

2023年项目策划会议新闻稿(大全10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

项目策划会议新闻稿篇一

项目提出的背景

项目概念与独特优势

项目成功的关键要素

资源、能力与竞争实力

资金保证与赢利预测

市场环境分析

消费者分析

产品竞争力分析

问题及其对策

（一）市场环境分析

宏观环境分析——pest模型

行业环境分析——波特模型

竞争环境分析

swot综合分析技术

宏观环境分析——pest模型

行业环境分析——波特模型

竞争环境分析——市场障碍

直接竞争者分析

间接竞争者分析

竞争环境分析——市场空档

竞争分析中优劣势的对比评价项目

竞争环境分析——市场地位

市场领导者

市场挑战者

市场追随者

市场补缺者

swot综合分析技术

（二）消费者分析

消费者的总体消费态势；

现有消费者分析：包括现有消费群体的构成、消费行为和态

度、使用习惯、主要问题点和主

要机会点；

潜在消费者分析：包括潜在消费者的特性、购买行为和潜在消费者的品牌偏好以及机会点等。

（三）产品竞争力分析

产品特征分析

包括产品的性能、质量、价格、材质、生产工艺、外观和包装；与同类产品的比较优势

及现处生命阶段分析

产品品牌形象分析

包括企业赋予产品的形象特性分析和消费对产品形象的认知分析

产品竞争力分析（swot分析法）

战略定位

市场定位

产品定位

传播定位

（一）战略定位

（二）市场定位

目标市场

购买需求与购买习惯都类似的一群人

生活方式相同的一类人群

目标市场的定位方法

将整个市场细分化

确定主要和次要的目标市场

（三）产品定位

整体产品的概念

核心产品：核心利益与服务形式
产品：包装、品质、品牌、式样、价格

附加产品：安装、运送、服务、保证、心理满足

（四）传播定位

理性诉求

感性诉求

产品策略

定价策略

渠道策略

促销策略

（一）产品策略

产品组合策略

包装策略

新产品开发策略

（二）定价策略

吸脂定价策略

渗透定价策略

满意定价策略

心理定价策略

（三）渠道策略/ 渠道的选择

直接销售：订购、直销、专卖店、展览、联营销售

间接销售：

批发商：专业批发商、综合批发商、多功能批发商、工业批发商

（四）渠道策略/渠道的管理

给予合理的利润和折扣

交易中予以特殊照顾

竟销额外奖金

合作广告补助和展览津贴

经销店内外装潢资金援助

给予技术支持

代办财务分析和市场分析

（五）促销策略

优待券

附赠赠品

竞赛或抽奖

加量不加价

集点优待

降价促销

（六）促销策略/广告与公关策略

广告目的

广告对象

广告地区

广告主题与创意

广告表现

广告阶段策略

媒介组合

广告预算及分配

广告效果预测

外部风险应变策略

政策环境的变化 经济环境的变化

法律环境的变化 人文/风俗的抵触 科技的发展/专利与知识产权的保护

内部风险应变策略

资金的问题 市场的问题 管理的问题 公关的问题 人员的问题

投资效益分析

项目总投资预算

资金来源分析

产品成本计算

经济效益分析

静态经济效益指标

动态经济效益指标

市场推广费用预算分配

项目策划会议新闻稿篇二

这是一个信息年代，而按照淘宝对外公布的数据[]20xx年淘宝成交额超过4000亿元，目前平均每天成交按照他们提供的支付宝交易额更高达接近7亿元，这更加给力人们带来了网上创业的机会，优秀的平台，必定会造就优秀的企业。而实体店的模式又适合进货和喜欢逛街类的消费群体，结合了广大消费群体需求。

1. 实体店的优势：不仅满足对个别地区人的需求，而且对了解潮流趋势，了解消费需求都有现实的意义。

2. 网店优势：买一件应季的衣服，采用传统的途径解决问题，需要空出专门的时间，到商场逛、挑、试。从各个方面来说，买一件衣服所化的除了标价之外，还要花费时间成本，交通成本等等，劳心劳力，相对于网购，可以通过半个多小时的挑选，其余的成本都节省了，价格相对来说也会比商城的优惠。可谓既省时间，又省金钱。

和购买决策者的数量统计出来，这个比率将会更高，所以我把18~45岁的消费者作为我的最大客户群。

2. 产品消费群体、方式的 因素分析：随着网络的发展，大多数年轻消费者越来越喜欢网上购物，网上购物可以节省购物时间，还可以提供大量的商品让消费者选择，非常便捷。网店的信誉是最重要的，不论实体店还是网店，信誉是首位，因此我的营销模式将采用实体店与网店结合起来运营。

销售政策的制定：实体店营销与网店营销结合

2. 销售渠道和售后服务：网上销售和实体店销售，专注服务从前期店面选择到店面设计，帮助进行合理配货，全方位服务模式。（1）实体店将选择城郊，因为启动资金仅5万元，城郊的门面租金相对较低些。

(2) 网店营业期间，需要结合物流公司。

3. 主要业务关系状况：各级资格认定标准政策

付款方式：网上支付、货到付款 货运方式：快递、邮局

4. 促销

(1) 主要促销方式：送小礼物，根据价格可选择部分商品免运费

(2) 付款方式：支付宝、财付通

服装小店的经营状况如何，和商品的定位和进货的眼光很有关系，要做好一家服装店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点事要懂进货。这其中包含了很对，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的消费群体，消费者的喜好、身材特点，要会淘货。对于刚着手于服装行业，这还需要时间和经验的不断积累。服装店的经营旺季为每年5至8月和10月至次年的春节，这是消费流动最强的季节断。

网店经营措施：

(1) 折价促销：由于网上销售商品不能给人全面，直观的印象，也不可试用，再加上配送成本和付款方式和复杂性，造成网上购物和订货的积极性下降，采用醒目的折价促销可促使消费购物尝试并作出购买决定。

