

投标方案和标书有区别 投标人服务方案及承诺(汇总10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

投标方案和标书有区别篇一

该计划从目的、要求、方法、方法、进度等方面都是一个具体、周密、可操作性强的计划。以下是为大家整理的关于,欢迎品鉴!

第一篇:投标人服务方案及承诺

致: _____有限公司

根据贵方招标编号为_____的_____项目的投标邀请,对该项目做出如下售后服务承诺书:

2、供货安装时间及技术培训: 我司在本次招标采购中若中标,在接到中标通知书后二个工作日与用户签订采购合同,并在三个工作日内向用户提供货物并安装。而且提供的所有产品负责免费送货、安装、调试,直至设备正常运行。同时,我公司还负责向用户培训设备的使用操作和简单维护,并于客户签订售后服务协议,以保障客户利益。

3、保修期: 我公司对本次招标供货有效期内所提供的所有产品连同配件上门保修三年,提供上门服务,无需用户送修,并提供终身技术服务支持,和维修。在设备使用期间的耗材均按市场最优惠价格供应,不收取上门服务等。

4、响应时间：我公司对本次招标供货有效期内所提供的所有产品，坚持每月定期回访，巡回检查及保养以延长机子寿命。保修期内，产品若发生故障，我公司在接到用户报修信息后，福州市内用户2个小时内到达维修现场并到位检修，市外用户4个小时内到达维修现场并到位检修，在8个小时内修复。特殊情况在12个小时内无法修复的，我司将提供备用设备给客户免费使用。保修期内因设备性能故障检修多次仍不能正常使用的，我司将无偿更换新设备。在超出保修期后，如产品发生故障，我公司可派技术员免费上门服务，如需更换配件，配件均按市场最优惠价格供应。

5、服务工作时间：对本次招标供货有效期内所提供的所有产品，我公司坚持每周7天，每天24个工作小时全天候服务。

6、我公司保证所提供的所有消耗材料均为原装正品，决不提供替代品牌耗品或假冒伪劣耗品，以确保设备的良好运转。

投标人：_____有限公司

投标人代表（签字□□xxx

日期：20__年__月__日

第二篇：投标人服务方案及承诺

服务承诺书

致：_____（招标人）

在我单位的服务工作过程中，我们将严格执行国家的有关法律法规，尊重并贯彻需方的意见，维护需方的利益，严把质量关，把向需方提供优质服务，作为我们工作目标。我单位本着想需方之所想，急需方之所急。在项目服务过程中与需方密切配合，随时随地提供全过程、全方位的服务，保证各

项工作的顺利进行。如我公司能在本次竞争谈判中中标，我公司郑重承诺如下：

一、如果我公司中标，我们保证保质保量完成工程。

二、我公司严格按照需方提供的规格标准进行供货。

三、施工中，我公司会严格按照投标文件及合同中的承诺履行。

四、第一年提供免费维护，第二年免费上门，只收取更换硬件设备费用。

五、安装完成后免费提供系统使用、技术培训。

无论软硬件发生故障，我们承诺在4小时内作出响应，24小时内上门完成修复。

平时提供7*24小时电话技术支持承诺

承诺配备两名以上弱电工程师实施前期线路施工以及后期调试工作，项目经理一名，电工四名。

法定代表人(盖章或签字)：年月日

第三篇：投标人服务方案及承诺

对本设计项目我公司郑重承诺如下：

1、在遵守国家法律、法规、设计规范、规程、有关标准的前提下，遵循业主至上的原则，尊重业主提出的要求、建议。我方将在本工程中对甲方提供全程、全方位的设计服务。

2、设计文件的设计深度满足合同要求，并符合国家有关标准要求。

3、积极配合甲方办理本项目的相关报批手续及设计交底、现场服务。

4、设计方案论证充分、计算成果完整可靠。保证项目的安全性、经济性、可实施性。

5、及时、准确、完整的提交设计成果，保证工程的顺利进行。

投标人：中*****设计研究院有限公司

投标人代表：

日期□20xx年2月3日

投标方案和标书有区别篇二

招标单位：中铝洛阳铜业有限公司 投标人：尚晓辉

职工食堂投标书二零一一年五月

投标项目：中铝洛阳铜业有限公司

第一部份竞标人基本情况介绍

竞标人：尚晓辉，男，汉族，洛阳市西工区王城大道178号，身份证号码□***91x.竞标人长期从事餐饮食堂经营管理工作，有着三年食堂餐饮经营管理经验。在三年食堂经营管理中，严格遵守国家法律法规，严格执行国家关于饮食行业的相关法规和标准《食品卫生法》，经营期间无任何违法乱纪行为，无任何食品安全和其他安全方面的事故。经营期间诚实守信，遵纪守法，文明待人，定价合理，深得用餐者好评。

第二部分经营方针、工作实施细则及管理措施

一、经营方针

以服务工人为核心，靠优质的服务，靠不断翻新饭菜品种花样，赢得荣誉；以实惠、卫生、可口，薄利多销为基本原则；听从公司的管理，遵守各项法律、法规和规章制度，按《食品卫生法》，严格操作规程。保证让学校放心，让工人满意。

二、管理措施

1、严把进货关。坚持杜绝来路不明的各种货源进入食堂。做到分工具体，责任明确，由专人负责进货，定点进货。不合格的菜、肉、鱼、油、佐料等，坚决不要。

2、严把处理关。进入食堂的蔬菜，在细加工之前，一定要摘好洗净，在干净的水池中清洗3遍以上，然后，转入干净的清水中浸泡半个小时以上。在细加工之前，做到生熟食品分开，容器分开，工作区分开，杜绝交叉感染。保证煮熟、煮烂，严格按照食品卫生规定加工食品，保证让学生吃得放心，吃得舒心。

