

# 2023年特许经营项目策划(精选9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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 特许经营项目策划篇一

### 二、指导思想

为在校大学生提供自我认知、自我展示的平台，帮助大学生树立自信心，增强学习的主动性、合作的协调性，实现自我教育、自我管理、自我服务，积极拓展综合素质，树立正确的就业、择业、创业观，增强就业竞争力。

### 三、工作理念

秉承协会的服务宗旨，正在朝着服务专业化、宣传信息化、合作网络化的发展模式迈进。始终围绕着就业的特点，开展与就业有关的多种多样的特色活动，如举办模拟招聘大赛、职业规划演讲比赛、模拟自荐书大赛、素质拓展训练等品牌活动。不断丰富协会的活动形式，发掘协会的潜力。除此之外，要紧紧围绕就业指导中心的工作思想，积极协助招生就业做好本职工作，努力成为就业指导中心的得力助手。

### 四、工作要点

- 1、求真务实，锐意进取，加强协会内部组织建设，完善协会的《财务制度》、《会议制度》、《考核制度》、《评优制度》等各项制度，使协会的管理制度化、规范化、科学化；同时进一步修订和完善协会的章程，协调协会各部门之间的工作，明确各部门的相关职能，进行合理分工，以提高协会

工作效率，同时为协会的发展注入新的思想。

2、 进一步加大宣传力度，扩大协会影响力。加强各社团之间的交流合作，有效利用校内资源来展示协会的风采；加强与各兄弟院校学生机构的联系，通过经验的交流、资源的互换，增强协会人员的实力，为协会将来更深层次的发展做好知识、经验储备。做好就业信息的收集工作，充分体现就业协会的自身特色。

## 五、阶段工作

1、 9月底10级新生入学，选举新一届干事、会员等系列活动，有宣传部主要负责，各部门协助宣传部将招新工作顺利开展。

2、 招新结束后，在10月左右王老师或x老师将对协会干事、会员进行全方面的培训，使之针对自身的职责和协会的发展与进一步的了解。

3、 10月10日左右，招生就业处将举行一场书籍赠送活动，请各部门做好相应的准备。10月中旬开始新老校区模拟招聘会初赛，具体工作策划书，届时由相关部门提出。

4、 10月下旬，在新老校区将各举办一次新生职业生涯规划讲座。

5、 本学期照例将举办一次自荐书大赛，由招生就业处主办，大学生就业协会承办。做好前期的宣传工作，力争一些新的模式与观点。

## 六、结束语

## 特许经营项目策划篇二

协会以“和谐、热情、求实、拓新”为工作理念，组织协会

成员广泛开展丰富多彩、健康向上的学术、文化、体育、实践及公益活动。

在校团委、及贸易经济系的领导下，围绕全校工作的具体安排，以协会发展为核心，以满足广大会员丰富课余生活为目标，以协会稳定发展为基础，组织丰富多彩的社团活动，满足学生的精神文化需求，服务校园文明建设；增强协会学习力度，对学校各种社团活动给予大力支持；为协会的发展而奋斗。

### 协会内部发展

1、协会内部进行部分人员变动，精简人员，提高协会的整体运作性和协调性。

2、进行整风运动，明确纪律，加强团队精神，提高合作意识；明确各个部门的责任，提高工作效率和工作能力，增强工作的贯彻性。

3、成立特别活动小组，是游离于各个部门之外的一个临时机构，为了提高协会的运作，同时加大活动的举办力度，提高协会的影响力。

4、各部门部长拟定好自己的工作职责及管理制度，写一份部门如何开展今后活动的一个工作计划。

5、经过了前期的各项工作准备后，协会将步入正式的工作中。协会将在每个月定期组织召开两次大会，各部门每星期至少组织召开一次小会，开会时各部长组织会员积极交流、共同分享心得，相互学习、共同进步。（开会地点听从临时安排）

6、在协会原来的基础上我们加以创新，在xx年度我们将开展一系列课余活动（例如：竞职演讲大赛、面试培训、促销模拟大赛等活动），活动主要针对大一新生，目的主要是锻炼同