(2) 赠品促销：赠品促销和有点事可以提升你的知名度，可以鼓励人们经常访问网店以获得更多的优惠。期间，可以通过消费者索取赠品的热情程度分析营销效果和产品的反应情况等。

(3) 多余其他网店交流：朋友多了，路也就多了，在网上多个

连接就多个窗口，大家通过交换店铺连接，可以形成一个小的网络，能增进彼此的影响力，尤其是当有人上了首页推荐的时候，你的点击率也会不断增高。

(4)限期供应：限期供应对消费者总是具有诱惑，像“特价最后三天”这样的促销口号，实物促销要真实，否则最终失去消费者信任。

(5)其它宣传方式：消费范围可深入到贴吧、论坛□qq群

（一）地址选择

1、区域选为商业活动频繁的地区。

2、在商业街、居民区附近开店，人流量大，各年龄层和社会阶层的人都有，对于服装服饰款式或类型的选择比较容易。同类店铺聚集，经营同类商品的店铺越多，顾客在这里进行比较和选择的机会就越多，因此若能集中在某一地段或街区则更能招揽顾客。

（二）商品选择：商品面向的是女性消费群体，年龄阶段为18~30岁，要求符合大多数消费者的需求，服装样式多样、时尚、多为外贸服饰。流行元素要强，融入青年群体的消费动向，以女性化和中性的衣服相互搭配。

（三）员工选择：店内需要两名营业员，年龄与我相仿，要求讲普通话，气质佳，身材适中，懂销售，有以顾客为主的思想，有爱心。待客须热情、认真、面带微笑。

（四）日常工作：营业时间为9：00—18:30，午饭时间为40分，卫生早晚各一次，保持室内干净整洁，使用空气清洁剂，两周一次大扫除。工作中要求每天盘点货物，交接，做账，情况符合当天销售业绩才下班。

- 1、门面转让费约为30000
- 2、房屋租金为房租3000/月
- 3、装修费折合约20xx元
- 4、装饰物及货架约1000元
- 5、电脑及防盗设备约5000元
- 6、首次衣服货款定位为6000元
- 7、员工工资800+提成，每天饭补5元，奖金100。
- 8、不可预计费用大概20xx元。
- 9、共计约50000人民币。管理中用excel记录日常出账和进账。

1. 资金流动：经营中，不免出现些不可预计的事情，其中可能会积压商品商品不能及时卖出而得不到货款。

2. 货物流动：货款的不宽裕会导致不能购买新货，使产品不能更新，顾客失去购买欲望。

我的是做服装行业，开个女士潮流服装店。在选定行业之前，我对自己也做了分析，对于大学生毕业后，我们没有什么经验，而创业的资金也不富裕，需要申请创业金，我预计用5万元的作为启动资金。选择开服装店的优势是服装行业最为成熟，项目需要成本较低，选择实体店与网店相结合的方式来扩大销路，区别于传统销售方式，迎合电子商务的发展形势。同时以加盟的形式进行，全面思考和制定开店的策略，有效的制定和执行开店的规划。其中包括，市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和正式营业等。

（一）店面的规划

1、店面的选址：对日后店面的运营好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面，最好是交通发达，人口密集，固定人都多，地块成熟，消费力旺盛。消费品为中低档符合大多数市场需求。

2、店面的装潢：关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。所以，我在装潢前要请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等。这期间要说清楚自己想要的装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

（二）选货及进货的渠道

1. 选货及进货：选样、款式、品牌、数量：品牌以杂牌为主，以外贸货为主，进货要适销、适量、制定进货计划，进货过程中在根据实际情况作出调整。进货时，首先到市场上看一看、然后想一想，消费品要调动顾客的选择性。少进适销，然后再适量进货。进货时间安排在每周的周三，这样确定每个周末店里会有新品到货。

（二）进货渠道：阿里巴巴、洛阳关林批发市场、郑州二七市场、广东外贸服饰

（1）原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅，

（2）服务：练训营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣，顾客买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度。

以往常买衣服的经验中，服饰的利润基本保持1/2倍货大于1/2倍，项目计划也准备按照这种盈利模式进行定价。

总结：创业引领了就业形式，探讨了生涯规划。最终就是人与人之间的对话。俗话说：上山要知山性，下海要懂水性，与人打交道当然要了解人性。服装行业是女性的主流，市场前景很大，消费者的衣食住行依旧盛行，商场的形式也越来越庞大，女性审美观也随着杂志、书刊上升了层次。所以奔着一个目标，总有机遇让自己提高一个高度。关注前沿，关注走向，引领时尚，走进服装。

项目策划会议新闻稿篇三

1、定义：是一种对企业或项目的优势、劣势、机会和威胁的分析，在分析时，应把所有的内部因素(包括项目的优势和劣势)都集中在一起，然后用外部的力量来对这些因素进行评估。

2、swot四个英文字母分别代表：优势(strength)、劣势(weakness)、机会(opportunity)、威胁(threat)。所谓swot分析，即态势分析，就是将与研究对象密切相关的各种主要内部优势、劣势、机会和威胁等，通过调查列举出来，并依照矩阵形式排列，然后用系统分析的思想，把各种因素相互匹配起来加以分析，从中得出一系列相应的结论，而结论通常带有一定的决策性。按照企业竞争战略的完整概念，战略应是一个企业“能够做的”（即组织的强项和弱项）和“可能做的”（即环境的机会和威胁）之间的有机组合。