3、保证做到不合格或霉坏变质的食品不上柜台，剩余饭菜不上柜台，加工失误（过生或过糊）的饭菜不上柜台，天天重复的饭菜不上柜台。

4、工作人员要讲究仪容仪表。上班期间必须穿戴工作服，并做到衣冠整齐，干净卫生。同时，必须保持个人卫生，勤洗手、勤剪指甲，女的不浓妆艳抹，不留过肩长发，男的不留胡须。

5、搞好室内卫生，不准有蚊、蝇现象。保证碗、筷餐前消毒，（煮沸和用特定消毒措施处理）做到无水垢、油垢现象。确保卫生安全。

6、厨房要保持设备整齐划一。工作台、餐具、炊具、地面、墙面按时消毒，干净无异物。冰箱保持干净卫生，分档分类存放食物（生熟分开、肉类、鱼类、海鲜类等分档分类保存）。

7、工作人员必须听从领导，服从分配，尊敬公司的领导和老师，爱护学生，爱岗敬业，尽职尽责。

8、严格劳动纪律，不迟到，不早退，态度和蔼。上班期间严禁干私活，严禁接朋会友，严禁带小孩，严禁脱岗、串岗，严禁打闹、吃零食及其他不文明的语言和行为。严禁在公共场所乱扔杂物、烟头，随地吐痰，聚众喝酒等，不得穿着工作服去厕所。

9、全体工作人员都应熟练掌握消防安全常规常识，严格执行消防安全标准，确保不出问题。要作到人走灯灭，人走水停。注重节约。珍惜食堂和学校的一草一木。

三、人员配备及要求：

1、面食人员：6—7人，厨师2人，蔬菜加工员6人。

2、对所有人员先进行体检，然后按有关规定，定期和不定期体检，如有特殊情况，像重感冒等都要暂停上班。

3、保证按点、按时开饭，聘请的工作人员数量服从于公司的实际需要。

4、对工作人员不断进行思想教育和安全教育，不断提高他们的素质和能力。

5、对工作人员实行量化考核管理。鼓励他们不断推陈出新，一旦其合理建议被采纳，则视具体情况给予物质奖励。

四、尊重公司的指导意见，加强与公司的交流和沟通

一是定期向公司汇报工作情况，征求公司的意见和建议。

二是定期了解工人对食堂的意见和建议。

三是按时交纳承包费、水电费和其他应交的费用，不拖不欠。

投标人：年月日

投标方案和标书有区别篇三

招标文件是指投标人根据招标文件的条件和要求向招标人提交报价并填写投标表格的文件。以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴!

致:_____

(招标编号), 签名代表_____ (全名、职称) 正式授权, 代表投标。

_____ (投标方名称、地址) 提交下述文件正本一份和副本一式_____份。

- 1、开标一览表
- 2、投标价格表
- 3、货物简要说明一览表
- 4、按投标须知第14、15条要求提供的全部文件
- 5、资格证明文件

6、投标保证金，金额为人民币_____元。

据此函，签字代表宣布同意如下：

1、所附投标报价表中规定的应提供和交付的货物投标总价为人民币_____元。

2、投标人将按招标文件的规定履行合同责任和义务。

3、投标人已详细审查全部招标文件，包括修改文件(如需要修改)以及全部参考资料和有关附件。我们完全理解并同意放弃对这方面有不明及误解的权利。

4、其投标自开标日期有效期为_____个日历日。

5、如果在规定的开标日期后，投标人在投标有效期内撤回投标，其投标保证金将被贵方没收。

6、投标人同意提供按照贵方可能要求的与其投标有关的一切数据或资料，完全理解不一定要接受最低价格的投标或受到的任何投标。

7、与本投标有关的一切正式往来通讯请寄：

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

传真：_____

日期：_____年___月___日

全权代表签字：_____

项目投标书注意事项

- 1、提供投标书的份数多少应根据标的物大小、参加评标专家人数而定，以便于评标为原则。4-5份、5-15份。
- 2、评标方法、货物、服务、工程各不相同，下面在讲评标方法中再介绍。
- 4、国际招标必须要投标保证金，国内招标因开保证金证明困难，而且保证金证明的信誉不好，我们尽量推选投标保证金制度。
- 5、明确招标要求。
- 6、实事求是，不可弄虚作假。
- 7、语言简洁，语气谦和。

标书技术要求及附件：是招标书最要的内容。主要由使用单位提供资料，使用单位和招标机构共同编制。下面以机床为例说明编制技术要求和附件时应注意的事项。当然项目不同对编制标书有不同的要求，但我们这里不涉及不同点，只讲共同点。设备的技术要求及附件包括的主要内容有：设备规格、技术参数、质量性能指标、控制方式及自动化程度、工艺流程、检查验收方式及标准，还包括对原材料、零配件、工具、包装的具体要求，以及安全、环保、节能、劳动保护等方面的要求。附件通常包括典型零件加工图纸等。

项目投标书范本应该写明投标者要履行的责任跟义务，如果投标人在规定的日期开标后，如果投标人在规定的时间内撤回了投标的话，投标的基金将会被没收。在投标项目书的时候，投标人一定要事实就是不能虚假上报，投标人的信誉必

须要好，不能有不良的信誉几率，并且投标的时候要交投标保证金。

致：_____

(招标编号)，签字代表_____ (全名、职务)经正式授权并代表投标人_____ (投标方名称、地址)提交下述文件正本一份和副本一式_____份。

- 1、开标一览表
- 2、投标价格表
- 3、货物简要说明一览表
- 4、按投标须知第14、15条要求提供的全部文件
- 5、资格证明文件
- 6、投标保证金，金额为人民币_____元。

