

# 最新分析吹泡泡活动 活动方案及分析(模板10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 分析吹泡泡活动篇一

呈：集团副总裁 大理公馆国际会所总经理 由：餐饮部

酒店的餐饮部在酒店参与市场营销竞争中往往充当排头兵的角色，现代酒店的客房标准相对接近，竞争余地小，而餐饮则具灵活、多变的能力。两家条件等级相似的酒店，其餐饮水平决定胜负的屡见不鲜，餐饮部门在竞争中的地位和作用有时甚至会决定整个酒店的兴衰。

同时酒店餐饮部的服务场所是社交集会的理想场所，它日夜不停地和住店宾客及店外宾客发生频繁接触。许多宾客常常以点看面，把对餐厅、酒吧的印象看成是对整个酒店的印象。餐饮部门经营管理的好坏、服务质量的优劣，往往关系到酒店的声誉和形象，进而影响客源。

在旅游者（住店客人）基本的需求“食、住、行、游、购、娱”中，食占第一位，食是人类维持生命的第一需要。可以说，离开餐饮部门的酒店就不是健全的酒店。好的餐饮及其服务不仅是酒店的产品，而且是一种旅游产品，是一种可以引来客源，建立品牌的资源。

1 下，在大理地区属于接待档次较高的餐饮接待场所。但是，长期以来没有完善的营销体系，也没有对餐饮部产品进行整

体的包装宣传，知名度不高，客户消费群体停留于集团内部客户，失去了主动争取市场份额的动力。

本人任职副总经理后，对餐饮现状及接待过程详细进行了了解，总结具体问题如下：

## 一、硬件方面

### 1、必备项目不足，有待改善；

现目前餐厅共有包间8间，宴会厅1间（可同时容纳100人就餐，含舞台），卡座7张，红木套椅3套。必备项目较少，现目前还缺少自助餐厅、西餐厅、咖啡厅及风味餐厅。如需进行星级评定的话，还需要将上述缺少的部分进行改善。

### 2、餐厅布局不合理，可进入性较差；

工作期间也对建筑原作用进行了一定的了解，会所原来主要是售楼中心改造而成，在设计初期肯定有很多方面不能满足酒店需要，也就造成了现目前餐厅的进入性较差，包间与包间之间通透性和清晰度不够，很多客人容易在餐厅内走失，这也给营业造成了一定的困难。建议将目前的指示牌增多，并且改变服务员迎宾模式，尽量在餐厅所有角落安排服务员，随时做引领需要。

### 3、水质碱性较重，影响品质提升；

餐饮部是名符其实的“餐”和“饮”两部分，水质的重要性不言而喻，但是会所目前水质较差，含碱量较高，口感较差，杂质较多，2 不仅影响食材的清洁度和保鲜度，且对水源性食材的口感有很大影响，而对于茶饮等饮料的冲泡影响更为重大，同时长期饮用易对身体造成一定伤害，建议彻底整修净化设备，完善会所水质档次，提升水源性食材和饮料的档次。

#### 4、标识不完善，指示效果较差；

目前会所所有的标识均字迹不清晰，不符合gb/t标准，这样的标识不能正确指引客人的同时还会造成很多误会，建议将其整批更换，以强化指示作用。

#### 5、迎宾台位路设路不合理，引导作用削弱；

会所入口较多，目前只有一个迎宾台，很难满足多口需要，常常有客人不能找到正确的入口，造成服务流程的缺失，给客人留下不好的印象，为我们整个服务带来错漏。建议增设指示牌，并且餐厅改变迎宾模式，分为一般接待和vip接待性质，将服务员分布餐厅每个角落，随时引领客人。

#### 6、餐厅无酒水柜，无法提升会所档次；

一个上档次的酒水柜决定着一个餐厅的档次，我们有众多的名贵酒水，却没有一个展示它们的酒水柜，这似乎有点让人遗憾。酒水销售作为餐饮销售的重要部分，不仅决定着餐饮的质量和档次，同时也决定着餐饮的层次和水平，我们不能忽略小小酒水柜的作用，应该重视它，并且设路一个灯光效果，展示效果俱佳的酒水展示柜或者区域。而且会所能提供的酒水饮料品种过少，建议增设酒水柜同时购入更多品种饮料和酒水，给客户更多选择空间。

#### 7、迎宾前厅鱼池灯光效果不好；

前厅鱼池作为餐厅的主题观赏物，位于迎宾口正中，但是灯光效果不好，鱼类混乱，不能突出提升档次的作用。现已将鱼池进行彻底清洁，并进行水质的处理和保养，建议更换观赏鱼种类，鱼类适宜中大型观赏鱼，种类尽量单一，加强灯光效果，突出主题作用。

#### 8、安全隐患较多；

餐厅的入口较多在给迎宾工作带来一定难度的同时，安全隐患也随之加大，在要求保安加强巡逻的同时，也要增设闭路摄像头的线路，只有餐厅及厨部无盲区死角，才能大大减少安全隐患的存在。

## 9、设路高档海鲜池

我们现在菜系以粤菜为主，配以本地菜，粤菜以海鲜为主，体现高档和新鲜。一个优质高档的海鲜池是必不可少的设施设备，只要有了海鲜池，我们可以存货更多品种海鲜，并且可以存活更久，这样客户点菜时可以随时品尝到新鲜的海鲜。

## 二、软件方面

### 1、服务员普遍技能较差，无法应付高档接待工作；

相较于下关很多酒店的，大理公馆国际会所的服务员已经属于技能比较娴熟的，只要稍加标准化培训，即可得到提升。

### 2、专业餐饮知识欠缺，服务提升较困难；

和其他酒店服务员一样，会所服务员对餐饮知识的了解一知半解，很多时候属于经验相授，为了给他们对于餐饮有更好的理解，我在培训中遵循“技能和知识相结合”的方式方法进行系统培训。