学们的职场能力及演讲口才，活动策划正在筹备中。

7、协会在每一次实践活动过后都将进行总结，为下一次活动的开展积累更多的经验。

## 协会外部发展

1、加强与兄弟协会的合作与交流，有意识的增加合作机会、共同进步；同时密切与理事会的联系。

2、拓宽与社会的接触面，扩大合作单位的规模，增加合作机会。为社会调研、职场风向标等活动以及提供有力的支持。

3、不断的开辟新的资金渠道，寻求更多的赞助。（这个方面上要争取有所突破）

4、增加与会员的联系，开展一系列有广度、深度的活动，提高会员的积极性；进行系列的专业性质的培训，提高会员的素质和能力。

5、协会将积极与学校各个社团、各系学生会、各协会进行沟通、交流，并积极参与他们举行的各种有意义的课外活动，在活动时协会每一位会员都要积极参与，充分发挥自己的才智，让自己得到锻炼。把会员培养成一个有责任心，有爱心的人。

6、协会将积极与贸易经济系、系学生会沟通，积极承办系部各项活动，服务系部，服务学生，与系部共进退。也要让我们的创业协会与我们的学校更加紧密的联系在一起，让创业协会成为一个真正为全校所有有志创业的同学的一个好平台，并成为学校里最优秀的社团。

7、在课余时间积极与贵州省各个高校的协会进行沟通、交流，积极参与他们的各项活动，使广大会员得以更好的锻炼。

## 例会

每两周一次分会全体会议，由信息部确定时间地点并通知到各个部门。进行协会工作的过程性总结和接下来的工作安排。（各部门的会议自行确定，以全体会议的工作安排为指导）

1、会长、副会长：做好平时的日常监督管理；组织、策划各类协会团体活动以及协助各个部门活动的开展；学期末对干事和协会做工作总结。

2、办公室：做好档案、资料及日常文件的分类整理工作；更新社团工作人员的联系方式，以保信息畅通；负责协会各种事务的通知；做好历史档案的整理及存档；做好每次例会的考评；作好每一次的会议记录。

3、策划部：做好日常工作的同时并做好部门内部各种活动策划；审核各各部门上交的文件。

4、市场部：负责与资助中心、及外部公司进行衔接，给协会成员及学校学生寻找兼职的机会，做好协会的兼职面试工作。

5、外联部：负责与校内的协会、社团进行交流，以及与贵州省各大高校的创业协会、创业社进行沟通和交流。给协会创造更多的资源。

6、财务部：负责协会的财务开支情况，记录好每一次的协会经费开销的记录。在每一次活动时负责向社联申请活动经费等，负责购买协会每一次的活动的所需物品。（每月月底审理本会的开支，一式三份，一份上交校社联，一份上交指导老师监督，一份留协会内部存底。）

7、文艺部：负责协会各项活动的主持、礼仪等一系列的文艺活动；协助策划部做好每一次的文艺活动。

## 特许经营项目策划篇三

一、项目名称：出色色彩设计、形象咨询工作室。

二、经营范围：个人整体形象咨询、特色服装设计及制造、商场导购专业和色彩顾问行业。

三、项目投资：约十八万元。

四、场地设置：广州市中山三路中华广场六楼约80m<sup>2</sup>

五、项目概况：为顾客提供自我形象设计(包括个人色彩分析、着装款式风格指导、个人化妆指导、并以色彩理论为依托的特色服装设计及制造，)帮助失业人员开发职业岗位提供商场导购专业和色彩顾问行业的培训与指导。以满足文明大都市人们追求精神需要提供优质服务。

六、回报期：约一年左右。

该行业在欧美发达国家地区得到了的蓬勃发展。(大学生蛋糕店创业计划书范文)世界最权威色彩咨询机构--美国cmb(color me beautifuo)色彩咨询公司，期分支机构已遍布30多个国家和地区，显示出色彩市场的强大的生命力。

1998年，中国第一色彩大师于西蔓女士将cmb色彩季节理论带入了中国，创办了中国第一家色彩工作室，经过4年的发展，西蔓色彩工作室为近4000人提供了全套的个人形象设计指导，培训了近300名专业色彩顾问，成为我国色彩市场的传播种子。

目前，在我国色彩咨询还处于初始阶段，人们对色彩革命带来的成效还未充分的认识，国内的商家和企业自身的色彩规划方面大多处于一种比较模糊、无序滞后的状态，这在日益激烈的国际国内市场竞争中缺少了一定的优势，减弱了顾客选择上存有爱美之心对产品的吸引力，因此，将色彩设计

快速推开，不仅使众多的国内企业可以有效提高品牌的影响力，而且，使广州地区的人民在享受政府三年一中变项目带来美好社会环境的同时，对享受高品味、多姿多彩的精神生活的需要。

