最新项目还款计划书(优质5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

试管婴儿几种方案适合哪些人篇一

一、今日市建

深圳市建筑工程股份有限公司现为国家大型施工企业，注册资本金xxxx年6

万元。具有：房屋建筑工程施工总承包壹级资质；市政公用工程施工总承包壹级资质；土石方工程施工专业承包壹级资质；地基与基础工程施工专业承包壹级资质；消防设施工程施工专业承包贰级资质；水利水电工程施工总承包叁级资质；具有深圳市政府工程承建资质和房地产开发资质，同时在世界各地拥有承包建筑工程经营资格。

深圳市建创始于1952年。59年来，深圳市建的每一次飞跃都见证祖国前进的步伐。特别是在党的十一届三中全会后 ，公司与深圳经济特区同发展，共繁荣，生产经营良性互动，积累了丰富的施工管理经验，并通过了质量、职业健康安全、环境管理体系认证， 先后高质量承建了深圳大学体育馆、深圳书城、深圳宝安创业路立交桥、深圳地铁15a标段、深圳大学城北京大学园区、华南国际工业原料城，深港西部通道港方场地、深圳软件园（西区）工程、三亚凤凰水城a区4、5号楼工程、滨河污水处理厂改造工程、龙岗北通道一标段市政工程等大型工程项目，创下多项广东省、深圳市优良优质样板工程 ，并获得国家优质工程奖、金牛奖等奖项。

xxxx年以来，公司发展态势良好，能抓住契机，把握好“核心竞争力”及人才团队的建设，建立好治理机制、制衡机制及“激励与制约”机制，公司以雄厚的实力和良好的信誉在房地产开发、酒店管理、金融保险等领域多元发展，取得显著成绩。

59年来，市建员工形成了共同的价值观，培养了一支高素质的专业技术队 1

伍，公司始终坚持诚信守约，依法经营，被广东省工商行政管理局评为“连续十年重合同守信用企业”，多次荣登深圳市“守法纳税大户”排行榜，被国家经贸委评选为 “全国100家连续十年以上重合同守信用企业”，当选深圳市优秀施工企业、广东省企业100强、深圳市企业100强、深圳市民营企业50强“xxxx年度深圳市建筑施工企业综合评价金质品牌企业”“xxxx年中国建筑业综合实力100强”“xxxx年中国城市建设建筑施工最具综合实力100强”“xxxx年深圳百强企业”等荣誉称号。

市建不断与时俱进，随着国家经济体制改革的深入和社会主义市场经济的发展，逐步完善经营机制，建立产权清晰，权责明确，政企分开，科学管理的企业制度，不断进行市场创新，意识创新，制度创新，管理创新，以良好的形象积极参与市场竞争，取得了良好的社会效益和经济效益。

二、发展规模

市建将坚持“一业为主、多元发展、多业并举”的经营 策略，通过合理规划产业布局，形成六大产业集群，实现产 业规模和积聚效应，提高产业素质，转变经济增长方式，增强产业竞争力，打造以资产经营、金融地产协同建筑施工、 酒店管理、物业管理等现代服务业共同发展的产业格局，企业生产经营 实现持续、健康、稳定增长。通过规模经营，获得规模效益，打造高效运作的市建品牌。先后成立了深圳市中泰来

投资控股有限公司及深圳中泰来酒店管理有限公司。

建立了战略合作伙伴关系，并携手在粤、赣、湘、鲁等地展开了城市综合体的投资与建设，具有广阔的发展前景。

深圳市中泰来酒店管理有限公司成立于xxxx年，主营酒店管理与策划、投资兴办实业、国内商业、经济信息咨询。是一家跨地域、国际化的酒店管理公司。公司与国外著名酒店管理公司合作，培养现代高级酒店管理专业技术和管理人才，投资星级酒店和输出管理，通过酒店质量管理体系、高品质的专业化酒店管理服务和高效的市场推广战略，打造“中泰来”酒店管理品牌，成为集酒店管理、酒店顾问、酒店培训于一体的专业酒店管理公司。公司旗下拥有的酒店包括四星级的深圳市戴斯酒店、湛江中泰来大酒店、江门中泰来大酒店、及井冈山地区唯一的五星级酒店——井冈山中泰来大酒店，在建中的珠海喜来登大酒店。

三、人员结构

公司在编员工合计480人，中专以上学历334人，占总人数的；持有专业技术资格证书的人员合计238人，其中高级职称33人，中级职称100人，初级职称105人；持有执业资格证书的人员合计92人次，其中一级建造师50人次，二级建造师42人次。