二、结合兰庭仙湾里项目来分析

优势分析（包括机会和威胁）：

1、商业，居住，健身，休闲，娱乐于一体；弥补了本地区中高档商娱的空缺；（机会）

2、周边政府部门乌鲁木齐开发区国税局，周边商业拥有万达、宝能商业广场；金融机构有建行、兴业银行；（机会）

- 3、周边医院：医学院附属医院（机会）
- 4、周边学校：实验小学、乌鲁木齐市一中分校，教育等配套设施齐全；（机会）
- 5、道路的修建加强了与市区的连接，会对本项目有正面的影响；（机会）
- 6、专业的物业管理，小区全户型安装铝塑材质窗体并配备镀膜玻璃，24小时安保，多点安防监控；（机会）
- 7、公平交易，没有内部操作；（机会）
- 8、地区新建楼较少，原有居民人均居住面积较小；（机会）
- 9、商业部分门面会随着以后本地小区建设及规划而升值；（机会）
- 10、国学园林景观设计，小区实行人车分流规划，园内行人；（威胁）
- 11、电子可视对讲门禁，楼内电梯直达地下停车场，方便业主出入居所；（机会）

劣势分析（包括机会和威胁）：

- 1、交通可基本满足业主出行之需，交通路线为brt 4号线、5201（威胁）；
- 2、本地区收入及购买力不高；（威胁）
- 3、居民对电梯楼及复式接受能力有限，而电梯户型占比较高；（威胁）
- 4、后面有一个同期开发的楼盘形成了强烈的对比及竞争；

（机会）

- 5、开发商不专业，配合度不高；（威胁）
- 6、三室户型偏多，而市场对两室需求比三室要大；（威胁）
- 7、本地商业品牌较为简单，档次不高；（机会）
- 8、整个市场房价在逐步下降，而居民的收入没有明显看涨；（威胁）
- 9、二套房营业税清算会对开发商施压，可能影响价格决策；（威胁）

三、总结

从上表可以看出，优势机会，劣势机会以及优势威胁，如果策略处理得当，完全可以转化为对本项目有利的因素。而劣势威胁中，除了一些不可抗拒的原因，如收入增长赶不上房价增长，增值税的影响，这已经不是我们所能改变的。但是想想全国各地都在这种影响下，房地产市场照样火爆，所以这些影响还不至于成为本项目的硬伤。其他几点我们现在无法改变，只能引导，就像大禹治水，只可疏不可堵。当洪峰呼啸的时候，我们没有能力让它屈服，但可以修条引水渠，把灾害降到最低。所以从理论上来看，只要方法做到位，本项目是完全可以达到理想状态的。

项目策划会议新闻稿篇四

项目策划案是项目管理中至关重要的一环，它为项目的成功实施提供了全面的指导和规划。在编写项目策划案的过程中，我积累了一些心得体会，它们对于我个人的成长和项目管理能力的提升起到了积极的作用。本文将从项目目标设定、项目计划编制、资源调配、风险管理和定期评估五个方面介绍

我对项目策划案的心得体会。

第二段：目标设定

在编写项目策划案之前，明确项目目标十分重要。在设定目标时，我意识到目标要具有可衡量性和可实现性。可衡量的目标能够使我更好地评估项目的达成情况，并及时进行调整。可实现的目标则保证了项目的可行性和可操作性。同时，我也明确了目标的时间性，即设定了明确的截止日期，以保证项目的进度和实际效果。这些目标设定的经验将帮助我编写更加实用和可行的项目策划案。

第三段：项目计划编制

项目计划的编制是项目策划案的核心内容。在编制项目计划时，我学会了合理分配项目时间，合理预估项目工时。首先，我会合理地划分各个阶段和任务，并为其设定合理的时间，确保总时间能够充分考虑到各种不可预见的因素。其次，我会根据项目的实际情况和资源情况，合理预估每项任务所需的工时，确保项目能够按时完成。通过这些经验，我能够更好地规划项目进度和资源调配，提升项目的执行能力。

第四段：资源调配

在项目策划案的编写中，资源的调配和分配是至关重要的。在进行资源调配时，我会根据项目的需求和资源的可用性，进行合理的分配。我会将各项任务和活动细化，明确每个阶段所需的资源和能力，并根据团队成员的特长和工作经验进行合理的分工。同时，我也会考虑到人力、物力和财力等资源的限制，合理安排资源的投入与使用。这样，我能够更好地利用现有资源，提高项目的执行效率和质量。

第五段：风险管理和定期评估

项目过程中的风险管理和定期评估对于项目的成功实施至关重要。在编写项目策划案时，我会尽可能地考虑到各种可能的风险，并制定相应的风险应对措施。同时，我也会定期对项目进行评估和审查，及时发现和解决问题，确保项目按计划进行。这些风险管理和定期评估的经验将帮助我更好地把握项目进展，及时进行调整和优化，提升项目管理的效能和效果。

结尾段：总结

通过编写项目策划案的过程，我深刻认识到项目策划案对于项目的重要性，并积累了一些心得体会。明确项目目标、合理编制项目计划、科学调配资源、有效管理风险以及定期评估项目，这些经验将为我未来的项目管理工作提供有力的支持和指导。我相信，随着自己的不断学习和实践，我在项目策划案编写方面的能力将不断成长和提升，为项目的顺利实施做出更大的贡献。

项目策划会议新闻稿篇五

（一）以促进学生的全面发展为宗旨，培养学生健康的学习和生活习惯。

（二）以深化学校体育、艺术教学改革为核心。设立适当的体育、艺术选修项目，最大限度地提高学生参加体育锻炼、艺术活动的兴趣，有效地提高学生的运动技能、艺术技能水平。

（三）要以提高体育、艺术教育师资的业务水平和教学能力为先导。通过各种培训提高广大体育、艺术教师的教学能力，以满足“2+1+1项目”对教师教学技能的较高要求。

（四）要以促进学校教育和家庭教育的结合为原则。

（一）加强领导，建立组织，有计划地组织实施“2+1+1项目”