据此函，签字代表宣布同意如下：

- 1、所附投标报价表中规定的应提供和交付的货物投标总价为人民币_____元。
- 2、投标人将按招标文件的规定履行合同责任和义务。
- 3、投标人已详细审查全部招标文件，包括修改文件(如需要修改)以及全部参考资料和有关附件。我们完全理解并同意放弃对这方面有不明及误解的权利。
- 4、其投标自开标日期有效期为_____个日历日。

5、如果在规定的开标日期后，投标人在投标有效期内撤回投标，其投标保证金将被贵方没收。

6、投标人同意提供按照贵方可能要求的与其投标有关的一切数据或资料，完全理解不一定要接受最低价格的投标或受到的任何投标。

7、与本投标有关的一切正式往来通讯请寄：

地址： _____

邮编： _____

电话： _____

传真： _____

日期： _____年____月____日

全权代表签字： _____

项目投标书注意事项

1、提供投标书的份数多少应根据标的物大小、参加评标专家人数而定，以便于评标为原则。4-5份、5-15份。

2、评标方法、货物、服务、工程各不相同，下面在讲评标方法中再介绍。

4、国际招标必须要投标保证金，国内招标因开保证金证明困难，而且保证金证明的信誉不好，我们尽量推选投标保证金制度。

5、明确招标要求。

6、实事求是，不可弄虚作假。

7、语言简洁，语气谦和。

标书技术要求及附件：是标书最要的内容。主要由使用单位提供资料，使用单位和招标机构共同编制。下面以机床为例说明编制技术要求和附件时应注意的事项。当然项目不同对编制标书有不同的要求，但我们这里不涉及不同点，只讲共同点。设备的技术要求及附件包括的主要内容有：设备规格、技术参数、质量性能指标、控制方式及自动化程度、工艺流程、检查验收方式及标准，还包括对原材料、零配件、工具、包装的具体要求，以及安全、环保、节能、劳动保护等方面的要求。附件通常包括典型零件加工图纸等。

项目投标书范本应该写明投标者要履行的责任跟义务，如果投标人在规定的日期开标后，如果投标人在规定的时间内撤回了投标的话，投标的基金将会被没收。在投标项目书的时候，投标人一定要事实就是不能虚假上报，投标人的信誉必须要好，不能有不良的信誉几率，并且投标的时候要交投标保证金。

第一，项目概述项目情况的一个综合介绍，这是一个综述，通过这个综述说明项目的背景，目标与意义。

第二，总体技术方案这是标书的核心部分之一，包括了技术路线，总体架构设计，关键技术与难点等方面，而其中关键技术以及相应的解决方案又是此部分的核心。

第三，系统平台设计。

第四，安全系统设计系统的安全性，自从看了《密战》与过了iso27001以后，就被提到了一个比较高的层次，一个完整的方案需要从物理层安全、访问控制、入侵检测、安全认证、病毒防护、安全管理体制等方面提供详细的解决方案。

第五，项目实施方案我认为这算标书的核心部分之二，好的技术还需要好的实施。CMMI不是靠空说的，需要真正的从企业、到项目都用起来才行。项目实施从项目组的组成，到实施计划，到人员职责，到项目验收都需要在标书中有所明确。

第六，技术服务方案技术服务作为一个软件厂商正规化的象征，从软件培训、到技术支持，到售后服务都应该包含在标书中。

当然，标书的模式不会一尘不变的，我们需要根据具体的项目要求，灵活的来调整与增加，包括如：性能保障、标准规范等。

第一，项目概述项目情况的一个综合介绍，这是一个综述，通过这个综述说明项目的背景，目标与意义。

第二，整体技术方案是投标书的核心部分之一，包括技术路线、整体结构设计、重要技术和难点等，其中重要技术和相应的解决方案是该部分的核心。

第三，系统平台的设计。

第四，安防系统设计系统的安全性，自从看到《密战》和ISO27001提到了比较高的水平，完整的方案需要从物理层的安全、访问控制、入侵检查、安全认证、病毒防护、安全管理体制等方面提供详细的解决方案。

第五，我认为项目实施方案是投标书的核心部分之二，良好的技术需要良好的实施。CMMI不是空谈，而是真正从企业到项目都需要使用。项目实施从项目组的构成到实施计划、人员责任、项目检查都需要在投标书中明确。

第六，技术服务方案技术服务作为软件制造商正规化的象征，从软件培训到技术支持，到售后服务都应包括在招标书中。

当然，投标书的模式并不一样。我们必须根据具体的项目要求灵活调整和增加。例如性能保障、标准规范等。

致：_____ (招标人)

在我单位的服务工作过程中，我们将严格执行国家的有关法律法规，尊重并贯彻甲方的意见，维护甲方的利益，严把质量关，把向甲方提供优质服务，作为我们工作目标。

我单位本着想甲方之所想，急甲方之所急。在项目服务过程中与甲方密切配合，随时随地提供全过程、全方位的服务，保证各项工作的顺利进行。

具体措施如下：

(一)、成立专项设计组，专人专职负责此项工程。

(二)、严格执行国家制订的规范和地方法规，贯彻设计终身责任制的质量要求。

承诺单位(盖章)：

法定代表人(盖章或签字)：

日期：年月日

致：_____ (招标人)