四、党团建设

中国xxx深圳市建筑工程股份有限公司委员会成立于1983年4月□xxxx年4月党委换届。现有党员（含预备党员）132人，公司总裁兼任党委书记，党委委员四名。下设党支部七个。我公司团总支成立于1985年5月，随着团员队伍的不断壮大，共青团深圳市建筑工程股份有限公司委员会成立于xxxx年9月。现有团员99人，团委委员五名。下设团支部四个。

xxxx年9月

试管婴儿几种方案适合哪些人篇二

澳大利亚是全球公认的拥有世界上最先进、最创新的教育和培训体系的国家之一。澳大利亚培养国际学生已有60多年的历史。目前有来自全球200多个国家共约50多万的国际学生在澳求学。澳大利亚大学共有41所大学，其在全球大学学术排名方面的表现却极为出色。在最新qs世界大学排名中，澳洲八大名校均在世界百强名校之列；有一半以上的澳洲大学全部跻身进入了世界500强的行列。

在世界经济和政治形势不断动荡的今天，“安全”成为众多家长和学生出国考虑的首要因素。像澳大利亚这样一个高福利国家，人们在政府的保护下都过着休闲的生活，枪支也是被禁止使用的，所以也是世界上公认的安全国家之一。澳大利亚作为国际教育大国，是世界上唯一一个早制定海外学生保护法的国家，早在2000年就制定了 esos 2000 海外学生保护法案，给留学生提供了全方位的保护。

同时，澳大利亚是一个非常适宜人类居住的国家，气候温和，年均气温北部为27℃，南部为14℃，气候与中国南方相似，易于中国人适应。同时，澳洲时间与北京时间只差2-3小时，学生和家长的联络沟通方便。在最近出炉的2015年度全球宜居城市排行榜中，澳大利亚墨尔本连续5年夺得最宜居城市冠军，排在前5名的就有2个城市位于澳大利亚。

澳洲留学费用是比较合理的，在澳大利亚就读高中每年学费8-9万人民币，本科生、研究生每年学费15-20万人民币。在澳大利亚留学的学生，每两周可以兼职工作40小时，假期可以全职工作，因此生活费用基本可以通过平时的兼职工作赚回，所以澳大利亚不愧是一个投入产出比非常高的留学国度。

澳大利亚政府推出工作签证政策，只要在澳洲读书就有机会获得2-3年的无条件工作签证。学生毕业之后，可以利用这两

年找工作，深造，为今后的移民做好准备。

此外，澳大利亚是一个非常开放的移民大国，虽然澳大利亚仅有2300万人口，但是它的人才缺口也高达2000多万。澳大利亚政府热衷鼓励年纪轻、有学历、英文好的海外精英移民澳大利亚，以期待这类新移民能够对澳大利亚的经济发展做出贡献。 由上可以看出，对在不断被比较的过程中，澳洲留学有着其他国家所无可比拟的优势，不仅留学澳洲有着明显优势，移民澳大利亚的机会也比别的国家也多，所以，澳洲留学热潮再次引爆也就不足为奇了。

在高中生升本科的咨询过程中，很多家长有一些误区，以为必须等高三毕业而且有雅思成绩才可以做澳洲学校申请。 实际上，澳大利亚很多大学为国际学生设置了预科课程以及快捷课程来衔接本科，高二毕业的学生即可申请。而且在申请前期，可以只用高中成绩单去获取预录取通知书，同时再准备雅思考试。考到合格的雅思成绩后，可直接换取确认录取函；或者搭配一定的语言课程，这样可以节约整个留学申请审理的时间，更快的确定学校位置和专业。