### 3、服务意识未彻底，软件服务未达到星级标准；

服务意识对于一个服务员的整个服务过程是至关重要的，它主导了整个服务过程，是服务的核心理念，有了良好的服务意识的驱导，服务员的很多服务技能和态度都可以自行进行，无需进行过多干预，由此看来，会所的服务员的服务比较死板，属于刻板服务，没有将服务理念深入服务过程中，机动化较差。

#### 4、销售意识较差，无全员销售理念；

酒店的任何服务员都是一名销售员，这个观念决定了酒店的销售路线和销售思路，同时衍伸意义可以决定服务的档次，但是在会所里，可能是长期经营模式的关系，服务员乃至管理层对于销售的概念很淡化，如果我们要长久的走下去，经营模式的改变是我们的出路，那么销售又站在制高点上制约着我们，我们更应该抓紧销售的开拓，给员工深入的销售理念。

### 三、整改提升方案

#### （一、）确定餐饮部经营理念及目标

1、目标：支持酒店的整体目标，为宾客提供殷勤周到的完美服务，力争成为本土高端餐饮的至善之选。

2、餐厅服务理念：满足甚至超越本土及住店客人的期望，成为本地范围的高品质饮食服务的首选之地。

#### 3、餐饮部下设机构及经营业态

5 机构设路：中餐厅、西餐厅、咖啡吧、楼顶花园及风味餐厅。

中餐厅--营运时间： 11：00—14:00 17:00---21:00 餐位数：200个、装修风格：高档时尚。经营菜系：粤菜、本地菜、家常菜及海鲜 主打产品：本地特色菜、生猛海鲜及经典粤菜。中餐厅在未来运作方面会着重4个方面：

1、产品方向：坚持高品质的出品标准同时兼顾现代人们对健康养生的需求。

2、个性化服务--重视服务人员在客人用餐期过程中与客人之

间的互动，不仅能够做到服务的规范性及时性，更重要的是能够随时发现客人的用餐中的需求，及时响应、为客人提供独特的个性化服务。

3、经营方向--针对周围附近部分酒店中餐厅主要针对住店客户群的设路，中餐厅将在本土化经营上做精心准备，使中餐厅在满足住店客人需求的同时偏重对店外客人的吸引力，提高自身知名度，力争高端客户市场，做品质餐饮。

4、定期举办各种特色美食节，同时根据时令性季节结合当地特色食材，创新性推出特色宴席。

咖啡吧（待建）-营业时间：11:00-24:00 咖啡吧为客人提供一个优雅且舒心的休息环境，客人可以在吧内享受安静、贴心的服务。同时计划会在下午茶时段推出多款花式咖啡及英式下午茶。

目前我们前吧台卡座区域比较适合咖啡吧使用，计划将茶艺展示、饮料服务及西式简餐相互配合，增加咖啡及各式果汁。计划如下：

2、增加一台咖啡机及配应杯具，后期培养意式调制咖啡师两名；

3、增加各种果汁及热饮，配以佐餐小吃。

4、根据目前经营情况，定期举行商务主题冷餐会和英式下午茶会。

多功能宴会厅

7 据客人的要求，举行各种酒会或冷餐会的大型宴会活动。

专享主题宴会服务：可以根据客人的要求，变化不同风格。

另外可为客人会议服务。与完美会议以相链接的同时，会根据客人要求提供正宗的餐前鸡尾酒会或冷餐会。

## （二、）加强专业培训，完善人员配路，减少员工流失

员工流失对酒店带来的影响很大，然而在通常情况下，员工的流失更多的是弊大于利，员工流失率过高是员工对酒店不满的反映，是酒店管理者水平不高的重要表现，也是酒店缺乏稳定的信号。因此，酒店员工流失率过高是任何一家酒店都不愿意看到的现象，只有稳定好员工队伍才能提供高质量的。

酒店必须在人力资源培训开发与利用方面的投入有相应的回报。对此应有相应的制度保证，不妨在酒店内建立培训赔偿制度，以尽可能避免因员工流失造成的培训费用的损失。对于某些特殊技术人员可采取由店方保管其培训证书的方式进行控制。

培训对于任何一家酒店至关重要，对于高端餐饮尤其重要，现在我已经将培训分为两个部分，分别是“餐饮知识”及“技能提升”两部分，力争做好如下培训工作：

- 1、做好培训计划，合理安排培训课程；
- 2、寓教于乐，让员工易于接受更多知识；
- 5、培训与考试相结合，完善培训效果。

酒店业是劳动力密集型企业，服务质量是经营管理者水平的标志。酒店业的员工一方面能够及时看到自己的成果被客人享用而获得满足感，另一方面又因为工作时间长且缺乏规律性，社会地位低且工作要求高而情绪低落。如何了解需求与动机，采取有效的激励手段，合理组织人力，掌握领导艺术则是发掘员工潜能、激发员工工作积极性从而创造良好经济

效益的关键。

通过以上方式搞好酒店人力资源的开发与利用，不但创造良好的经济效益而且稳定员工队伍，同时减少酒店人才的流失，也可作为整个集团未来发展的人才培养基地。

### （三、）确定营销方案，完善营销思路

#### 1、确立销售思路，制定销售方案

销售是一种比较科学的提高收入的方法，它讲究科学的理念和专业的销售手段来支撑，在不同的酒店不同的餐饮行业，需要不同的销售思路和方案，所以对于大理公馆国际会所我们需要针对未来发展和现行经营模式来制定科学可行的销售方案和计划。

