

2023年综合开发方案大赛(模板5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

综合开发方案大赛篇一

为保证企业生命线的现金流，各大企业均加大对成本控制和成本优化的关注，“降成本就是保利润”。如何进一步提高成本控制水平，在保证品质和效果的同时系统性的优化降低成本，减少无效成本支出，成为企业持续扩张的关键一环。

许多企业开始注重成本管理控制，清晰的意识到成本管理水乎就是企业盈利的保证，就是企业的核心竞争力。那么房地产企业如何在激烈的市场竞争中生存和发展下去，不言而喻成本管理的好坏就是一个关键性因素。

中海强大的盈利能力一直让外界好奇，甚至有些让万科和保利看不懂，学习中海地产的什么？核心是成本控制或者是利润率。中海，盈利能力与利润率始终雄踞行业第一，被称之为房地产行业的利润奶牛，引无数地产人跟风学习。

本课程第一次向同行深度剖析中海地产在中国地产界利润第一的前因后果。中海地产净利润复合增长率达到，远高于万科的33%，其根本原因之一：“在于对开发环节成本的优秀管控”，本课程深度借鉴中海成本控制以及个人成本管控经验进行以下几方面进行详细解剖。

标杆地产全成本管理的关键点有哪些？成本策划前至性管理是如何做到的

标杆地产限额设计的成功做法及如何控制设计阶段成本

破解标杆房地产项目全过程成本管控与造价控制操作之道

从战略角度帮助房地产企业对全过程成本精细化管理进行规划

提供房地产企业全过程成本精细化管理的标准和方法，超级实战，拿来即用

大量中海、恒大等标杆房企成本管控实操工具资料，让您稍加修改即刻应用

综合开发方案大赛篇二

3、兰溪市市场的营销导入；

4、兰溪市市场的广告策略；

5、兰溪市工作排期执行；

建立一支强硬的，有战斗力的营销队伍非常重要，这是赢得销售市场的基础。目前雁翔公司已具有营销队伍基础。在此基础上我们还会提高业务员自身的业务水平，建立一个有一定素质的营销队伍，我们对营销队伍的按排，将走以下几步：

第一、于x月x日起对现招的营销人员进行营销基础培训，培训的主要课程有：

1、营销理念和宁夏红酒市场终端开发的要求；

2、终端开拓的基本步骤

4、服务营销的心理观念

5、宁夏红酒营销的基本技巧

培训的主要办法采用互动、倒置的反逆向培训方式进行实践性培训，时间需要一个星期，市场模拟一个星期（最好由贵公司监督指导）。

第二、定于x月x日开始进行队伍分工及市场自我完善：

1、实际操作过程，完成月工作计划，周执行计划和自我心得完善，和市场的基本操作。

2、完成服务与沟通的软性实践，进行全面与终端商的沟通实践，与兄弟片区（资料由贵公司提供）的总结交流，完成心理的沟通总结分析。

3、市场排期表制作的基本技能操作。

第三，营销队伍的区域划分，完成营销队伍的组织合成。

综合开发方案大赛篇三

11月是节能环保月，为了提高同学们对节约、绿色、低碳消费的意识，特意开展手工艺美术作品展，丰富同学们的课余生活。以及展示我院小学教育及幼儿艺体教育专业特色。同时培养学生的创新精神和实际制作能力。

体育与健康科学学院在校学生。

来自小教及幼教专业学生课堂优秀作业及历届优秀作品及各专业自己制作作品。

1、11月xx日进行动员大会。

2、各参赛人在20xx年11月18日之前认真组织，设计作品，在20xx年11月19日之前将作品交到活动办公室。

3、活动组委会将组织专家于20xx年11月20日对个人选送的作品进行评选，从中评选出优秀作品。

4□20xx年11月25日在樟园进行展览。

1、形式不限；如(工笔画、中国结、贴画、十字绣、艺术沙画、刻纸、铜丝画、绒绣等)

2、排版自己设计，要求主题突出，内容丰富、新颖，颜色鲜明，版面整洁美观；

3、在构思设计时，造型不在于求真，而是力求意趣的表现；

4、技艺不在于繁简，而是力求设计的匠心。

5、作品表现形式不限，手工工艺制作、设计、简笔画等均可，展出时可现场手工制作表演。

6、作品要求内容健康向上；设计作品要求富有创意，手工作品要求美观、大方。

1、制作认真。

2、色彩和谐。

3、形式优美。

4、装饰性强。

5、适用性强。

6、观众喜爱。

1、作品内容健康向上。

2、参赛作品一律原创，凡涉及名誉权、著作权等问题由参赛者本人负责。

综合开发方案大赛篇四

02. 中心区格局

开发初具规模，区域价值在未来三年尚有较大提升空间；

写字楼投资市场兴旺，大型企业比例偏低，价格与价值存在一定背离；

区域商业前景看好，但3年内商业氛围仍处于培育阶段；

住宅供给严重不足，价格上涨趋势明显，存在较大市场机遇；

深圳高星级商务酒店最为密集，同时也是最有发展潜力的区域。

03. 商务格局

投资市场兴旺，但价格敏感性较高，其份额在2019年将逐渐走低；

随着加入wto保护期的结束，国际国内实力客户购买比例将明显提高；

2019年以后市场将趋向平稳，基本实现供求平衡。

区域商业前景看好，但3年内商业氛围仍将处于培育阶段；

发展商整体持有或引进国际投资基金将成为中心区商业主流开发模式。

04. 住宅格局

受供给不足的影响，价格上涨趋势明显，存在较大利润空间；

居家型住宅开发已基本结束，商务配套型公寓将成为中心区未来需求及开发热点。

05. 酒店格局

中心区将成为深圳高星级商务酒店最为密集，同时也是最有发展潜力的区域。

06. 区位概况分析

位于中心南区cbd中心轴线以东，国际会展中心正东面，地理位置十分优越。

东：海田路

南：福华四路

西：金田路

北：福华三路

综合开发方案大赛篇五

——打造深圳标志性的都市综合体

他是深圳最具特色的建筑集群之一

他是深圳最具影响力的都市综合体之一

他是卓越品牌影响力的真正升华

我们的战略目标？

以销售和资金回笼为第一目标？

以树立品牌和形象为第一目标？

品牌与销售速度两者都要……？

如何实现战略目标……

集为大，散为活

“散”——结合开发战略和市场需求的，分阶段分步骤逐步推向市场，价值不断走高，实现利润最大化。

02. 开发模式