高中生申请澳洲本科方案

方案优势：预科课程4个月到1年半不等，达标后直接入读相应大学本科课程

入学要求：高二或者高三毕业，雅思5.5或通过一定时间的语言课程培训

适合人群：高二毕业即打算出国，不打算参加高考，或高考成绩未达到直录标准

预科课程主要是为了让国际留学生在进入本科学习前有一个适应澳洲大学教育方式的缓冲过程，基本上所有澳洲大学都提供预科课程。澳洲的预科课程内容通常会包含

两个部分，一个是英语方面的学习，一个是专业方面的学习。学生在大学预科课程选择与本科的专业方向一致的预科专业课程学习。

2 快捷课程+本科

方案优势：学生完成8-16个月的快捷课程后可直接进入大学二年级

入学要求：高二或者高三毕业，雅思5.5-6分或通过一定时间的语言课程培训

适合人群：语言未达标、或无高考成绩、或高考成绩一般的同学

3 直读入读澳洲本科

方案优势：节省时间直读名校

入学要求：高三毕业，雅思6-7分

适合人群：高考成绩至少达到各省一本线/二本线

一本线学生：新南威尔士大学、澳大利亚国立大学、昆士兰大学、悉尼大学等

二本线学生：南澳大学、悉尼科技大学、卧龙岗大学、堪培拉大学等

试管婴儿几种方案适合哪些人篇三

一、 灯会项目作为本次旅游文化节的亮点，浓缩咸宁城市历

史文化以及经济建设成就，可以让媒体以精准角度更好的聚焦咸宁旅游节，以文化牌推介咸宁。

二、 以中国第一河上灯会的规模效应与丰富的文化内涵，引爆传播与宣传，吸引本地以及8 1城市圈，全国的媒体焦点关注，实现热门传播效应，传播宜居城市，投资热土的概念。

三、 提升市民城市生活质量、文化氛围和城市品位，激发全民对旅游节参与互动的，提升市民素质，增进城市自豪感和荣誉感，传递咸宁，城市融合的主题效应。

四、 将往年的旅游节引发的关注再推进，进行累积传播，深进传播，持续传播。扩展战果，提升城市影响力，实现大咸宁的城市营销。

一、灯会活动的现实意义

为了更好地参与和支持第二届咸宁国际温泉文化旅游节,发挥我市得天独厚的地理资源上风，又快又好地建设鄂南经济强市。我公司特地组织彩灯制作专家和专业策划师团队，对淦河城区段的生态环境进行了为期三个多月的调查研究，以为在该河面创作灯船景观会极大地美化和亮化市区环境，营造欢快浪漫的旅游氛围，增加旅游文化元素，为第二国际温泉旅游文化节锦上添花，使生态旅游效益获得最大限度的开释。为此，我公司引进创新模式，计划投巨资把温泉城区5公里淦河,装扮成中国第一灯船景观。并通过主题灯会的表现形式，实现艺术性、群众性、地域文化性、推广性、周期性，终极构成灯会的常态性。在“中国湖北咸宁首届国际温泉文化旅游节”基础上，再创一项新的文化旅游品牌，为咸宁旅游再装上一个助推器!

灯会项目亮点：

创新景观：中国第一河灯景观。唯美造形，声光电变幻奇妙，

十里长河流光溢彩，一步一景。

政通人和：全民参与，人灯景互动，幸福祥和。

节会延时器：巩固节会成果，打造永不谢幕的河灯景观。

动感舞台:是政府、企业展示形象，塑造品牌的动感舞台。

城市营销:是展示8 1城市圈两型社会生动的城市公关活动。

开启民智：是首创民智贸易运作模式与政府统筹办节会的合作典范。

二、灯会项目组织治理机构

首届灯会采用政府搭台、企业唱戏、市场营运、全市参与的模式，打造中国第一河灯景观。拟请市委市政府设置节会河灯临时协调机构和长期经营治理协调机构，对淦河进行长期有效经营治理，真正把淦河打造成我市乃至全国着名的城市景观名片。

主办单位:^v^咸宁市委，市人民政府

协办单位：各县(市、区)人民政府

承办单位:咸宁淦河文化传媒有限公司(筹)

策划单位：湖北麦纳哲投资咨询有限公司

灯会项目组由市委市政府主要领导及协办单位、承办单位和政府相关职能部分共同组成。下设部分针对招商、宣传、场地、电力、制作、安全保卫等事项进行整体组织协调、实施。具体职责如下：

(一)组长1名，由市委市政府主要领导担任，副组长若干名，

由各县市政府及相关职能部分领导和灯会承办单位负责人担任，组成灯会活动高层领导机构，指挥、协调下设各部各项工作。

(二)办公试逗负责制定

和监视灯会活动总体工作方案，负责各专项部分的治理、协调工作。

试管婴儿几种方案适合哪些人篇四

方案一：大专生申请本科课程：

一般来说，如果在大专时候的学习成绩良好以上，那可以申请英国本科的最后一年就读。英国有部分院校开设了top-up课程（本科最后一年课程），就是为了满足成绩良好的学生申请，这样只要读一年，就可以获取本科文凭。

推荐院校：如朴茨茅斯大学，普利茅斯大学），伯明翰城市大学），中央兰开夏大学等。

申请条件：这类申请雅思要求：总分6.0，单科5.5。

如申请者愿意的话，根据成绩也可以选择从英国的本科一年级或者二年级开始读，只是时间和费用成本较高。通常大部分学生会选择最后一年的top-up课程。

方案二：大专生申请半年或1年硕士预科课程加1年的硕士课程：

目前英国大部分院校都开设了半年或1年的硕士预科课程，主要是给大专生以及没有到达入学要求的本科生，或者是一些需要更换专业的学生申请。硕士预科课程主要分为两部分：一部分为英语学习，另一部分为专业课学习。