在我单位的服务工作过程中，我们将严格执行国家的有关法律法规，尊重并贯彻甲方的意见，维护甲方的利益，严把质量关，把向甲方提供优质服务，作为我们工作目标。

我单位本着想甲方之所想，急甲方之所急。在项目服务过程中与甲方密切配合，随时随地提供全过程、全方位的服务，保证各项工作的顺利进行。

具体措施如下：

(一)、成立专项设计组，专人专职负责此项工程。

(二)、严格执行国家制订的规范和地方法规，贯彻设计终身责任制的质量要求。

承诺单位(盖章)：

法定代表人(盖章或签字)：

日期：年月日

投标方案和标书有区别篇四

我公司对用户庄严承诺：

凡精欧公司专业经营产品，保证均为原装品牌厂家经营，并且除享受原厂保修承诺外，均可享受我公司提供的以下服务：

1、所有产品质量保证期为：交货日起十二个月。

(特殊订货要求可以延长质保期)

2、产品发生故障后，我们及时给以解决，接到客户反馈后48小时内到达现场，如48小时内不能解决，我公司免费提供备用产品。

3、精欧公司售后服务人员每周7天，每天24小时，每年365天为客户进行售后服务。

用户可以通过售后电话咨询有关技术问题，并得到明确的解决方案。

4、可享受免费检测；免费技术支持。

5、除此以外，国家适用法律法规另有明确规定的，本公司将遵照相关法律法规执行。

承诺人□xx

20xx年x月xx日

【投标售后服务承诺书合集九篇】

投标方案和标书有区别篇五

二、 企业介绍.....	3
1、 项目名称.....	3
2、 项目宗旨.....	3
3、 项目宣言.....	3
4、 产业概述.....	3
5、 店面名称.....	3
6、 店面主题曲.....	3
7、 宣传口号.....	4
8、 店面商标.....	4
9、 店面地址.....	4
10、 店面布局.....	5

三、 市场分析.....5

1、 问卷调查.....5

投标方案和标书有区别篇六

一、 发展前景

就部队目前的饮食情况考虑，虽然营养搭配合理，但是缺乏新意。长期下去，官兵们会产生厌烦感，这样会导致工作效率的下降。

据考察，现在不论在城乡、集贸市场、大街小巷、还是公园、小区及夜市，烧烤及休闲小吃随处可见，它已成为消费者饮食文化中不可缺少的一部分，造就了一个庞大的消费市场。随着时尚更新，烧烤和煮烫食品因其自然淳朴的做法和原始野性的味道，收到越来越多消费者的青睐。约上几个朋友围桌而坐，叫上冰凉的鲜啤酒，边烤边吃、边喝边聊，四溢的烤肉香加上“滋滋”的烤肉声，都是令人垂涎欲滴的理由，足以让每一位美食家按捺不住。

目前烧烤小吃已成为人们热衷的食品，风靡国内外，但真正有特色、能吸引回头客的特色烧烤却不多见。特别是在夏天，夜晚休闲的时候人越来越多，那么品尝烧烤小吃是一个不可或缺的活动，这样不仅可以丰富官兵们的业余生活，而且还会增加彼此的交流和沟通，使我们更好得团结一致，为祖国的美好明天贡献自己的力量，所以开一家有特色有风格的烧烤小吃店还是会有不错的市场收益的。

二、 店面简介

本店位于我们部队内，主要针对的客户群是部队官兵。经营面积约为100平米左右。主要提供各种烧烤和煮烫食品，烧烤和煮烫食材主要有各种肉类：猪肉、鸡肉、鸡翅、翅中、牛

肉、羊肉、羊排、羊腿、各种香肠和肉丸等，海鲜类：鱿鱼、虾、扇贝、各种鱼肉及肉丸等，蔬菜类：土豆、香菇、豆腐、白菜、茄子、红薯、黄瓜、尖椒、韭菜、白菜、生菜、豆芽、冬瓜等各种蔬菜，并提供啤酒和各种饮料。本餐厅采用自助的方式，使顾客有轻松的就餐环境与选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

三、发展战略

1. 本餐厅开业之前，要作宣传，因为主要客户群是部队内的官兵，餐厅位置坐落在部队内，所以不需作很大的宣传，开始的时候采取一些优惠政策即可。
2. 本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水。烧烤和煮烫食材都是新鲜的，我们将始终秉承物美价廉的原则为顾客提供高质量的服务，本着服务广大官兵的原则，给顾客提供更多的优惠，价格上优惠于其他同标准的餐厅，以吸引更多的客源，用长远的眼光看待企业的发展，着眼于企业的持续发展。
3. 餐厅使用精致的陶瓷自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。
5. 夏天吃烧烤的会多一些，冬天由于天气寒冷，吃火锅的人又会增多，鉴于季节影响，我们采取烧烤和火锅一体的商业模式，这样不至于由于季节因素影响我们的营业状况，在不同的季节均可盈利。
6. 市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一

步计划和调整，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营规模，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造属于自己的品牌，做大做强，可以往专为部队提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

四、餐厅管理结构

店长2名，主管1名，收银员2名，厨师兼采购2名，服务员3名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：休闲放松、愉快饮食

主要的产品特色：具有休闲特色的烧烤和煮烫食品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：在严肃紧张的军营中打造一个休闲舒适的进餐环境

五、市场分析

部队的饮食一直是个问题，部队的饮食营养搭配虽然比较合理，但方式单一，只是简单的炒，炖，无法满足官兵们的精神追求，时间长了自然会产生厌烦感。

本企划就是根据这一点，为了丰富部队的饮食文化，提高部队官兵的饮食方式的多元化，旨在为部队官兵提供更加舒适愉快的饮食环境。下面我们看一下本项目存在的优势和劣势：

优势分析：

目前来看，烧烤和煮烫小吃已经成为一种时尚，因其自然淳

朴的做法和原始野性的味道，收到越来越多消费者的青睐。所以本项目能吸引消费者的眼球，特别是在饮食方式单一的部队中。本餐厅经营解决了部队餐厅饮食方式单一的问题，为部队官兵丰富了业余生活，为他们解决了外出就餐的麻烦，这是本店的一大特色。另外，本餐厅采用自助就餐方式，很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。顾客都喜欢在干净卫生的餐厅就餐，然而大部分的烧烤都是在露天的流动小摊上进行的，这种就餐环境威胁消费者的饮食安全，因此舒适整洁的就餐环境将是本店的另外一大特色。

