三万元左右);

店铺简单装修费(五千元左右);

进货款、设备配置费、;两名技术员工费等(一万元左右);

备用余款(五千元左右)。

与学校等单位建立好关系,采取互惠互利双赢的战略模式;

实行会员制,满一定钱,可以发会员卡,适当的打折;

在特定节假日期间,对在本店登记的人员(如会员),发短信问候等,对在此期间的顾客买花,可送小礼品和打折等。