推荐院校：那可以选择的院校有约克大学，谢菲尔德大学，克兰菲尔德大学，纽卡斯尔大学，格拉斯哥大学，利物浦大学，苏赛克斯大学等。

申请条件：这类申请雅思要求：总分5.5分，单科5.5。

方案三：大专生申请3个月硕士预科课程加1年的硕士课程：

对于雅思成绩好的学生，可以考虑申请3个月的预科课程。这样只需要15个月，大专生就可以完成硕士课程的学习。

推荐院校：可以选择的院校有斯旺西大学，布鲁内尔大学，朴茨茅斯大学等。

申请条件：这类申请雅思要求为总分6分，单科5.5。

另外如果有3年以上工作经验，也可以直接申请英国硕士，通常英国院校对于工作经验的积累是非常重视的，因此，具备这一条件的大专生可以把握机会。

试管婴儿几种方案适合哪些人篇五

奔达房地产项目投资营销及定位分析报告 第一篇 奔达项目投资营销及定位分析报告 项目投资营销是房地产全程营销最关键的环节,反映了房地产企业选择项目的过程,是考验.衡量开发商房地产运作能力的重要指标,这个过程操作好了,就意味着项目成功了一半.本报告通过对项目环境的综合考察和市场调研分析,以项目为核心,针对当前经济环境及市场的供求状况,对项目进行国际营销标准的swot的分析,给出项目投资及定位的决策依据 ...

阜新市食品安全事故应急处置模拟演练脚本 背景(配视频):2011年8月24日17:30分,李某在阜新市四海酒店为女儿举办婚礼答谢酒宴,参加婚宴的亲朋好友及同事等约300余人.8

月25日早4:00时左右,陆续有110余人出现腹痛.腹胀.腹泻.呕吐.头晕.头痛等症状,早6点30分,分别到附近医院就诊. 一.事件发现与报告 解说(配视频):2011年8月25日早6:30分,市中心医院肠道门诊就诊人数与往 ...

上海酒店式公寓市场分析 1. 酒店式公寓定义和概念分类 1)酒店式公寓定义 酒店式公寓,顾名思义就是提供酒店式服务的寓所.其基本特征为:房屋结构与布局基本类同于普通公寓房,但底楼一般设置服务台:套内提供居家生活所需的厨房.卫浴.家具等设备与生活物件:公寓内一般配备能提供餐饮.健身.商务等多种服务的会所,配套设施也较齐全:就服务而言,酒店式公寓的基本服务水准一般都达到高星级酒店的标准,除了传统酒店 ...

关于经营者安全保障义务的思考 人身财产安全权是赋予消费者的一项重要权利,也是消费者购买商品.接受服务的先决条件.近年来,关于经营者未履行安全保障义务侵害消费者权益的消费纠纷数量不断增加,涉及的类型也日益复杂,故而新首次明确规定了经营者的安全保障义务. 与不同,规定的安全保障义务 ...

教育个案研究记录示例 个案编号3 \ 教育叙事示例 之教学相长 于 漪 今天上课结束时,突然出现了一个意想不到的情况.我说这首诗是千古传诵的名篇,两次课能初步背诵是强记,课后要熟读牢记.小忻噗嗤地笑了一声,问其原因,他说xxx同行十二年,不知木 ...

商场建筑设计项目策划 策划人:++.++.++ 项目策划纲要 项目策划是全案最为关键的环节,反映了发展商选择开发项目的过程,这个过程是考验和衡量我们运作能力的重要环节,这个过程操作的好,就意味着项目成功了一半,在这个过程中多下功夫,以后的开发经营就可以事半功倍. 项目策划可对项目进行定价模拟和投入产出分析,并就规避开发风险进行策略提示,还对项目开发节奏提出专业意见. 目录 一. 市场调查分析研

究 ...

旅游管理专业毕业论文选题汇总(参考) 01 基于swot 分析的莫泰经济型酒店发展思考 02 浅谈农家乐旅游产业发展-以常山县桃花源农家乐为例 03 浅谈我国低碳旅游的发展 04 浅析苏州旅游电子商务的发展现状及对策 05 我国酒店业绿色营销浅析 06 浅谈社会餐饮压力下苏州酒店餐饮的发展 07 苏州吴中区旅游发展研究08 浅析大学生旅游市场开发 09 浅析上海老年旅游市场的开发10 浅论酒店忠诚 ...