9 客户为主，抓住大理市场的高端客户群，加强这块市场的营销工作，可以建立大理公馆vip客户群，定期举办vip客户群座谈会或者冷餐会，提升知名度。

#### 2、建设强势销售渠道；

拥有一帮优秀的合作商，是多数酒店在市场竞争中最想达到的目标。毕竟我们依旧处在一个渠道为王的时代。单纯依靠企业自身的渠道建设，需要花费大量的时间、人力、资金来支撑这一网络拓展。

渠道建设的好坏直接关乎着酒店产品销量及资金回笼的时间，以销售模式为主的酒店，一旦渠道发生问题，轻则影响销量和市场占有率、市场竞争力，重则引发企业破产。渠道建设在企业经营中的重要性地位由此可见一斑。

#### 3、建立一套可执行的绩效考核方案



我们现在看到的考核方案，多数都是以销售为硬性指标进行考核评比，由于业绩指标无法达成，多数绩效考核规定逐渐成为一纸空文，无法落实和执行。一旦形成这种趋势，管理便难控制。因此在设置绩效考核的时候，可以软硬兼施，既要考核硬性指标，又不可忽略如网络扩展数量、投入的人员、推广的力度、形象建设、客户的政策配合度、资金汇转的及时性、客户投诉量等软性指标。将硬性指标与软性指标分配为百分比进行科学的考评，这样的绩效考核方式相对比单纯的销售额指标更科学与合理，容易获得认同与执行。另外，也建议在做销量考核时，宁可定少，也不可定多。因为定多没有退路无法完成时，势必造成绩效体系无法执行。

#### 4、加强人性化销售

特色服务的推出，其实对每一个酒店餐饮部而言，都会随着不同时段而不断推陈出新。作为酒店人最明白，主要的并非单单是环境设施的花样设计，也不在于价格上的优劣势等，而是最重要的一环：即成功服务的推出是必要落实到具体实施及宣传推广之上。个性化的服务就要采用个性化的营销。真正抓住顾客心的，似乎正是人文的气息。从本质上来说，人性化营销并非一种策略，而是一种基本的态度，是信念。

#### 5、注重销售多元化

过去的计划经济发展到今天的市场经济，依靠单体独立作战方式已不再能够维系酒店的生存与发展，这就需要观念的转变、营销策略的根本改变。酒店当前迫在眉睫的，在于实现标准化与国际化接轨。酒店必须以创新和变革去对应个性化和多元化需求的发展，以新的理念、新的服务和新的文化，有针对性的充分满足酒店目标客源市场的一切需求。先进的管理理念注入酒店，完全可以突破酒店营销领域所固有的本土化的局限性市场思维，代之以开阔的全局的市场定位，从而拥有了作为酒店最重要的新生力量，以求实现质的飞跃。资源共享、优势互补的双赢战略联盟在当前尤为重要。随之

而来的不仅是企业间的相互竞争，而且还有共同利益上的“互动”和“联盟”。

可以从各方面加强销售工作：

- 1、成立专职销售部门，招聘专业销售人员；
- 2、建立强大的销售队伍，加强业务工作；
- 3、制定销售方案及销售方向，针对性销售固定客户群；
- 4、定期回访客户，举办客户回馈活动，紧抓客户消费能力。

#### （四、）提升软件服务质量

优质的服务是构成最终胜利的重要因素，对于酒店这一特殊的服务行业，服务质量就是其核心竞争力，就是酒店的生命线，高水平的服务质量不仅能够为顾客提供精神上的享受，甚至超越顾客的期望，留下深刻印象，而且可以塑造酒店的良好形象和品牌。没有高质量的服务作基础，酒店就失去参与市场竞争的根本力量，只有优质的服务，忠诚的服务，用心的服务，方能留住每一个客人，使他们成为酒店忠诚的客人，在酒店市场中稳占一席之地。酒店服务可以说就是酒店全体员工凭借一定的酒店设施，以满足顾客的需求为目标，提供物质和精神上的满足。

服务质量的高度概括的说主要包括两个方面：一是硬件方面，也就是工作流程、工作方法。二是软件方面，亦即工作态度，处事时冷静的思维和极高的容忍度。首先从硬件来说，工作流程应该牢记在头脑中，并且有必要来引导顾客应该做什么，能够熟练掌握工作技能才能节省服务时间，提高效率，让顾客体验到工作的快捷性。二是软件方面，工作态度决定一切，一定要摆正，不能感情用事，时刻提醒自己牢记工作原则。

1、要求员工树立正确的服务理念，以理念作为服务先导；

12 有什么样的观念就会有怎样的行动，在实际工作中，我们发现不少质量问题都是由于错误的观念所致，因而，树立正确的服务理念和质量意识，是做好质量管理工作的前提。要树立正确的服务理念。并且把正确的服务理念贯穿到工作行动中去。这样餐饮服务管理质量才能有保障。

要求每一个员工树立以顾客为中心的观念，时刻牢记尊重顾客。要为顾客提供优质服务。同时，建立一种更加完善的客户导向的方案和机制。顾客的消费过程就是一个寻求尊重的过程。高素质的、充满活力和竞争力的员工队伍，比再好的硬件设施更能创造顾客满意，进而创造优异的业绩。

2、加强员工的教育与培训，树立企业良好形象

员工的行为对服务的影响是非常之大的，他们在顾客中留下的印象也将是非常深刻的。因此，对于员工的培训，要对员工的外表、提供服务时的态度、行为和语言的使用进行指导；要提高员工和客户沟通的技巧以及处理应急情况的能力，从某种程度上说“员工就是企业的品牌”。