劣势分析：创业初期餐厅的规模较小，餐厅的人力资源、服务项目等都比较有限，而部队区外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，由于我们平时时间有限，在管理上有时会无暇顾及，这就需要聘请一位有丰富经验的主管来帮我们打理这家餐厅，由于我们是在部队里边，管理比较严格，所以招聘优秀的店员也是个比较麻烦的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有很强的竞争力。而本人正是军人——这个最大客户群中的一员，更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，还是很有机会把握住市场的。

威胁分析：因为这是我们投资的第一个项目，之前也没有相关的开店经验，所以在管理上我们可能会存在问题，这就需要我们多借鉴其他创业者的经验以及自己的慢慢积累，形成一套有效地管理模式。其次，虽然我们的餐厅是自助式的，但烧烤食品的配料决定着其口味，所以我们应该选择好的配料，使我们的产品有独特诱人的口味，让消费者流连忘返，这样我们才会有好的经营业绩。

六、促销和市场渗透

促销策略：

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助部队组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

七、财务状况分析

. 据计算分析，餐厅设立初期，会发生如下费用：

- 1、办理营业执照、税务登记证、卫生许可证等各项费用元，
- 2、场地租赁费5000元，
- 3、餐厅装修费15000元，
- 4、烧烤设备15台，每台300元，大约4500元
- 5、冰箱、冰柜冷冻设备3台5000元，
- 6、桌椅、厨房用具等设备10000元
- 7、招聘主管1名，月薪3000元，厨师兼采购2名，月薪3000元，收银员2名，月薪2000元。服务员3名，月薪2000，共计19000元左右。
- 8、水电燃气费等10000元。

综上所述，餐厅建立初期，需要大约70000元。

下面我们再来分析一下我们餐厅预计未来盈利情况。

我们可以以份为单位计量，一份即一盘(盘为中盘)。(1)肉售价8元/份左右，成本为

5元/份，利润是3元/份。(2)蔬菜2元/份，成本为1元/份，利润为1元/份。(3)海鲜10元/份，成本6元/份，利润为4元/份(4)啤酒售价元/瓶，成本3元/瓶，利润为元/瓶。

下面再来分析一下客流量

大部分顾客吃烧烤食品以肉食为主，蔬菜瓜果只是辅食。因为中午时间有限，客流量会少一些，预计50人左右，每人消费量在2份肉，2份海鲜，1份蔬菜，我们即可获利15元左右，所以中午利润在750元左右。晚上时间相对充分，预计100人左右，总利润额1500元左右，啤酒预计每天销售400瓶，利润200元，所以每天利润总额为2500元左右，月利润总额为80000元左右。

每月除去水电费、员工工资、税费、利润净额为50000元左右。

按照预计利润，我们可在2个月内收回成本。

八、营销组合策略

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之素的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

投标方案和标书有区别篇七

指导思想：以提高支部战斗力、凝聚力、向心力为着力点，以践行“三个代表”重要思想为落脚点，以强化宗旨意识为

目的，不断强化支部的战斗堡垒作用。

原则：坚持解放思想，实事求是的原则；坚持结合实际，促进工作的原则；坚持有则改之，无则加勉的原则，全面加强和提高支部的团结、协作、民主、务实的工作作风。

二、党支部整改的重点和方向

根据收集汇总各方面对本单位、支部的评议意见，支部对照党章规定的支部权利、义务，在全体党员讨论的基础上，党支部的整改重点和方向有以下三个方面。

- 2、作为消防部队的基层党组织，在与兄弟、业务上级、监督部门的横向联系上不够紧密；
- 3、支部的团结协作精神、民主集中作风有待进一步加强；
- 4、支部的宗旨意识、务实精神与现实不相适应，有待进一步加强。

三、党支部整改措施和步骤

1、以制度作保障，强调学习的针对性、时效性、组织性、系统性。作为消防部队的一线单位，在具体的消防工作实践中，一要不断强化和推动“以理论指导实践，在实践中检验理论”的学习模式；二要不断强调学习的针对性和时效性，要结合消防工作的性质和任务，不断提高执法为民思想，尤其是共产党员的理论水平，提高他们活学活用马列主义、毛泽东思想、邓小平理论及“三个代表”重要思想的能力，不断提高理论知识的更新进程；三要不断体现学习的组织性、系统性。支部在组织官兵学习理论时，应加强组织的`职能作用，系统地对理论进行深入浅出地讲解、分析，不断加深官兵对理论知识的理解。

为此，支部建立了党员、官兵学习制度，坚持以制度作保障，不断强化学习的重要作用。一是在各种教育活动中，加深对理论知识的学习。制度要求在学习中，要对近期国际、国内发生的时事动态，当前的理论动向，通过读报、传阅文件等形式，组织官兵进行学习；二是坚持集中学与党员、官兵个人自己学相结合的灵活学习机制；三是建立学习考核制度。对党员、官兵的学习效果，在适当时候进行抽查，通过出思考题、论辩题、讨论题的形式，考核学习成效。

2、坚持联系制度，进一步细化与兄弟、上级业务指导部门的联系方式、方法。坚持联系制度，是保障与上级业务指导部门、兄弟之间信息通畅的必要手段。在这次征求意见中，部分单位对我支部提出了加强联系的意见，这反映出在过去的工作中，我们在这一方面还做得不够好。为此，我们拟完善联系工作制，进一步细化联系的方式、方法。一是建立信息反馈制，对必须及时反馈的基本信息规定时限；二是规定业务工作定时汇报；三是真实反映情况，争取各级部门对工作的支持。