附录:毕业论文和毕业设计选题 一.毕业论文选题 1.旅游管理专业类 1.南京市经济型连锁酒店发展研究 2.南京市星级酒店营销模式研究 3.南京市经济型酒店市场定位研究 4.南京市工业旅游开发研究 5.南京市乡村旅游开发研究 7.南京市古城墙保护与开发研究 8.南京市休闲度假旅游市场分析 9.导游员管理存在的问题及对策 10.关于导游回扣问题的思考 11.旅游保险中的常见问题及对策研究 12.南京旅 ...

试管婴儿几种方案适合哪些人篇六

从健康的理念出发，人们更加崇尚天然水质的饮品。我们完全可以抓住机会，扩大对天然茶宣传，扩大茶饮料市场的总体容量，达到扩大销售的目的，集中宣传“天然茶饮料”的健康理念□xx茶叶来自衡山地区，水则是衡山当地的天然的泉水，具有天然的优势，是打造天然饮品的一个有利基础。其次，对热爱运动的青中年消费者来说，能解决疲劳，使得自己能够从疲劳中迅速解脱出来，更快的投入到工作学习生活中。而对于老年消费者来说，更是一种天然的健康饮品。

2、市场分析

市场分析：饮料市场的品种很多，但针对于健康饮品这一领域的还是很少□xx茶有健康饮品这一独特优势，可以以这一亮点为契机，在饮料市场占有一席之地。

竞争分析：国内市场饮料的竞争非常激烈，有各式各样的饮料，有国际上的百事可口两大可乐，本国的茶饮料市场有统一冰红茶和绿茶；还有橙汁和雪碧。竞争利势非常的严峻，要在这一领域打造品牌有一定的难度。但是基于xx茶的优势即天然的泉水、优质的茶叶、独特的包装，打造出自己的领域是必然的。

产品分析：以消费者的角度来看。产品功效才是市场的真正卖点。当今是经济快速发展的时代，人们对健康越来越关注。我们xx茶以产于衡山的茶叶，和衡山的泉水为主要原料，可以说是一种比较天然的原料，对健康有很打的益处，该茶具有解疲劳、抗衰老，对一些细菌有抵制作用。

消费者分析：

（1）主目标消费群15—30岁爱运动工作压力大的青年人

（2）次目标消费群其他年龄段的人

（3）目标消费群特征分析

目标群生活节奏快崇尚健康自然的生活概念略知茶饮料的益处，认真努力热爱运动注重健康，但现实社会的升学就业压力使得他们生活焦虑、急躁的精神状态，需要用运动旅游要放松自己。

特产分析：

（1）云雾茶因产于南岳的高山云雾之中而得名，古称岳山茶。从唐代以来就作为向皇帝朝贡的“贡品”。主要生长在海拔800—1100米高度的广济寺、铁佛寺、华盖峰等地带。这里气候温和、湿润，土壤含有丰富的有机质，适宜茶叶生长。唐代陆羽的《茶经》说：“茶出山南者，生衡山县山谷”可见xx茶早负盛名。云雾茶，外形紧细，卷曲秀丽，开水冲后

以色绿香浓、味醇、形秀著称。在xx省名茶评比中被评为优质茶，在国内外享有声誉。

（2）优势：云雾茶叶有很大的知名度，所以在以后的广告推广时具有很打的优势，衡山是一个著名的旅游景点，每年有来自全国至国外的游客来旅游，他们在旅游途中喝云雾茶具有很大的需要，可以提高本产品的知名度和美誉度。

（3）劣势：水煮云雾茶是饮料类，技术上不大成熟，资金不足，经营理念的滞后性。

（4）机会：凭借衡山这一知名品牌，和健康饮品的特点，可以快速提高知名度和占有一定的市场份额，建立品牌基础。

（5）威胁：饮料市场竞争激烈，很难打开市场。

4、目标战略

短期目标：通过宣传和促销活动有效地赢得xx周边地区目标消费群的关注，促成销售。提高品牌知名度和偏好度。

中期目标：力争一定时间内在xx周边地区的占有率达到20%以上，并向长江领域扩展。

长期目标：成为国内饮料界的第一品牌，树立品牌领导形象，并逐渐将其推向国际市场。

试管婴儿几种方案适合哪些人篇七

一、市场环境分析：

我酒店经营中存在的问题

(1)目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

(2)广告宣传力度不够，市场知名度较小。

酒店除在开业时做过短期的电视宣传外再没有做过其他广告，这导致我酒店的知名度很低。

周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高，但我酒店的位置有特色，我酒店位于金牛山大街，其位置优越，交通极为方便，附近紧邻滨海大道，西市产业园，站前产业园，沿海产业基地，营口市高科技园区，西炮台风景区，所有过往车辆很多，商务散客是一个潜在的消费群。