3、建立标准化的服务流程

13 发挥标准化的作用，使企业实现标准化，科学化管理，为企业获得最大的经济效益提供保障。

一、色泽单

一、菜品搭配不合理等问题，针对以上存在的问题，为了提高菜品档次，建议如下操作：

3、增加更多高端时蔬菜品，保证菜品出品质量；

4、增购部分高档餐具，提升餐饮接待水品和质量；

5、建议增加面点师岗位，推出更多中西点菜品。

#### （六、）建立健全“vip俱乐部”主题计划

“酒店vip俱乐部”项目的操作，完全依托于酒店的软硬件设施资源，为会员提供个性化的优质服务，培养酒店的忠诚顾客，为合作酒店获得经济效益最大化。此类营销产业的推出，属于新形势下真正意义上的，现代酒店高效快捷的较新经营理念和最佳“个性营销”实施方案。

随着大理州消费市场综合实力的增强和旅游事业的发展，微利时

14 代已经来临。酒店发展vip会员对于酒店来说是回笼资金，留住顾客最基本也是最快速的手段，大理公馆国际会所未来的经营项目较多，更适合走vip俱乐部计划，便于实施，在一定程度上将消费人群固定并且留住，是酒店制胜的一大手段。具体可以操作如下：

1、在建立初期，可以选择集团和酒店的外联客户作为初期vip会员，对每一位会员编制详细个人资料档案及各项详细消费记录，要求每一位员工熟记每一位vip会员的资料及兴趣爱好和个人喜恶。

#### （七、）节能减排，做好成本管理与控制

15 理监督、人人参与”的节能降耗的管理体系。

1、对餐厅的能源控制要进行部门责任区域划分，在具体实施过程中，各部（厅面和厨房）制定节能降耗的计划书，采取明确目标，责任到人的方法，细化和控制能耗的每一方面。

4、逐步更换节能设备设施，建议在不影响正常光线的前提下，所有区域尽可能采用自然光，减少照明用电。时刻关注最新节能设备信息，时刻为酒店的节能降耗做好准备。

5、对于节能减排实施良好，有突出贡献者给予奖励。

员工工号管理是人力资源管理重要的一部分，它与客户投诉，员工餐饮接待服务息息相关，建立工号制度，不仅能加强员工的使命感，提升酒店管理水平，还能给客户在投诉中产生更多的信任感。

（九、）完善食品安全相关管理制度，建立食品安全应急预案

食品安全是餐饮部工作的重中之重，它在很多程度上决定着餐饮管理者的经营水平和操控水平，并且是每日工作的必须项目，我们必须重视食品安全，只有食品安全的每一项落实到位，才能保证我们餐饮部的长治久安。食品安全责任重大，我们要警惕每一种隐患的存在，并且及时消灭隐患，保证工作的正常进行。

接下来，我会联同厨师长进行一系列食品安全工作整顿，包括食品安全管理条例的完善，监督管理工作的落实及食品留样机制的逐步建立，保证食品安全。

此为我任职以来发现的一些问题及自己的建议及意见，希望领导多多给予工作指导和意见。

赵美玲 二〇一三年十二月二日

## 分析吹泡泡活动篇二

2013年美容院五一活动方案案例：

五一三天齐欢聚，促销活动铺天地！妮薇雅深圳化妆学校乘云载月，借着喜气洋洋的节日，也给大家送上一份好礼！一：凡是活动期间来店里做护理的顾客均可得到100元代金券一张和价值510元的贵宾卡一张(此卡仅限除本人之外的嘉宾享用)

二：凡是活动期间办普丽缇莎身体项目疗程卡，一律打

8.5折

六：活动期间；凡购物达到3000元送天然蚕丝春秋被一床，细心呵护，温暖相伴

八：凡购物达到6800元，赠送联想平板电脑一部，游戏音乐爽到爆！

九：凡购物达到9800元，赠送瑞士kgc颈椎腰椎电脑按摩椅一部，孝顺，从送老人按摩椅开始！

做尊贵女人，就用好东西犒劳自己！礼品有限，请加速你宠爱自己的脚步吧！

## 分析吹泡泡活动篇三

### 一、引言（200字）

格力作为国内家电行业的龙头企业，其经济活动备受关注。我通过对格力的经济活动进行分析，对其管理、市场表现、创新能力等方面有了更深入的了解，并得出了一些心得体会。本文将从这些方面进行阐述，希望能够对读者了解格力的经济活动有所启发。

### 二、格力的管理模式（200字）

通过对格力的经济活动进行分析，我认为其成功的关键之一

在于其独特而高效的管理模式。格力高度重视人才培养和团队合作，通过建立完善的绩效评估和激励机制，激发员工的积极性和创造力。同时，格力注重企业文化的塑造，通过举办各种培训活动和团队建设活动，不断增强员工的凝聚力和归属感。这种管理模式使得格力在市场竞争中始终处于领先地位。

### 三、格力的市场表现（200字）

格力在市场中的强势表现也是其经济活动成功的重要原因。格力不仅具有高度的市场洞察力，准确判断市场需求的趋势，而且在产品研发和品质控制上严格要求，始终保持了卓越的产品质量。通过不断创新和技术升级，格力提供了更具竞争力的产品，并不断拓展市场份额。同时，格力还注重渠道建设和售后服务，提高了产品的销售和用户满意度。

### 四、格力的创新能力（200字）

格力的强大创新能力是其经济活动成功的重要保证。格力在产品创新、工艺创新和管理创新等方面持续发力，不断推出具有市场竞争力的新产品。格力还重视研发投入，建立了一套完整的研发体系，并与高校和研究机构合作，不断引入新技术和新材料。这种持续的创新能力使得格力能够在激烈的市场竞争中立于不败之地。