体育、艺术2+1+1项目领导小组。

组 长：苑京洛

副组长：杨延忠 贾国玉

成 员：体育、美术、音乐教师

体育项目负责人：于宝京 刘洪勋 侯铭金 刘云玲

音乐项目负责人：原公珍 贾国环 王金东 王金英

美术项目负责人：赵卫霞 任松花 卞增辉

（二）规范办学，严格执行教学计划

1、发挥“主渠道”作用。我校将把实施“2+1+1项目”融入新课改之中，以保证体育、音乐、美术课程有效教学为核心，充分发挥课堂教学这一“主渠道”的作用。严格执行国家颁发的教学计划，开齐开足体育、音乐、美术课程。

2、整合体艺科课程目标。学校将结合学生的实际水平和意愿，选择学习内容，对课程目标进行整合，把课程目标改造成为具有操作意义的学习目标，使“2+1+1项目”的指标落到实处。

3、充分结合家庭教育。我们将把实施“2+1+1项目”和家庭教育紧密联系起来，充分调动家长的积极性，让他们积极参与到孩子完成“2+1+1项目”的过程中。

（一）体育技能、艺术特长的实施

1、“2+1+1项目”的认定，由学校“2+1+1”领导小组总体负

责，班主任具体实施，充分发挥体育与艺术教师业务能力与专长，全面科学地进行认定工作。

2、制定我校“体育、艺术项目”采取证书认定、测试认定等办法，鼓励学生通过体育艺术课程的学习，参加课外文体活动方式获得项目认定。即学生可以通过参加各级各类体育、艺术比赛及活动获取成绩达到相应水平的项目认定；也可以通过在学校完成体育、艺术学科教学测试，达到相应水平等级获得认定。

（三）学校为每位学生编制“2+1+1”项目达标手册和“2+1+1”项目档案袋，班主任具体负责本班学生手册和档案的管理。组织引导学生积极参加该项目的学习与训练，按照项目的阶段要求逐步完成项目目标。

（一）体育类

2、球类项目：篮球、足球、乒乓球、羽毛球等

3、体操类：艺术体操 健美操

4、武术类：武术基本功和基本动作 著名拳种 各种器械等

5、棋类项目：围棋 国际象棋 中国象棋

6、其他项目：轮滑 航模 跆拳道 柔道

（二）艺术

选择性项目：

1. 音乐表演类项目：钢琴 手风琴 电子琴 竖笛 口琴 口风琴 葫芦丝等

民族乐器 西洋管弦乐器 声乐 戏曲 曲艺 舞蹈等

2. 美术类项目：素描、中国画、版画、水彩（水粉）画、动漫、雕刻、工业设计、

书法、篆刻、摄影、儿童画、雕塑与陶艺、民间美术类等。

1、认定等级

认定分为优秀、合格、待合格三个等级。

2、认定的实施方式

（1） 体育类

a□比赛认定：在校级各类体育竞赛中获得单项四至六名认定为合格，获得单项前三名者认定为优秀；代表学校参加镇、市级及以上各类体育竞赛中者，认定为优秀；在校（集体项目）中参加训练12个月以上者。

b□技能认定：按有关标准对学生进行测试认定；技能认定是认定的主要方式，主要由学校按照体育、艺术、科技“2+1+1项目”所制定的项目要求和评价标准，具体组织实施，并根据测试成绩确定等级。

（2） 艺术类

a□证书认定：获得艺术等级证书者视情况认定等级。

b□比赛认定：在校级各类艺术比赛中获得单项三等奖认定为合格，二等奖以上者认定为优秀；代表学校参加镇、市级及以上各类艺术比赛中获得团体或个人三等奖以上者认定为优秀；在校及校以上各类艺术代表团（集体项目）中参加训练六个月以上者视情况认定等级。

c□技能认定：学生本人现场表演、创作，按有关标准进行认定；

技能认定是认定的主要方式，主要由学校按照体育、艺术、2+1+1项目所制定的项目要求和评价标准，具体组织实施，并根据测试成绩确定等级。

3、认定的程序

(1) 学期初，学生根据项目设置和标准自主选择体育、艺术项目，以班级为单位以表格的形式上报学校。

(2) 内容选定后，利用课堂、课外活动、校外学习等方式进行学习。

(3) 学校采取统一认定和随时认定相结合的办法对每一名学生所掌握的技能进行认定。学校统一组织技能测试认定(已取得等级证书和比赛成绩的上交有关材料即可)统一认定，原则上每学年一次。

(4) 认定结束后，由班主任和任课老师将成绩填入“2+1+1项目”检测成绩表和项目达标手册中。

1. 学生“2+1+1”项目相关结果记入“2+1+1”项目达标手册”。

2. 学生“2+1+1”项目是否达标作为评寻三好学生”、“优秀学生干部”等的基础条件。

八、完善措施、确保“2+1+1”项目开展

(1) 加大基础设施投入，增加经费，加大体育、艺术场地和器材的配备力度，合理配置体育、艺术家与资源。

(2) 开齐、开足并上好音、体、美课程，确保课程的开课率为100%。

(3) 通过成立各类有助于开发学生智能和提高体育、艺术、

兴趣小组，引导学生自由选择自己喜爱的活动内容和活动项目，广泛开展小型多样、丰富多彩的艺体比赛活动和各类实践活动，提高学生的参与度，促进师生养成积极参加艺体活动的良好习惯和健康的生活方式。

(4) 为每个学生搭建了体育技能和才艺展示的舞台，每年要举行运动会、艺术节以及师生才艺展示和体育竞赛等小型多样的活动。

(5) 通过完善各种评价制度等方式，让每个辅导教师、班主任都明确课外文体活动和竞赛开展的规范职责，从而最大限度的促进“2+1+1项目”的开展。

(6) 提高音、体、美教师待遇，音、体、美教师参与“2+1+1项目”训练、辅导纳入教师考核工作。

项目策划会议新闻稿篇六

绿石原为一个学生组织，随着绿石的发展，绿石的社会化是不可避免的，如何扩大绿石在社会群体中的影响，使绿石迅速成长为社会的绿石。我们首先想到是让社会了解绿石，我们的第一步是让我们的绿石社会志愿者了解绿石。绿石的文化，绿石的传统，绿石的理念，相信我们对环保共同的爱可以让我们可以做得过多，走得更远。