竞争对手分析

我酒店淡季最大竞争对手是位于酒店东面万都大酒店，万都酒店开业至今快接近20年，是一家集住宿、餐饮、休闲、娱乐为一体的涉外四星级酒店，总体上看他们的经营情况是不错，但设施和装修比较陈旧，而我酒店的设施和装修崭新、时尚，客房具有自己的特色，酒店周围其他的酒店都是一些小型商务酒店在经营能力上不具备与我们竞争的实力。

我店优势分析

我酒店交通便利，良好的硬件为我们的调整和发展提供了广阔的空间。

二、目标市场分析：

目标市场即最有希望的消费者组合群体。目标市场的明确既可以避免影响力的浪费，也可以使广告有其针对性。没有目标市场的广告无异于“盲人骑瞎马”

使得竞争对手无法争夺这部分市场份额，同时还能保持饭店

员工队伍的稳定。因此，融汇顾客关系营销、维系顾客忠诚可以给饭店带来如下益处：

1、从现有顾客中获取更多顾客份额。忠诚的顾客愿意更多地购买酒店的产品和服务，忠诚顾客的消费，其支出是随意消费支出的两到四倍，而且随着忠诚顾客年龄的增长、经济收入的提高或顾客单位本身业务的增长，其需求量也将进一步增长。

2、减少销售成本。酒店吸引新顾客需要大量的费用，如各种广告投入、促销费用以及了解顾客的时间成本等等，但维持与现有顾客长期关系的成本却逐年递减。虽然在建立关系的早期，顾客可能会对酒店提供的产品或服务有较多问题，需要酒店进行一定的投入，但随着双方关系的进展，顾客对酒店的产品或服务越来越熟悉，酒店也十分清楚顾客的特殊需求，所需的关系维护费用就变得十分有限了。

3、赢得口碑宣传。对于酒店提供的某些较为复杂的产品或服务，新顾客在作决策时会感觉有较大的风险，这时他们往往会咨询酒店的现有顾客。而具有较高满意度和忠诚度的老顾客的建议往往具有决定作用，他们的有力推荐往往比各种形式的广告更为奏效。这样，酒店既节省了吸引新顾客的销售成本，又增加了销售收入，从而酒店利润又有了提高。

价值的实现，而员工满意度的提高导致酒店服务质量的提高，使顾客满意度进一步提升，形成一个良性循环。

根据我们前面的分析结合当前市场状况我们应该把主要目标顾客定位于周边企事业单位、政府机关、汽车4s店，商务散客在次基础上再吸引一些中高收入的消费群体。他们有如下的共性：

收入水平或消费能力较高，讲究服务上乘，到酒店消费一般是商务宴请接待客户。

具有高消费能力但对酒店各方面要求高。

关注酒店档次，需要酒店对其vip接待服务。

三 、市场营销总策略：

进行立体化宣传，突出本酒店的特性，让消费者从感性上对酒店有一个认识。让消费者认识到我们提供给他的是一个让他有能力享受生活的地方。可以在报章上针对酒店的环境，所处的位置，吸引消费者的光顾。让顾客从心理上获得一种“尊贵”的满足。

采用强势广告，如报纸，以期引起“轰动效应”作为强势销售，从而吸引大量的消费者注意，建立知名度。

四、淡季行动计划和执行方案

(一)销售方法的策略：

规定销售区域和范围。市场部经理配合销售人员规定销售的区域和范围，一包干的方式，积极引导销售人员拓展销售面，销售区域和范围的分配要根据常客消费潜力，客户的地理位置和类别加以分配。

规定销售指标，市场部经理根据酒店的销售目标和政策制定销售目

标。销售指标分为数量指标和质量指标。数量指标有

1销售数量，如客房销售的天数，销售额、平均房价、销售收入等。

2销售次数，每天或每月应进行的销售访问次数。

3销售费用的指标与控制，每月销售人员所涉及的销售费用，如销售和招待费用。

由于销售人员分管的客户需求潜力不同，在规定销售人员达到销售数量时，要确定销售的质量标准，质量标准有销售人员的产品和销售知识、销售访问的效果，销售人员的工作态度，工作能力和以及与客户关系等。