3、加强支部成员之间的团结协作精神，坚持民主集中制原则。支部有无战斗力的核心因素是，支部一班人是否团结协作，是否在部队管理决策中，坚持民主集中制原则。这次反映的问题中，有的群众和党员提出了有关这方面的意见和建议。支部成员在看到这一意见后，冷静地进行了剖析，都认为，这个意见提得很好，也很及时。支委在讨论后认为，应一以贯之地坚持民主集中制，一以贯之地加强团结协作。

4、强化宗旨意识，解决群众反映的突出问题。宗旨意识是一个关键性问题，工作搞得好不好，群众支持不支持，宗旨观念不动摇是关键。支部拟从以下几个方面，不断强化宗旨意识。一是支部要多关心干部、战士的生活和个人成长问题。二是在各项制度落实后，官兵的生活质量要适当提高；三是要加强部队的内部管理，不断完善制度，规范程序，形成以制度管理、约束、激励人的良好氛围；四是正规化管理、规

范化管理要进一步落实。

投标方案和标书有区别篇八

投标是一个招标投标的专业术语，是指投标人应招标人的邀请，根据招标公告或投标邀请书所规定的条件，在规定的期限内，向招标人递盘的行为。以下是为大家整理的关于，欢迎大家前来参考查阅！

第一，项目概述项目情况的一个综合介绍，这是一个综述，通过这个综述说明项目的背景，目标与意义。

第二，总体技术方案这是标书的核心部分之一，包括了技术路线，总体架构设计，关键技术与难点等方面，而其中关键技术以及相应的解决方案又是此部分的核心。

第三，系统平台设计。

第四，安全系统设计系统的安全性，自从看了《密战》与过了iso27001以后，就被提到了一个比较高的层次，一个完整的方案需要从物理层安全、访问控制、入侵检测、安全认证、病毒防护、安全管理体制等方面提供详细的解决方案。

第五，项目实施方案我认为这算标书的核心部分之二，好的技术还需要好的实施[]cmmi不是靠空说的，需要真正的从企业、到项目都用起来才行。项目实施从项目组的组成，到实施计划，到人员职责，到项目验收都需要在标书中有所明确。

第六，技术服务方案技术服务作为一个软件厂商正规化的象征，从软件培训、到技术支持，到售后服务都应该包含在标书中。

当然，标书的模式不会一尘不变的，我们需要根据具体的项目要求，灵活的来调整与增加，包括如：性能保障、标准规

范等。

致：XXXXX

xx(以下简称我方)在xxx项目招标中，如果我方有幸中标，非常感谢评委及建设单位的信任，在该项目建设和施工过程中，我们除响应-招标文件中所有的条款及履约合同内容外，并对工程售后服务做出如下承诺：

6、现场响应：

6.3发生紧急抢修事故的，我方在接到通知后，确保做到立即到达事故现场；

6.4对于涉及安全的质量问题，按照《建筑工程质量管理条例》的规定，做到立即报告，及时采取防范措施。

8、如招标方有产品升级、更新、换代、维修等需求时，我方承诺以优惠价格提供售后服务。

以上是我方对该工程的售后服务承诺，若我方达不到甲方要求及我方承诺标准，在售后服务中给招标方造成巨额损失，我方甘愿受法律法规处罚；承担由此造成的责任，并赔偿由此造成的一切经济损失。

承诺单位□xx公司

授权代表□xxx

日期□20xx年x月x日

致：_____

(招标编号)，签字代表_____ (全名、职

务)经正式授权并代表投标人_____ (投标方名称、地址)提交下述文件正本一份和副本一式_____份。

1、开标一览表

2、投标价格表

3、货物简要说明一览表

4、按投标须知第14、15条要求提供的全部文件

5、资格证明文件

6、投标保证金，金额为人民币_____元。

据此函，签字代表宣布同意如下：

1、所附投标报价表中规定的应提供和交付的货物投标总价为人民币_____元。

2、投标人将按招标文件的规定履行合同责任和义务。

3、投标人已详细审查全部招标文件，包括修改文件(如需要修改)以及全部参考资料和有关附件。我们完全理解并同意放弃对这方面有不明及误解的权利。

4、其投标自开标日期有效期为_____个日历日。

5、如果在规定的开标日期后，投标人在投标有效期内撤回投标，其投标保证金将被贵方没收。

6、投标人同意提供按照贵方可能要求的与其投标有关的一切数据或资料，完全理解不一定要接受最低价格的投标或受到的任何投标。

7、与本投标有关的一切正式往来通讯请寄：

地址： _____

邮编： _____

电话： _____

传真： _____

日期： _____年____月____日

全权代表签字： _____

项目投标书注意事项

1、提供投标书的份数多少应根据标的物大小、参加评标专家人数而定，以便于评标为原则。4-5份、5-15份。

2、评标方法、货物、服务、工程各不相同，下面在讲评标方法中再介绍。

4、国际招标必须要投标保证金，国内招标因开保证金证明困难，而且保证金证明的信誉不好，我们尽量推选投标保证金制度。

5、明确招标要求。

6、实事求是，不可弄虚作假。

7、语言简洁，语气谦和。

标书技术要求及附件：是招标书最要的内容。主要由使用单位提供资料，使用单位和招标机构共同编制。下面以机床为例说明编制技术要求和附件时应注意的事项。当然项目不同对

编制标书有不同的要求，但我们这里不涉及不同点，只讲共同点。设备的技术要求及附件包括的主要内容有：设备规格、技术参数、质量性能指标、控制方式及自动化程度、工艺流程、检查验收方式及标准，还包括对原材料、零配件、工具、包装的具体要求，以及安全、环保、节能、劳动保护等方面的要求。附件通常包括典型零件加工图纸等。