加强社会志愿者之间的交流，加强志愿者和绿石的联系紧密性。

传播绿石的绿色文化，促进绿石社会化。

长期项目，两周一次（周末时间开展）

南京及其周边地区社会志愿者

项目的执行人员：绿石工作人员和所有的南京及周边地区的绿石注册志愿者。

10月底

通过绿石志愿者板块和志愿者聊天群，发布消息公告。利用绿石志愿者邮箱定期向志愿者发出邀请函。有联系电话的志愿者还可以通过电话联系。

自筹。参与活动志愿者费用自己处理。

在每两周末举办绿石沙龙，活动的具体内容由我们的志愿者推荐加绿石人员的推荐，定期安排我们的沙龙活动。鼓励志愿者们自我组织活动，提出活动计划建议。活动具体的内容不限。

活动的后续跟进（参与人员对活动的建议活动感想可以发到绿石的志愿者邮箱中green-volunteer@ 有专人负责回复整理工作），对活动的总结在活动结束后两天内发到志愿者参与板块中。

项目策划会议新闻稿篇七

1、个人情况：

xx校区xx专业的学生，曾经在一些节假日参加过一些推销工作，对销售不是很陌生。对待人比较随和，很喜欢和别人交谈，有一定的沟通能力。

1、市场前景：如今卖饰品很有市场，漂亮可爱的小饰品总能吸引女孩子们的注意，同时校内很流行节日送些小礼品，所以在学生市场这块还是很广的。而饰品本身又是个本小利大的行业。一般说来，饰品的利润是保持在百分之五十到百分之二百之间。也就是说进货价格在4元的东西定价大概在6-

-12块之间，所以利润巨大。

2、目标市场：小饰品店主要面向学生开放，当然若要是教师或者校外人士来购买也热烈欢迎。

目前校园内已有几家店面，但他们经营范围比较广泛，校园内缺少一个专营小饰品的店面，就单以专业程度就比其他的商店有优势。当然他们都是一些经营了有些年份的商店，经验比我们足，资金比我们充足。但我们的优势是更贴近学生，更明白学生购买小饰品的喜好和心理。所以在这些方面来说我们还是有优势的。

1、产品：为了在激烈的竞争中求得生存，最重要的一点就是要抓主学生的喜好，紧跟随潮流的步伐。现在的90后都属于哪些非常有个性的一代，所以我们主要打造有个性化的饰品店为目标，货物偏向于哪些有个性的，独具风格的围巾、手套、发夹等小饰品。让我们的小店在学校独树一帜，用它的独特来吸引90后的目光。

2、服务：

现在许多流行的发型、围巾的围法和织法、化妆的化法等流行元素的学习大多都依靠网上的教程，我们可以在我们的小饰品店里放置一些关于发型、围巾等方面的书籍，这样即能吸引学生来光顾我们的小饰品店，而且还可以提高我们小店的知名度。

现在学生过生日时，有些学生认为现在学校的店面根本就满足不了他们挑礼物的心理，他们还觉得大部分的礼物都过于倾向于摆设化，他们希望有一种礼物是属于实用型的。所以我们的饰品店就满足了学生的这种心理，不仅有大量的礼品供他们选择，还有一些实用型的物品。

现针对学生送礼品，我们免费提供包装，使得学生能解决包

装还要额外费用的情况。

1、我们的理念：

我们为您提供一个悠闲和舒适的选购空间，让您能在我店找到称心如意的商品。

2、运营模式：凡是在我店购物满50元的都可免费办会员卡，享受9折优惠，并同时享受节日或其他打折时的折扣。

3、地址选择：最佳地点是食堂负一楼，因为学校大部分的商店都集中在那一层。学生流比较集中。

4、人员来源：

计划会招一个学生担任售货员，由我和她一同管理小店。这既可以降低我的经营成本，还可以提供一个勤工俭学的机会。

5、运营：

先来看它的环境设置，小饰品店只要一个小小的80平米的店面就可以了。装修不用像酒店一样豪华但必须把握住一点尽量显得时尚潮流，本身而言饰品就是一种流行潮流，在装修时一定要注意格调，规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性，让店面设计和招牌也成为自己的免费广告。所以在装修上可能花费要大一些。本店主要采购一些小饰品和节日礼物外加一台电脑。

开始会贴一个广告在学校个布告栏，让学生们都知道这个店面。在开业那一天凡消费满25元上的都办会员卡。还有就是靠学生对本店商品的评价来吸引更多的学生。

装修费初步估算为1万，还要加上3000的场地月租费用。还要购买一些小饰品大约在1万左右，加一台电脑，再加上一些琐

碎的开支，计划在3万元左右。

风险肯定存在于多方面的。学校可能会不同意，可能是月租金方面，也有可能是其他方面。由于我还是一个学生，资金肯定会有些短缺。同时由于学校还有其他一些小商店的存在，学生的选择很多，市场潜力可能不好。而且现在我已大三，再过一年就可以去找自己的工作，可能也不会太长久。

欢迎有志之士加入我！更欢迎有钱之士支持我！

项目策划会议新闻稿篇八

随着社会的不断发展成熟，作为大学生群体的我们也愈发追求自我价值与社会价值的统一。为此我们结合周边实际，决定申请在校运行便利洗衣站这一项目。

由于我校新校区刚刚落成，基础服务实施还不甚完善，由此给同学们的生活造成了一定程度上的不便。这其中就包括洗衣问题，尤其是随着冬季的来临，大件衣物的清洗成了同学们日常生活中的一个难题。为了方便同学们的生活，节约大家时间以便更好的学习，同时也为了响应国家鼓励大学生创业的宗旨，我们决定向学校申请创办洗衣便利站。