市场部根据酒店客户的地理位置和类别综合考虑，积极挖掘酒店产品的潜力，增加产品的吸引力，吸引宾客消费，招来生意。

公务客人：针对公务客人的特殊服务，如免费在客人房间供应免费水果一份，免费提供欢迎饮料。

会议客户：如在会议期间提供点心咖啡

家庭客户：如单人间供全家住宿，小孩与父母同住在客人需求下可免收加床费，餐厅提供儿童套餐。

(二)广告策略

试管婴儿几种方案适合哪些人篇八

我国特产资源是特别的丰富，似乎每个地方都有自己特产，当然这里不乏有历史悠久的特产品也很多，有的土特产由于抓住市场机遇，走出了农村，做大了市场，成为了名牌特产，但多数地方特产品却固步自封，走不出区域，不能做强做大。为什么这些特产走不出地方？当然其原因很多，有特产的自身因素，也有经营因素，总之是行业存在的各种问题影响了特产的发展。

一、特产行业存在的问题 目前，影响我国特产发展问题主要有以下几点：

、缺少行业产品标准

缺少标准是特产走不出地方主要原因之一。很多特产的确是好，但消费者不敢买，愿因是消费者不知道哪些是真特产哪些是假？尤其是一些地方上土特几乎都是“三无产品”，缺少行业标准和产品自身的标准，有没有品牌，消费者不敢消费那是理所当然的事。如河南温县铁棍山药大家都知道好，但就是因为缺少行业品牌缺少产品行业标准，导致假冒产品横行，致使市场混乱。

、三无产品太多

多少的特产因特定的地点而出名，但很多特产也是因地方命名，最终受到地域限制，而你难以走出地域的禁锢。这样例子也比比皆是，例如地域作为品牌：德州扒鸡、龙口粉丝、金华火腿等等，一旦一个产品出问题，所有的企业商家都会受到牵连。

、产品缺少创新

营销推广手段单一是特产走不出区域，做不起来的要原因之一。如很多特产还停留在原始销售状态如在街头摆摊或沿街叫卖，我们经常会看到卖西瓜的、苹果的、核桃大枣的等，虽然也有很多特产企业化、工业化运营，但其营销手段还比较远原始、单一，这些严重影响了特产发展。

除以上几个方面外，特产行业还存在缺少营销经营人才，缺少领袖品牌等问题。

二、玩转特产必须的五个转变

由于我国很多地方的特产还处于发展的初级阶段，因此，特产市场在未来会有很大提升和发展空间。但随着市场快速发展和消费者消费意识增强，特产企业要想走区域，做强做大，

就必须做到以下几个转变。

多数特产企业经营十分混乱，作坊式、家族式的粗狂管理比较普遍。目前，特产企业无论在内部管理还是市场操作普遍比较粗放，这也是特产企业难以发展壮大主要原因。特产企业在管理和执行方面做的都比较差，在创新、技术、经济实力和硬件设施方面无法与大企业大品牌相比。那么，特产企业要想走出区域，得到发展，就必须改变观念，实现从粗放式经营到精细化经营。

、由特产特别向专业到专家的转变

大多数特产在营销方面做得较为传统，团购成了主要营销手段，注重战术，缺少具体的战略规划，营销操作粗造而盲目，缺少连惯性、系统性，总是头疼医头，脚疼医脚。营销是一个系统工程，任何一个环节都可能影响着企业成败，特产企业要想稳步发展必须从传统的注重战术营销向系统营销转变，全面系统的做好企业的战略规划，明确发展方向，进行整合资源，合理配置，力求效益最大化。

三、玩转特产的五大营销策略

好想你的掌门人石聚彬说过这样一话，他说：“一个地方的土特产想做成产，必须具备三个条件：地方政府的支持，资源独特，领军人物和龙头企业的专注聚焦”。他说出的特产做成功三个主要因素。笔者在与企业咨询服务中也对一些成功特产品牌作了大量的调查和研究，发现这些成功的特产品牌有几个共同之处：第一就是品牌定位准确，品类独占。如好想你定位做枣，占领枣片这个品类，龙大成为粉丝的第一品牌，等等。其次善于创新，敢于突破地域特产概念。如粉丝是龙口特产，但龙大并没有说它是龙口特产，只是借势营销而已；凉茶是广州特产，但王老吉并没有说自己是广州特产，它们淡化和突破了地域特产概念，而使自己走向成功。第三营销创新模式。营销模式创新是特产成功主要原因之一，

凡是成功企业在营销和经营模式方面都有创新。

准确的定位是树立品牌和引导消费者消费的根本。定位说的通俗一点就是品牌要弄明白“我是谁、我该怎么做、我能做什么”的问题。品牌要想得到消费者认知和认可，首先要告诉消费者“自己是谁、能为消费者做什么”。只有说清楚你是谁，消费者才能根据自己的情况，看看是不是需要你，要不要接触你，了解你。精确定位就是解决这些问题。那么特产品牌要想准确的定位首先要明白的以下问题：