### 五、心得体会（200字）

通过对格力的经济活动进行分析，我深刻认识到一个企业要取得成功，除了具备市场洞察力和高质量的产品外，还需要注重管理和创新能力的提升。一个高效的管理团队能够调动员工的积极性和创造力，有效提高企业的竞争力；持续的创新能力使得企业能够不断满足市场需求，保持持续的竞争优势。对于我个人而言，我要继续提升自己的管理和创新能力，不断学习和实践，为将来的发展做好准备。

## 六、结语（100字）

通过对格力的经济活动分析，我深刻认识到其成功的关键在于强大的管理和创新能力。这给我今后的学习和工作带来了许多启发和借鉴，我将在管理和创新方面不断努力，为实现个人的价值和成就贡献自己的力量。我相信，在全球市场竞争日益激烈的时代，只有不断学习和提高自己的能力，才能够取得成功。

## 分析吹泡泡活动篇四

### 一、核算依据

- 1、《施工预算》；
- 2、项目开工至本月实际完成工程量；
- 3、项目开工至本月机械设备投入及消耗情况统计；
- 4、项目开工至本月材料实际消耗统计；
- 5、项目开工至本月作业队实际投入劳务费用、小型机具等；
- 6、项目开工至本月间接费及其他直接费等实际支出。

### 二、主要形象进度及施工产值完成情况

#### 1、主要形象进度

路基防护累计完成m

3桥梁工程（挖桩）累计完成米

桥梁工程（桩基础）累计完成米



桥梁工程（立柱砼）累计完成立方米

桥梁工程（梁板预制）累计完成片

隧道工程累计洞身开挖米

## 2、形象进度产值

截止2009年第3季度累计完成产值元其中：工程量清单第100章完成元、第200章完成元、第400章完成元、第500章完成元。

## 三、总体盈亏情况

1、根据本项目施工预算，以及本季我部实际完成施工产值为依据，计算出项目本季目标成本分别为：第100章元、第200章元、第400章元、第500章元，目标成本总计为元。

2、根据项目生产经营部、人事财务部、材料设备部、工程技术部等相关部门提供的成本核算资料计算出，本季我部发生实际成本分别为：第100章元、第200章元、第400章元、第500章元，实际成本总计为元。

3、其他额外增加成本：

4、开工截止目前已发生间接费用共计元。

5、开工截止目前已发生其他直接费用共计元。

6、营业及附加税共计元。

7、上级管理费共计元。

综合施工产值、实际成本及其他费用计算出到目前为止累计利润为元。

#### 四、成本及费用节超情况

1、第100章成本节超额为元

2、第200章、第500章为分包工程，未发生分包成本增减，目标成本可控。

3、第400章目标成本为元，其中：

人工费：元；

材料费：元；

机械费：元。

4、第400章实际成本元。其中：

人工费：元；

材料费：元；

机械费：元；

5、400章成本节超额。累计节余成本元。其中：

人工费节余：元；

材料费节余：元；

机械费节余：元；

#### 五、盈亏分析

#### 六、后期展望

（注：各项目要根据项目的实际情况对项目的盈亏和后期展望情况进行详细说明，每季度要及时更新，此2项不可缺少）

## 分析吹泡泡活动篇五

社工活动是社会工作的重要组成部分，通过案例分析这一方法，能够更加系统地理解和解决社会问题，促进社会和谐发展。在此次社工活动中，我深刻体会到了案例分析的重要性和社工工作的价值。通过对案例的细致观察和深入分析，我不仅对社会问题有了更深入的认识，同时也加深了对自身专业素养和服务意识的培养。

首先，在案例分析社工活动中，我体会到了案例分析对于问题解决的重要性。在我们分析的案例中，有一个中学生因学业压力过大而产生焦虑和抑郁的问题。通过对该案例的分析，我们发现问题的根源不仅仅在于该学生个人，还涉及到家庭、学校、社会等多个方面因素。只有充分了解和分析这些因素，才能找到问题产生的原因并提出相应的解决方案。因此，案例分析是解决社会问题的重要手段之一，能够帮助社工人员全面分析问题，制定出更加切实可行的工作方案。

其次，案例分析社工活动也让我深刻体会到了社工工作的普适性和针对性。在案例分析中，我们不仅关注具体问题的解决，更注重对其他类似问题的普适性总结。通过分析不同案例中的共性和差异，我们能够了解到社会问题存在的普遍性和常见性。这样一来，社工人员在面对类似问题时就能够更加准确地判断和应对。同时，案例分析也能够帮助社工工作者更好地理解每个案例的独特性，针对性地设计方案，提供针对性的服务。

第三，在案例分析社工活动中，我还体验到了团队合作的重要性。案例分析是一项复杂的工作，其中需要组织者、参与者和观察者的共同合作。在我们的团队中，每个人都有自己的观察角度和分析思路，通过交流和合作，我们一起完成了

对案例的深入分析和总结。团队合作不仅使我们分工合作、取长补短，更重要的是培养了我们的交流能力和合作意识。在实践中，我深刻理解到团队合作是社工工作中不可或缺的一环，通过团队协作，我相信我们能够为社会问题的解决做出更大的贡献。

第四，案例分析社工活动让我明白了关注个体和家庭的重要性。社工工作的核心在于关注弱势群体和个体，通过给予他们更多的关怀和支持，帮助他们解决问题，提高生活质量。案例分析是理解和解决个体问题的一个重要手段，通过对个案的深入观察和了解，我们能够更全面地了解当事人的需求和状况，从而提供更具针对性的服务。同时，根据案例的特点和差异性，我们还可以为家庭和个体设计更具体的干预方案，实现问题的根本解决。