项目投标书范本应该写明投标者要履行的责任跟义务，如果投标人在规定的日期开标后，如果投标人在规定的时间内撤回了投标的话，投标的基金将会被没收。在投标项目书的时候，投标人一定要事实就是不能虚假上报，投标人的信誉必须要好，不能有不良的信誉几率，并且投标的时候要交投标保证金。

致：xxx（招标人名称）：

1. 根据你方招标工程xxx工程的招标文件、遵照《中华人民共和国招标投标法》等有关规定，经踏勘项目现场和研究上述招标文件的投标须知、合同条款、图纸、工程建设标准和工程量清单及其他有关文件后，我方愿以人民币（大写xxx小写xxx元）的投标报价并按上述图纸、合同条款、工程建设标准和工程量清单的条件要求承包上述工程的施工、竣工，并承担任何质量缺陷保修责任。
2. 我方派出xxx（项目经理姓名）作为本次招标工程的项目经理。
3. 我方已详细审核全部招标文件，包括修改文件、答疑（如有时）及有关附件，我方完全响应并认可上述文件的所有条款。
4. 我方承认投标函附件是我方投标函的组成部分。
5. 一旦我方中标，我方保证按合同协议书中规定的工期xx日

历天内完成并移交全部工程，工程质量xx[]严格执行《建设工程质量管理条例》中有关工程保修条款。

6. 中标后10天内，自愿将不低于合同总价10%的履约保函或不低于合同总价5%的履约保证金押存在区招标投标交易中心。

7. 我方同意所提交的投标文件在“招标文件投标须知”中规定的投标有效期35天内有效，在此期间内如果中标，我方将受此约束。

8. 除非另外达成协议生效，你方的中标通知书和本投标文件将成为约束双方的合同文件的组成部分。

9. 我方按照招标文件的要求，提供企业和项目经理业绩表（附后），如我方提供的业绩资料不真实，我方将放弃中标的权利，并承担由此产生的责任。

投标人[]xxx[]盖章)

单位地址：

法定代表人或其委托代理人[]xxx[]签字或盖章)

邮政编码[]xxxxxx电话[]xxxx传真：

日期[]20xx年x月x日

致：_____ (招标人)

在我单位的服务工作过程中，我们将严格执行国家的有关法律法规，尊重并贯彻甲方的意见，维护甲方的利益，严把质量关，把向甲方提供优质服务，作为我们工作目标。

我单位本着想甲方之所想，急甲方之所急。在项目服务过程

中与甲方密切配合，随时随地提供全过程、全方位的服务，保证各项工作的顺利进行。

具体措施如下：

(一)、成立专项设计组，专人专职负责此项工程。

(二)、严格执行国家制订的规范和地方法规，贯彻设计终身责任制的质量要求。

承诺单位(盖章)：

法定代表人(盖章或签字)：

日期：年月日

1、我方承诺：我公司积极配合发包方，做好与建设单位合作的其它单位的协调工作。

2、我方承诺：代维期间代维单位须确定项目经理和联系电话，以便双方及时沟通；如有变更，应及时通知发包方。如代维单位的项目经理工作不力或不能与建设单位良好配合，发包方有权要求入围单位更换项目经理。

3、我方承诺：外单位提出迁改线路或迁移光缆时，我公司全权出面交涉和组织实施。

4、我方承诺：安全、文明施工，保持施工现场的清洁。在日常维护工作中，严格遵守评选方安全施工规则。涉及到评选方机房设备时，应有评选方在场配合才能实施，确保评选方的设备安全。

5、我方承诺：具体的服务要求以代维公司和邀请人签订的合同、补充协议为准。

6、我方承诺：对于评选方组织的设计会审、割接和工程验收工作，中选方必须派员全程参与。

7、我方承诺：中选方应负责并解决其代维人员在代维等本项目进行过程中的食宿、交通、通信并保证其人身安全等。

8、我方承诺：我公司参与维护的人员的人身安全、车辆的安全一律由我公司负责。

9、我方承诺：我方维护人员需进入机房进行例行检查或故障处理时，严格遵守竞赛方有关的机房管理规定。我方若在施工中使业务受影响的，按故障进行考核。

10、我方承诺：当发生重大故障时，我方无条件无偿配合竞赛方进行参赛方资源的调用。

11、我方承诺：为保证维护质量，如有需要我公司愿意积极参与和协助贵公司的光缆线路工程设计会审，重点在于审查设计文件是否符合有关工程设计规范，反映业务发展情况，工程满足年限是否恰当，是否便于进行正常维护，是否能保证通信网的安全运行。

12、我方承诺：由于传送网光缆有较多分纤接续点，以连接至沿途基站，并且分纤点较为分散，为了保障这些分纤点的光缆线路安全和通信畅通，我公司承诺将迅速熟悉分纤节点的位置和纤芯分配情况，专门建立分纤资料库，并将该地段列入重点警戒区，每月巡回6次以上。对于故障抢修，我公司将采取“先抢通，再修复”的抢修方针，利用光纤冷融接技术或应急抢修手段，对故障纤芯进行临时应急抢通。