1、“我是谁” 就是要弄清楚自己是干什么的，明确身份和地位等；

2、“我在哪里”要了解自己的条件和优劣势以及所处市场情况；

3、“我要去哪里” 就是要找到自己的市场，明确自己战略目标；

试管婴儿几种方案适合哪些人篇九

二、地点：锦江大酒店

三、活动目标及活动宗旨：

1、让顾客了解锦江大酒店，打消顾客对消费档次的各种顾虑。

2、丰富传统节日的庆祝氛围，刺激亲情消费；

3、开发现有场地资源，调动清淡时段的营业潜力；

4、凝聚宾馆销售合力，调动全员积极性，捆绑式营业。酒店端午节营销方案四、公众对象：端午节期间的散客、家庭、亲朋好友。

五、定位：“融融端午情团圆家万兴”在祁阳酒店消费水平日益提高成为一个高档次的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，活动标新立异，令人耳目一新，营造节日上热烈温馨的气氛。

六、促销活动组合

1、客房部采取“送餐饮消费卷”的经营策略，每现金开房1间送20元餐饮消费卷。

2、餐饮部以“融融端午情团圆家万兴”的名义开展如下促销活动。

1)、美食城的菜价10元，燕京纯啤买一送一。

2)、贵宾厅菜金八折。消费300元以上送消费卷20元，并送ktv下午场(不含海鲜、鲍翅燕、煲汤、烟酒)。

3)、以端午节文化为内容推出多款适合家庭聚会的精美实惠端午团园宴，预定团园宴送ktv下午场。并推出几款特价端午菜品。

4)、在这一系列的活动过程中，一定要把握“地道”、“原汁原味”的原则。家庭用餐、亲朋好友聚会是这一阶段的主要客源构成。那么酒店的产品就应以满足这类客人的需求为主，菜品方面要求口味清淡，老少皆宜，菜量偏多，价格适中，并适时地推出各档次宴会用餐，此间穿插特色菜、招牌菜、新派菜等，使消费者能全面地了解酒店的厨师水平，促进酒店形象品牌的树立和推广。这是此次营销的主要目的，也是此次活动中的主题项目。

3□ktv

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间，送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包，提供茶水一壶)。

4、桑拿中心

全套300元

送餐饮消费卷20元。

七、营销活动效果分析

1、这次策划体现锦江大酒店“先谋势再谋利”的营销总体思想(也就是先做人气)，让顾客敢进酒店来消费，让酒店的服务设施能够获得广大顾客的认知，对端午节期间的家庭，亲朋好友的优惠能体现酒店对顾客的诚意。

1、酒店所有营运部门的销售目标向餐饮部倾斜，以部门联动拉升餐饮人气。

2、此活动会让顾客留下许多美好、甜密的回忆，加深顾客对锦江大酒店的认识。

4、通过此次营销计划，应实现目标：客房万元/天，餐饮1万元/天□ktv3千元/天，休闲中心万元/天。总计万元/天。

八、经费预算及广告策划：

1、祁阳县城主干道50条横幅广告。费用3500元。由奉总负责。

2、祁阳县所有的手机尾数带6、8、9用户地毯式短信覆盖。预计发5000条，共500元。由钟经理负责。

3、租用一台专用宣传车绕城宣传10天。费用xx元。由奉总负责。

4、祁阳县所有的出租车车张贴广告。费用1000元。由蒋部长负责。

5、组织员工上街拉练，散发宣传资料(material)费用300元。由蒋经理、杨经理负责。

6、消费卷制作400张，费用50元。由李姣姣负责。

附：广告词

1、新锦江新娱乐新消费端午节全场赠送惊喜多多

2、新锦江新口味美食城每款菜价10元，啤酒买一送一

3、锦江ktv全新装修改版，倾情推出唱歌送餐饮

4、锦江桑拿中心让您感受夏日冰与火的`较量

5、“开心唱歌、畅心用餐”锦江大酒店高贵而不昂贵

6、“天籁之音，魅力互动”来锦江ktv有意外惊喜

7、“融融端午情团圆家万兴”锦江预定酒宴送ktv下午场

九、其它在6月25日前应完善和配套的工作

1、所有部门的工作服发放到位。由唐四军负责。

2ktv及餐饮改造完工。由赵总负责。

3ktv小姐服制作完毕。由唐四军负责。

4、消费卷发放的管理由财务部制定完善。由陶会什负责。

5、所有部门的宣传鼓动及准备工作完成完成。由各部经理负责。

锦江大酒店办公室