最后，在案例分析社工活动中，我还深刻认识到自身素养和服务态度的重要性。作为社工人员，我们需要具备一定的专业知识和沟通技巧，但更重要的是良好的职业道德和服务态度。在社工活动中，通过与当事人的交流和观察，我体验到了对受助人的尊重和支持对于服务的重要性。只有充分发扬社工精神，真心关注他人的需求和状况，才能够更好地发挥社工的作用。因此，我将更加努力地提升自身的专业素养和服务意识，为社工事业的发展贡献自己的力量。

总之，案例分析社工活动让我从多个角度深入了解和体验了社工工作的辅助性和复杂性。通过分析案例，我明白了社工工作的普适性和针对性，认识到团队合作和个体关怀对于社工工作的重要性，同时也加深了对自身素养和服务态度的认识。我相信，通过这次社工活动的体验，我能够更好地为社会问题的解决提供有力支持，为社会和谐做出更大的贡献。

## 分析吹泡泡活动篇六

社会工作是一门关注社会问题，帮助弱势群体的专业。为了

更好地理解社会工作的本质和应用，我参与了一次案例分析社工活动。通过这次活动，我对社会工作的意义和方法有了更深刻的理解，也意识到自己在这个领域的责任和使命。

### 第一段：案例分析的意义和目标

案例分析主要是通过对个体或家庭的实际案例进行深入的研究和分析，找出问题的根源和解决方法。在社会工作中，案例分析可以帮助社工深入了解客户的需求和困境，为其提供针对性的支持和帮助。而对于社工本身而言，案例分析也是一种反思和学习的机会，可以提高专业素养和解决问题的能力。

### 第二段：案例分析社工活动的具体实施

在活动中，我们选择了一个来自农村的失学儿童作为案例对象。通过走访、访谈和观察，我们对他的家庭背景、生活环境和问题所在有了全面的了解。同时，我们还联系了相关社会资源，如当地教育部门和爱心志愿者组织，为这个孩子提供可行的解决方案。在这个过程中，我们还结合理论知识，进行案例分析和讨论，以达到更好的解决问题效果。

### 第三段：案例分析社工活动的收获和体会

通过这次活动，我收获了很多。首先，我深刻认识到社会工作并不是一味地提供资金和物质援助，更重要的是激发和培养客户的自力更生能力。在与这个失学儿童交流的过程中，我看到了他的潜力和渴望获得更好的生活。因此，我不仅仅是提供了针对性的教育援助，更重要的是激发了他的学习兴趣和自信心。其次，我也意识到社会工作需要多学科的综合知识和团队合作精神，只有这样，才能更好地分析问题和解决问题。在这个活动中，我们团队的成员都发挥了各自的优势，形成了良好的合作机制。

#### 第四段：案例分析社工活动的挑战和困难

然而，在活动中，我们也面临了一些挑战和困难。首先，社工活动需要对客户有敏锐的洞察力和判断力。在这个案例中，我们需要反复审核资料和面对客户的各种问题，这对于我们的情商和专业能力是一种考验。其次，社工活动也需要社会资源的支持。在这个案例中，我们需要联系当地教育部门和爱心志愿者组织，为这个孩子提供教育机会。但是，我们也面临了资源不足和协调困难的问题，需要耐心和努力地解决。

#### 第五段：案例分析社工活动的启示和展望

通过这次活动，我深刻体会到了社会工作的意义和价值。社工不仅仅是援助者，更是激发和引导他人实现自己潜力的引导者。在未来，我希望能够继续深入学习社会工作理论和方法，提高自己的专业素质，并为更多的弱势群体提供帮助。同时，我也希望社会能够给予更多的关注和支持，为社工活动提供更好的环境和资源。

在这次案例分析社工活动中，我通过与客户的交流和团队的合作，更加深入地了解社会工作的本质和实践。同时，我也明白了作为社工的责任和使命，即通过专业知识和技能，为弱势群体提供安全、稳定和尊严的生活环境。希望随着社会工作的不断推进和发展，越来越多的人能够受益于社会工作的帮助。

## 分析吹泡泡活动篇七

-----人力资源科

什么是知识/技能/能力？三者之间有什么关系？从心理学的角度来看，知识是人脑对客观事物的主观表征，有两种形式：一种是陈述性知识，即“是什么”的知识；另一种是程序性知识，即“如何做”的知识，如骑马的知识、开车的知识、

计算机数据输入的知识等。

技能是指管理人员通过练习而获得的动作方式和动作系统。按活动方式的不同，技能可分为操作技能和心智技能（智力活动）。操作技能（如全站仪使用）的动作是由外显的机体运动来呈现的，其动作的对象为物质性的客体，即物体；心智技能（如数学运算）的动作，通常是借助于内在的智力操作来实现的、其动作对象为事物的信息，即观念。操作技能的形成，依赖于机体运动的反馈信息；而心智技能则是通过操作活动模式的内化才形成的。

能力则是学习者对学到的知识和技能经过内化的产物，是使活动顺利完成的个性心理特征。

知识、技能和能力三者之间的关系可用下图来表示：

知识是技能和能力的基础，知识和技能又是能力的基础。但只有那些能够广泛应用和迁移的知识和技能，才能转化成为能力。能力不仅包含了一个人现在已经达到的成就水平，而且包含了一个人具有的潜力。例如一个读书很多的人、可能有较丰富的知识、但在解决实际问题时，却显得能力低下，说明他的知识只停留在书本上，既不能广泛迁移，也不能用来解决实际问题。

知识、技能与能力有着密切的关系。首先，能力的形成与发展依赖于知识、技能的获得。随着人的知识、技能的积累，人的能力也会不断提高。其次，能力的高低又会影响到掌握知识、技能的水平。一个能力强的人较易获得知识和技能，他们付出的代价也比较小；而一个能力较弱的人可能要付出更大的努力才能掌握同样的知识和技能。所以，从一个人掌握知识、技能的速度与质量上，可以看出其能力的高低。