1、“知识源于实践，实践检验真知”。通过在校的创业实践，既可以提高自身的实践能力、培养与提高自己的自立自强意识，又能使自己在校所学的文化知识结合实践得以深化，进而全面完善自身，从而更好的适应今后激烈竞争的社会环境。

2、通过该项目的开展与做大做强，可以激发周边同学的自立自强意识，可以进一步的宣扬大学生应有的创业拼搏精神，可以激发有志者的创业激情，以点带面促进各种创业项目的涌现。同时在校大学生创业项目的存在，拓宽了大学勤工俭学的渠道与方式，可在一定程度上帮助家庭困难同学缓解经济压力。

3、通过该项目的实施，可以为同学们的日常生活提供便利。另外，我们会以高标准要求自己，积极做好并不断发展完善我们的创业项目，力争参加大学生创业大赛等活动，努力为学校争光。

采购30台全自动式洗衣机，放置于新校区各宿舍楼指定洗衣房内，每房间10台，以桶为计量单位，以自动投币机为方式进行收费洗衣服务。

1、洗衣便利站计划按照学校指定地点铺开，以每年新校区的建设进度为基准，逐年扩大便利站规模，直至新校区全面落成、学生变迁工作完毕为止。初步预定洗衣价格单筒3元，甩干加1元。

2、在管理上，以文法学院团委为管理核心，按照相关管理章程，设定若干管理人员，负责洗衣间的打扫及设备的运营和简单维修，所有管理人员均从学生中择优择困选取，以起到勤工助学的效果，实施责任包干制，规范服务，保证质量。

3、在设备选取及保养上，我们将从海尔、tcl、小天鹅等“三包”齐全的国家名牌洗衣设备中从优选，采用全自动洗衣机容量5l、额定功率120w左右，保证设备品质。项目运营期间，24小时服务电话畅通，保证服务质量。同时，我们会定期检查、维修机器设备，并注意添置备用机器，以适时更新老坏机器，保证服务进行顺畅。

方式一：我方每年向校方交纳管理费三千元，双方签订长年合同，项目由我方独自经营。

方式二：采用bot的合作方式，我方先投入机器设备进行独立收支。项目运营两年后，以10%为起点，此后每年以10%的增长率逐年向校方返还股份，直至股份全部返还完毕为止。

该项目规划中未尽事宜，以及在项目实际运营中可能遇到的

问题，双方可通过平等协商订立相关协议。

可以为同学们的日常生活带来极大便利，可以为家庭困难同学提供一份勤工俭学的岗位，给予其部分经济帮助；通过该项目的运营实施，我们可以更好的做到理论联系实际，巩固所学知识、提高实践能力、树立自强意识、培养创业精神；该项目的运营实施，是学校大力响应党和国家支持大学生创业政策的重要体现。同时，通过该项目的运营实施，有利于构建和谐的新校区人文环境。我们将以先进的理念、一流的设备为同学们提供一流的服务，我们有足够的激情与信心做好洗衣便利站项目，在项目运营中，还会遇到众多实际问题，希望学校能对该项目的顺利运营给予大力的支持。

项目策划会议新闻稿篇九

一、项目性质：工业(新建)

二、建设单位：天门工业园管理委员会

三、地点范围：天门工业园天仙公路以北方向8#路两侧，天仙公路以南方向7#路两侧，覆盖范围6平方公里，用地面积2500亩。

四、项目背景

(一)建设背景

天门是一个农业大市，是国家著名的商品粮、优质棉、优质油和瘦肉猪生产基地，是武汉城市经济圈内重要的农产品生产加工基地之一，主要农产品产量在全省占有重要地位，具有发展食品加工业的许多有利条件和良好现实基础。食品加工业是直接关系广大人民群众生活和健康的重要产业，是增长较快的朝阳产业，是永恒的消费型产业，具有巨大的发展潜力和广阔的发展前景。天门市充分发挥农产品资源丰富的优

势，抓住加工这个关键环节，推动食品加工业向规模化、产业化、聚集化发展，提高食品加工水平，促进天门市从农业大市向食品加工强市转变。

(二) 资源优势

天门市主要粮食作物有水稻、小麦、大豆、玉米，经济作物有棉花、油菜、蔬菜，传统作物有黄花菜、花生、绿豆、荞麦、芋环、菊芋等；主要水产品有青鱼、草鱼、鲢鱼、鲤鱼、鳙鱼、鲫鱼、鳊鱼，名特优水产品有河蟹、龙虾、斑点叉尾回、黄颡鱼、淡水白鲳、鳊鱼、南方大口鲶、异育银鲫、泥鳅、黄鳝、义河蚶等；主要畜禽品牌产品有“健康之村”牌大活猪、“侨乡”牌皮咸蛋、“茶圣寺”牌香味板鸭、“康东”牌宫禽酱鸭系列、“全盛”牌无公害土鸡蛋等。天门市出口的农产品主要有棉花、黄豆、芝麻、大米、莲藕、生猪、鲜蛋、龙虾、蔬菜、饼粕以及黄花菜等土特产及其加工产品。此外，多宝的花生、九真的慈菇、岳口的芋环以及渔薪的酱菜、干一马湾的皮咸蛋、胡市的板鸭等农副产品，都具有很强的市场竞争优势和发展潜力。

天门市境内的野生动植物约有1100余种，其中野生动物200余种、野生植物900余种。在900余种野生植物中，有药材9类152种，属国家收购的有20种，年收购量一般为31.8吨，其中野生半夏行销国内，有“荆半夏”之称。天门境内现有乔、灌、藤本等木本植物360种(乡土树种325种、引进树种35种)，其中：用材林主要有意杨、水杉、池杉、枫杨、苦楝、白榆、臭椿、香椿、马尾松、湿地松等，风景观赏树种主要有雪松、广玉兰、樟树、柏树、女贞、槐树、桂花、紫荆、紫薇等，经济林主要有梨、桃、李、银杏、枣、柑桔、葡萄、柿等。