13、我方承诺：新线路移交后，将及时对线路进行全面普查，将工程遗留的质量问题摸查、汇总后，向分公司递交书面普查报告和整改方案，并积极配合实施整改。

授权代理人：

日期□20xx年12月3日

投标方案和标书有区别篇九

1、开业证件：消防、卫生、环保、工商、税务部门登记、注册。

3、菜谱设计：茶餐厅的菜谱设计应该根据该店的经营特色进行设计。菜谱里可以附加一张该店的宣传广告和定期的活动广告。

4、文化理念：包括经营理念、核心价值观、服务精神、工作态度、目标责任等。

选址经验

1、拒绝商圈旺铺。不是商圈不好，而是投资成本太大，加重前期运转的负荷。

2、资金有限的投资者，在选址时主要考虑以下两个方面：

(1)公司、写字楼相对集中的地段。此地段消费人群以白领为主，消费能力不亚于商圈附近，而租金却便宜很多。在写字楼投资一家茶餐厅，以中式套餐、糕点、冰激凌和咖啡为主营内容，人均消费为35~45元，相当于三个人吃炒菜平摊的费用。而由于茶餐厅环境优雅、就餐近，与炒菜馆相比，优势不言而喻。

(2)住宅区或高校相对集中的地段。如果茶餐厅能在提供舒适环境的前提下，菜品价格控制在普通快餐店的百分之一百五

十以内，则能很有力地吸引情侣、不在家开伙的白领人群，而这类地段又比写字楼附近的茶餐厅租金低，更大地缩减了前期投入。

装修经验

1、通常情况下，茶餐厅装修设计须简约、明亮，给人自然、舒适之感。靠马路一侧要装上大型落地玻璃，不仅让顾客看到繁华的街道，也让行人看到典雅大方的餐厅店堂；软装、灯光须配合桌椅的颜色，最好为暖色调。装修费用控制在300~500元/平方米以内。

2、装修细节。为了提升服务品质，茶餐厅内还须摆放一台电视、一个仿古书架；在洗手池边标明“为了您的健康，请您洗手”的字样；收银台最好设计成酒吧吧台状，台上放纸巾、宣传单、印着港式茶餐厅地址的打火机、收银柜等，台后则可摆放各种酒、装饰品、悬挂的酒杯，给顾客留下轻松、周到的第一印象。

3、个性化设计。每个茶餐厅一定要有一处夺人眼球的设计，比如在大厅的小舞台上设计一个留言板或贴纸区，方便顾客与茶餐厅、顾客与顾客之间交流；还可根据场地大小，考虑增加吸烟室、儿童娱乐区等。注意：在茶餐厅内，一定要做好通风和防火措施。

4、装修的重中之重——厨房。据我所知，有些茶餐厅经营者为节约装修成本，只着重装修大厅和包房，压缩了厨房的装修费用，其实这是个误区。厨房在茶餐厅营业的前期作用不明显，因为客流量小，但到了后期，当店内菜品能够吸引越来越多顾客光顾时，厨房设计不合规格，设备落后，将有可能因上菜速度慢导致客源流失。

菜品搭配

港式茶餐厅的经营可借鉴快餐店的经营方式，集中餐、西餐、快餐、港式冷热饮、水果拼盘于一体，以环境好、上餐快、品种丰富、价格便宜为亮点，除提供各种中式菜品和当地特色菜品外，可根据厨师水平，搭配韩式料理、日式料理、西式糕点等，还可配备价格在12~28元不等的各种茶饮，满足各类消费者的需求。由于茶餐厅的主要收入来源于商务午餐，最好能免费为顾客提供一杯饮料或一碗汤。

宣传方式

由于目前投资茶餐厅的人越来越多，所以投资者在投资前，一定要有经营的全盘规划。必须考虑到多套宣传方案。

(1) 在茶餐厅外设一块长3米、宽米的的活动宣传板，列出每日更新的菜品和特价套餐。

(2) 在茶餐厅周边五百米或一公里以内的报亭做外观包装广告，一个月给报亭老板100~200元广告租金，还可在报亭放一叠茶餐厅的宣传单，任凭顾客领取。包装广告上可以印上茶餐厅的店名、理念、指向标和距离等。

投标方案和标书有区别篇十

服务项目招标方案 (1) 特许经营项目融资招标 特许经营项目融资招标方案需要根据政府批准的项目实施方案进行编制。

1) 特许经营项目融资招标的名称、内容范围、基本目标要求，项目的背景、项目实施机构和招标人、招标代理机构和咨询机构。 2) 招标方案编制依据、融资和招标条件、方式、方法。

3) 项目融资和建设控制目标。 4) 项目招标工作质量、进度目标。

5) 项目招标工作分解和保障措施。 (2) 工程建设项目设计招标 1) 项目背景概况、设计条件和依据。

2) 项目设计招标内容范围和次序。项目设计招标按照技术要求实行分阶段或分项招标的适用情况。

一是首先选择设计方案、再选择设计单位；二是一次设计方案和设计单位。 3) 工程设计需求目标。

a□ 工程设计功能定位、设计原则以及工程建设规模、标准，环境绿化、节能减排、交通等要求□ b□

工程投资的设计限额、设计质量等级和设计规范标准的要求□ c□ 工程设计深度及设计进度要求□ d□

工程设计服务要求□ e□ 工程设计方案知识产权归属和设计投标补偿费用，优秀方案评选和奖励等要求。

4) 工程设计招标方式、方法、合同类型选择等可以参照工程施工招标的相关内容。 (3) 工程建设项目监理和项目管理服务招标 1) 工程建设项目背景概况、条件和依据 2) 建设工程监理和工程建设项目管理服务的范围和标段 a□

工程监理的范围和标段。 第一，工程监理招标的范围、标段应充分考虑工程专业技术管理的特点要求； 第二，工程监理范围、标段划分应结合工程施工标段的范围和特点要求，分别选择相应的监理单位； 第三，工程监理标段范围不能小于施工标段划分的范围； 第四，工程监理范围、标段应考虑潜在监理投标人的适应能力和可能参加投标竞争的数量。

(4) 科研开发、咨询服务项目招标 (略) (5) 物流服务项目招标 (略)。