综上所述，能力是掌握知识、技能的前提，又是掌握知识、技能的结果。两者是互相转化，互相促进的。因为能力是学

习者对学到的知识和技能经过内化的产物，所以老师只能传授给学生以知识和技能，而不能传授能力；但老师可以通过引导，促使学生形成能力，知识传授帮带的功能要系统的运用和考核。

下面是知识、技能和能力在解决数学问题中的体现：比较分数 $\frac{1}{2}$ 与 $\frac{1}{6}$ 的大小。对分数大小的比较，学生懂得应该先化成同分母分数，统一分数单位后再进行比较（这是知识），从而可以确定解题方向；学生掌握了通分的方法与步骤（这是技能），从而可以凭借这一技能进行解题活动。如果学生发现直接通分计算量大，容易出错误而去寻求另外的方法时，这就有能力成分的反映。例如用统一分母的办法来比较这两个分数的大小。

### 1、知识与能力区别：

知识是人类社会历史经验的总结和概括，是在对客观现实的反映过程中对相应经验的概括化结果；技能是在活动中由于联系而巩固，并在活动中应用的基本动作方式；而能力则是人的个性心理特征。而且，知识、技能的掌握和能力的发展不同步的。较之能力的发展，知识与技能的掌握更快一些，而且能力也不是永远随知识、技能的增加而成正比发展的。

### 2、知识与能力的联系：

知识的掌握，有助于技能的形成，而知识的掌握和技能的形成，又会推动和促进能力的发展；相反，缺乏必要的知识技能会造成对能力发展的巨大障碍。并且，掌握知识形成技能又是以一定能力为前提的，能力也往往会影响知识及形成技能的快慢、深浅、难易和巩固程度。知识是这一切的基础，是必不可少的条件。

能力，通常指完成一定活动的本领。包括完成一定活动的具体方式，以及顺利完成一定活动所必需的心理特征。一个人



的能力是指他驾驭自身知识以及为社会所能贡献的力量的综合作用。人们在求生存求发展的过程中，既要与自然界打交道，也要与各种复杂的社会事物打交道，人们必须去认识事物的本质、必须去改造对象世界为我所用，因而，人们就必须有能力或有力量去把握对象世界，把自身所习得的知识转化为对事物的掌握与运用能力上。当然，要顺利完成某种活动，单凭一种能力是远不够的，必须靠多种能力的结合。我们把多种能力的有机结合称为才能。说一个人有才能，即意味着他能将从事某项活动所必需的各种能力进行综合运用，取得很好的效果。所以说，能力，是对知识的运用，是知识发挥作用的实践条件。

说到素质，很多人会把它与能力混淆起来，其实素质与能力既有联系，又有区别。它们的联系就在于，能力和素质的形成与发展的道路很相似，它们都是在人的活动(认识活动与实践活动)过程中形成与发展的；它们的区别就在于，素质的特点是“内凝”，是人在其活动过程中所塑造成的内在升华，而能力则是“外显”，是人在其活动过程中实在的呈现。人的素质是指构成人的基本要素的内在规定性，即人的各种属性在现实的人(个体、群体和类)身上的具体实现以及它们所达到的质量和水准，是人们从事各种社会活动所具备的主体条件。能力和素质相比，素质更根本。素质是能力的基础，能力是素质的表现，能力的大小是由素质的高低决定的。有了较高的素质，就会在认识世界和改造世界的活动中表现出较强的适应力和创造力。一般认为，能力高对应素质也高，能力低对应素质也低，其实这种对应并不必然。很多时候，能力强的人未必有高的素质。

3、能力与知识技能之间是辩证统一的关系，二者既有联系，又有区别，相互促进又彼此制约。能力与知识技能的联系表现在：能力与知识技能辩证统一地存在于个体的活动之中，获得和运用知识技能是能力发展的途径，能力也只有通过对知识技能的获得和运用才能表现出来，而知识技能的获得和运用又是能力活动的结果。一个人的能力发展情况与他对知识

技能的获得和运用是相互制约的；能力的发展水平与获得和运用知识技能的水平基本上是一致的。能力与知识技能的区别表现在：能力与知识技能的本质不同，它们分属于不同的范畴，知识是人类社会历史经验的总结，技能是通过学习巩固下来的“自动化”的活动方式，而能力却是人的一种个性心里特征。推进公司的个人能力测评和岗位等级划分更能有效的合理配置资源。

人力资源科 赵向红 2015年7月15日

## 分析吹泡泡活动篇八

格力电器是一家以家电制造和销售为主的知名公司，其经济活动备受关注。通过对格力电器的经济活动进行分析和研究，我深刻体会到了其成功的原因和经营策略的重要性。

首先，格力电器的经济活动非常注重产品的质量与创新。格力电器始终将产品质量放在首位，坚持“以质量求生存，以创新求发展”的经营理念，力求提供顾客满意的产品。格力电器不断引进先进生产技术和设备，提高产品的制造工艺和质量，保证产品的稳定性和可靠性。例如，格力空调在市场上十分畅销，无论是在家庭用途还是商业用途，都享有很高的声誉。这得益于格力电器对空调产品的持续改进和创新，以满足消费者的需求。

其次，格力电器的经济活动强调营销策略和品牌建设。格力电器注重市场调研，了解消费者需求，通过独特的营销策略将产品推向市场，提高市场占有率。格力电器在广告宣传上花费巨资，积极推广品牌形象，打造国内外一流的品牌影响力。格力电器积极参与社会公益事业，赞助一些公益项目，提高企业的形象和知名度。例如，格力电器多次赞助冰雪运动项目，提升了企业的社会责任形象和公众认知度。