(三) 实施区域

天门工业园原名天门仙北工业园，设立于20xx年，是经湖北省人民政府核准保留的省级重点开发区(工业园)。

1、区位优势：园区地处武汉“1+8城市圈”核心区域中心，位于天门市东南角，地处天门、仙桃、汉川三市交汇处，紧邻汉江，与仙桃城区一桥之隔，规划建设总面积30平方公里。

2、交通运输：沪蓉高铁横贯园区，并在园区分别设立了货物与旅客运输二级站——天门南站，20xx年底正式通车运营。届时从园区出发，西至成渝经济圈4小时，东到长三角城市群3小时；园区公路以国家高速、省道为主干线，G50(沪渝高速)、S49(随岳高速)、S342省道穿境而过。天门工业园至武汉中心城区、天河机尝湖北长江经济带、鄂西生态文化旅游圈、长株潭城市圈的车程分别为1小时、1小时、1.5小时、3小时、3小时；规划设置6个千吨级泊位的天门工业园港区已启动建设，经汉江可通江达海，直达下游的武汉、九江、南京、上海及上游的荆州、宜昌、重庆等地；正在打造的武汉城市圈1小时城际铁、公路交通枢纽，将于20xx年底全线贯通。

3、基础设施：20xx年至今，园区共投入30亿元用于配套基础设施建设。目前，已完成二期16.8平方公里内道路修建，形成了“四纵八横”的路网格局；广尝绿化、景观大道及LED路灯等市政基础设施建成并投入使用；架设10KV供电专线两条，7回路110KV变电站已投入使用；4万吨/日自来水厂已建成并投入使用；中国电信、移动、联通等通讯基站各一座；同时，学校、医院、酒店、商住等社会公益事业和商业项目已建成营业。

4、发展历程：建园以来，园区依托现有资源及交通区位优势，紧紧把握国家出台的一些列相关政策，着力打造农业废弃物综合利用、工业再生资源综合利用、绿色农业及食品加工三大核心板块，并在此基础上，重点发展农产品加工、食品加工及仓储物流配送及相关配套产业。期间先后经历了三次规划修编和两轮配套项目用地建设，土地开发总面积16.8平方公里，共引进各类项目51个，引资总额近200亿元，累计完成固定资产投资100亿元、产值80亿元、税收入库6000万元。

20xx年4月，天门市人民政府与武汉东湖新技术开发区(中国光谷)管委会达成合作协议，双方合作共建“武汉东湖新技术开发区天门工业园”。

20xx年1月，天门市人民政府与武汉市硚口区人民政府签署友好合作协议，双方合作共建天门工业园“化工循环产业园”。天门工业园已成为武汉产业转移的重要承载地和“园中园”合作的示范区。

20xx年5月，天门工业园编制规划的生态产业园项目被省发改委确定为武汉城市圈“两型”社会建设综合配套改革示范项目，建设主体为天门工业园，同时授予园区为武汉城市圈“两型”社会建设综合配套改革(国家级)示范区之一。

20xx年3月，天门市农产品加工园被省政府确定为全省20家省级农产品加工园区之一。园区依托天门工业园和天门经济开发区，采用“一园两区”的建设模式，规划建设面积10平方公里。天门市农产品加工园区主体位于天门工业园，首期建设面积6平方公里，目前建成面积4平方公里。

5、特色产业：园区依托自然资源丰富、区位交通独特、配套设施齐全等优势，通过引领产业合理布局、积极扶持企业发展、培育壮大市场主体等手段，重点发展出以林木制品加工、畜禽加工、水产品加工、粮棉油加工等四大主导产业为核心的特色农产品产业集群，初步形成了绿色农业及食品加工板块。截至目前，园区已入驻农产品生产企业(项目)36家□

20xx年，实现销售收入33.6亿元。其中重点企业有中绿集团、天源木业、天门福润、武汉德丰、湖北海大饲料、湖北泰尔生物、金诺生物蛋白、华成生物、正和食品、佳佳旺食品、和麦旺饮品、景天棉业等10余家。

六、建设总体规划及发展目标

(一)规划范围和依据

1、规划范围：天门市绿色食品工业园是经天门市人民政府批准，高起点规划的集节能、高效、清洁、便捷、优美、安全的现代花园式绿色食品项目示范区。项目地处天门工业园区内，规划开发面积2500亩，紧邻342省道(天仙一级公里)和7#公路、8#公路，沿7#公路可直达沪蓉高铁货运编组站和天门港区，沿8#公路可直沪蓉高铁客运站，交通便利。

2、建设年限□20xx年—20xx年

3、规划依据：《中共湖北省委、湖北省人民政府关于实施农产品加工业“四个一批”工程的意见》(鄂发□20xx□27号)、天门市国民经济和社会发展第十二个五年规划、天门市开发区(工业园)发展规划和土地利用总体规划、天门市农业产业发展规划、天门工业园(近期)发展规划和土地利用总体规划等。

(二)指导思想

全面贯彻落实科学发展观，按照走新型绿色、低碳工业化道路和省委、省政府关于农产品加工园区建设的总体部署和要求，坚持政府引导与市场主导相结合的发展原则，以实现农民增收、工业增收和城乡建设一体化为目标，以市场为导向，以效益为中心，以开放引进和管理创新为动力，以特色资源为基础，以龙头企业为依托，以绿色食品加工为重点，以粮油、果蔬食品加工、畜禽、水产品(养殖)加工、林特色产品加工为主攻方向，做大做强优势食品加工业，培育壮大新兴食品加工业，形成以名牌食品为主导，龙头企业为支撑、上下游产业配套、特色鲜明、优势明显、布局合理的产业格局。努力壮大天门市绿色食品加工产业园区的经济实力，提升食品加工业竞争力，力争把天门市绿色食品加工园区建设全省食品加工示范基地。

(三)基本原则

1、市场化、特色化原则。面向国内国际两个市场，立足市场

对食品的消费需求，重点发展有比较优势和有特色的食品加工工业，发挥特色效应，实现特色效益。

2、产业化、集群化原则。发展壮大食品工业龙头企业，培育一批市场竞争力强的新兴市场主体，促进食品加工企业与农产品基地、原料基地紧密结合、上下游产品无缝衔接、产加销一体化经营、产业链条式拓展。

3、绿色化、品牌化原则。发展绿色食品资源生产基地，壮大绿色食品加工园区，全面推进食品工业标准化生产，积极推广绿色食品认证和国际食品标准认证，用无公害食品、绿色食品、有机食品占领市场，打造天门食品绿色品牌。

项目策划会议新闻稿篇十

主题餐厅，顾名思义就是有主题的餐厅。与一般的餐厅相比，主题餐厅往往针对特定的消费群体，不单提供饮食，还提供以某种特别文化为主体的服务。

“x后”的消费意识与能力都较强，客观上形成了巨大的市场，开办这个主题餐厅的目的就是能够让怀旧文化与x年代一代人的“特殊”身份在“x后”主题餐厅得到共鸣。本餐厅主要通过一些个性的装饰和差异化的服务，为那些具有个性消费、时尚消费、品牌消费、体验消费特点的x后提供独特的服务，以满足他们个性化的需求，最终达到盈利的目的。

餐厅名称“x”

店面选址“x南营子大街，周边主要是银行、商场、服装店、化妆品店等，店面约八十平米。

目标人群“x后”。入店前会检查身份证，若是x后，不允许进去，因为x后会觉得里面的东西幼稚“x后理解不了。

布局规划：装修风格融合小学初中教室，内部展示主要通过物品及墙面展示来渲染，分布区主要由黑板收银区、课桌点菜区等。

企业定位：紧紧围绕x后主题餐厅文化这个理念建设一个高档次形象的餐厅，并且使之成为一处著名的主体休闲娱乐餐厅。

餐厅布局主要分为外部和内部两部分：

1、店头以涂鸦的形式写着"8号学苑"，店头横幅写上"8号学苑开学了，欢迎新老同学前来报名"，给人以比较新奇又怀旧的感觉。店外布置一把彩条小太阳伞，下面放四把老椅子，坐在伞阴下，可以喝下午茶再看看书，或者三两老友闲来聊天叙旧，为那些上班一族的x后提供一个放松悠闲的环境。

2、店内整体布局是学校课堂风格的，白墙绿漆，装饰的简单而怀旧，主要分为几个部分：

b.餐厅后面布置一个黑板报，大标题是"开学啦"，黑板上面是"优秀班级"的奖状；

c.餐桌类似课桌的模样，只不过中间挖空了放电磁锅，椅子都是老式课桌椅摸样的。

d.每个"课桌"上面都有一个课程标志，比如历史、化学、数学、语文等，作为桌号；

f.店里两侧挂有鲁迅、雷锋、爱迪生等名人头像，也可以是名人名言。

g.其他从各个细节着手，布置各种小玩意儿，如孩提时用的铁制文具盒、x后小时候玩的霸王游戏机卡带、七巧板、铁皮青蛙、溜溜蛋、万花筒、小人书、俄罗斯方块掌机、老式照相机、老式录音机、迈克尔杰克逊和猫王的黑胶唱片、老的

手工木匠的工具箱和各种动画片的照片等。

x后主题餐厅主要是以火锅为主，同时有炒菜及其他饮品，在菜品上主要包括普通涮菜，"班长"推荐菜，餐厅特色菜三大部分。在餐厅的菜品设计上主要突出两方面：第一是菜名有创意且种类齐全，尽量加入一些x后的元素。第二是价格合理，工薪消费，在量和价格上做好平衡。

1、把服务员叫做值日生，佩戴中队长的袖标，撑经理为班长。收桌子是大扫除，点菜成为做选择题，提交菜单叫交卷子，结账时交学费，按学号上菜。

2、要办学生证的话，需要答一份"考试卷子"，有英语阅读、物理、化学，都是初中内容，全部答对免学费（会员费），学生证里面夹着中小学生守则和会员卡，班级是统一的"一年级二班"。会员卡可以用来订位、积分。

3、营业时间：休息时间可以忽略，中间有下课铃。

周一到周五：

周六日：

4、通过店内的整个布局营造一个属于x后记忆里的小世界，让每位近点消费的顾客在切身体验中享受独特的服务。

1、店铺租金□x元/月（12个月□x元

日常必需品（碗，刀叉，杯子等□x元

装修及桌椅x元

推广费用x元

电器及厨房大型设备x元

人员服装费x元

初期流动资金x元

餐饮卫生许可等证件的申领费用x元

销售促进和开业庆典x元

其他费用x元

合计x元

2、运营阶段的费用：员工的工资，物料采购费用，场地租赁费用，税，固定资本，折旧率，杂项开支等。

经理x1人（每人x元/月□x元

厨师x3人（每人x元/月□x元

服务员x10人（每人x元/月□x元

清洁工x1人（每人x元/月□x元

采购员x1人（每人x元/月□x元

合计x元

电费

夏天x元/月

冬天x元/月

其他费用x元

1、店面条幅

开业当天在店面门头悬挂条幅，宣传新店开张，优惠多多，欢迎进店试吃之类的标语。

2、宣传页广告

3、免费供应

凡进店消费者，皆可免费享受餐厅提供的酸梅汤，酸梅汤由搪瓷茶缸盛装，充满了x年代的怀旧信息。

4、代金券返还

开业当天凡消费满一百元的顾客，均可获赠10元代金券，代金券不可本次使用，以后任何时候消费皆可使用。

5、积分升级

凡进店消费顾客，都会有消费记录，每消费十元可积一分，积够十分从学前班升到一年级，以后以此类推，每积十分升一级，升到五年级后可颁发毕业证。