再次，格力电器的经济活动着力于合作与创新。格力电器与

国内外多家知名企业合作，进行技术交流和创新合作，推动企业发展。格力电器积极寻求与国内外知名企业的合作，共同开发创新产品，提高研发能力和创新能力。例如，格力电器与西门子合作开发了领先市场的变频空调技术，取得了很大的成功。这种合作与创新的模式为格力电器的成长壮大提供了强大的动力。

此外，格力电器的经济活动注重企业文化和员工培养。格力电器注重建立一种积极向上、专业、务实的企业文化，鼓励员工充分发挥自己的才干和创造力。格力电器重视员工培养和团队建设，开展各种培训和员工活动，提高员工的业务水平和团队协作能力。格力电器坚持人尽其才、人人有责的用人理念，激励员工的积极性和创造力，凝聚了一支拥有强烈使命感和归属感的优秀团队。

综上所述，格力电器的经济活动成功的原因主要有产品质量和创新、营销策略和品牌建设、合作与创新以及企业文化和员工培养。格力电器在经济活动中注重满足消费者需求，提高产品质量，开展市场营销和品牌建设，与合作伙伴共同创新，建立一种积极向上的企业文化，培养优秀员工。这些都为格力电器的长期发展奠定了坚实的基础，并使其成为了中国家电行业的佼佼者。而通过对格力电器的经济活动的分析和研究，我们也能深切地感受到经营策略的重要性和成功所依赖的各种因素。

## 分析吹泡泡活动篇九

教研活动的反思与剖析 教研活动反思与剖析

通过本学期的教研活动，大家不断学习、认真思考、大胆探索、重视积累，形成了良好的研讨氛围，使我们教师专业素质提高很快。

教研组是研究、学习的阵地，活动中非常注重理论学习。我们每位教师通过认真参加每次的研讨学习，大大丰富了理论知识。活动中，认真聆听了专家为我们作的指导报告，通过多种形式的学习使我们了解了在实施活动中该重视哪几方面的培养，教师应如何给予幼儿适时适度的点拨和引导。带着这些问题，教师们在自己的教育实践中慢慢探索，慢慢尝试，慢慢消化，逐渐提高了教师的教育素质水平。我们在教研活动中，边学边议，边思考边实践，使我们对活动中可能出现的问题有了更理性的认识。

幼儿都能按要求做：沿着折痕剪，大小要一样，边缘要光滑。生怕由于自己的马虎，贴出来的“格子布”不漂亮，得到成功体验的幼儿非常地得意、高兴。在总结第一次活动的成效后，我们又决定在这基础上开展第二次活动。长方形还是要剪的，剪下的长方形怎么办？还是拼贴“格子布”吗？孩子们还会象第一次那样感兴趣吗？唉！有了！我何不用一根长纸条将它变成一个小拎包呢？说干就干，只需两个订书钉的帮忙，一个漂亮的小拎包就做好了。这一次，得到的惊叹声比上一次还要大，特别是那些女孩子，“小拎包”成了她们区角游戏中的道具。教研组为我们提供了互相观摩学习的机会。在教研活动中通过讨论，每位教师准备一个创造性使用教材的活动，组织教师逐个观摩，从活动的挑选，活动的目标，活动的准备及活动的过程等各方面进行探讨。活动后运用自己已有的知识理论进行评析，大家在研讨中理论联系实际，针对活动谈看法，亮观点，针对问题集思广益，各抒己见。同时通过自身活动的展示及教研活动的探讨，使我们及时看到自己在组织活动中存在的问题，并能集中大家的智慧，寻求最好的解决方法，使我们的教学技能又上了一个台阶。

通过研讨学习，我们都感到理论知识丰富了，观察比过去细致了，指导比过去更准确了。为了及时积累通过研讨获得的经验和收获，幼儿园又请来了专家为我们讲解该如何选择、制定课题，该如何撰写论文。我们在教研组浓浓氛围中，不断探索，以新的姿态向前迈进。

# 分析吹泡泡活动篇十

最近我参加了学情分析会活动，这次活动让我有了许多新的认识和体会。在活动中，我学习了如何分析学习情况，如何在学习中找到自己的问题并解决它们。我也看到了其他人的学习情况和问题，这些都让我受益匪浅。

## 第二段：学情分析的重要性

参加这次学情分析会，让我认识到学情分析的重要性。我们在学习过程中，不仅要知道自己的问题所在，同时也要了解自己的学习习惯和方式是否适合。通过学情分析，我们能够更好地定位自己的学习问题，并在解决问题的同时找到适合自己的学习方法。

## 第三段：对他人学情的了解

除了了解自己的学情外，参加学情分析会还能让我们更好地了解其他人的学习情况和问题。在这次活动中，我听到了其他人的学习故事和问题，并从中获得了启发和帮助。这不仅可以让认识到多样化的学习方式和习惯，同时也能给我们提供更多的策略和方法来面对我们的学习问题。

## 第四段：学情分析对我们未来的影响

通过参加学情分析会，我认识到学情分析对我们未来的影响是长远而持久的。通过分析自己和其他人的学习情况，我们能够不断审视自己的学习方式，推陈出新，提升学习水平。这种认知和方法也可以在其他领域，如工作和生活中得到运用。

## 第五段：总结

总的来说，学情分析会让我们更好地了解自己和他人的学习

情况和问题，帮助我们找到解决问题的方法和适合自己的学习方式。同时，这种认知和方法也可以在其他领域中得到应用。我在这次学情分析会中获得了许多启发和帮助，感受到了学情分析对我们未来的影响和价值。