所以，色彩咨询的发展，将有具大的潜力。如：企业产品色彩设计，服装色彩搭配，美容美发系列，色彩装璜设计等。更重要的是广州目前商场导购咨询职业尚处于空缺，因此，可以通过自身的专业知识，培训有就业需求的失业人员，帮助开发职业岗位，使该项目在解决自身创业、带动下岗失业人员就业同时满足现阶段人们对高层次精神文明享受的追求。

一、一次性固定资产投资：125000元，其中包括：

(一)房租首付 20000元

(二)装修费 30000元

(三)开办费用 5000元

(四)杂项支出 20000元

(五)设备用具购置 50000元

二、流动资金及原材料备用金 55000元

营业收入：全套服务10人

10人\*2880=28800元

单项指导15人

15人\*500=7500元

月营业收入为36300元。

减：原材料等 8300元

房租、水电费 12000元

实得利润：16000元

投资回报期：18万/1.6万=11个月

## 一、营收风险

在现阶段，尽管色彩工作室的经营模式在欧美地区及我国北京等城市的营运已取得成功，但广东地区的开展会有一些风险，其一，广东地区的消费能力及消费观念还未达到普遍要求的水平，与北京、上海相比，存在比较大的地域文化差异，广东人的民俗习惯历来是重吃不重穿，所以北京的成功并不意味着广东的成功。其二，由于服务的内容较为抽象，属于无形商品，体现的是无形资产，其价值难以量化，顾客还需有一个认识和接受的过程。

## 二、技术风险

色彩顾问是引领新时尚的职业，随着日益增长的物质和文化需要，技术要不断更新改造，要涉猎各种综合知识，为各种不同需求群体提供服务，为了防范技术风险，必须在原有的基础上，通过工作实践提高，创新品牌，独树一帜，做出自有的特色。否则技术滞后于社会发展，必然受到社会淘汰。

## 三、管理风险

由于本行业技术要求，人员素质要求，服务水平要求都相对较高，所以，管理方法必须借鉴和参照外资或合资企业的体制，运用中外结合的管理模式，在严格各种管理制度中去体现经济收益，为了防止因管理造成的失误，必须做好组织设计，完善各项规章制度，体现责、权、利对等的原则，创造



良好的团队合作精神，发挥精干人员的战斗力，减少内耗造成的损失。

#### 四、政策风险

党的十六大提出全面建设小康水平的社会主义，全国就业工作会议后，政府相继推出各种促进就业和鼓励创业的优惠政策，结合广州进入全面的环境整治，本项目的政策风险会很低。

1. 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。
2. 按照《中华人民共和国合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

一、 本项目所聘人员以本市失业人员为主，初步拟定为7人。设有：经理兼色彩顾问1人，色彩指导1人，创意策划1人。色彩专业知识培训人员2人，文秘兼财会2人。

二、 岗位设计原则：以岗设人，用其所长，不求最优秀的但求最适合的，用合造的成本让合造的人在合造的岗位上发挥合造的作用。做到人尽器材，物尽其用。

### 特许经营项目策划篇四

就业创业协会是福建师范大学大学生自愿组成的由校社团联合会统筹管理的一个实践类社团，由校社团联合会实践部分管。就业创业协会旨在为本协会成员及广大师大学生培养就业创业意识，提高综合素质，提供锻炼实现创新和社会实践的平台。

纵观协会（前称创业者协会）所走的路程中，有过辉煌：成功举办首届榕城高校实践类社团年度交流会，协会内部成员

和谐相处共建协会，经过努力获得校十佳候选资格……但协会也不可避免存在着诸多的不足和弊端，这也同样是所有各级各类学生社团的通病。主要是社团活动没有创新之举内容陈旧，没有将理论应用于实践，负责人个人揽权揽事没有使社团成员得到充分锻炼等问题。

现代科技发展日新月异，社会环境瞬息万变，我们协会工作及任务也总不能局限于前人的经验和曾经取得的成就，创新不可或缺，不仅在协会工作计划上敢于先行，更要在实际工作中勇于突破，融入新的理念，将新思路、新策略践行于实践中。

在做好本协会相关工作的同时，与其他校内外企事业单位或是其他协会达成交流与合作是协会工作的重点和协会取得成就的突破口。

以就业创业协会为依托，协会通过内部交流与外部沟通，引导学生树立正确的择业观、科学地规划职业生涯，协会组织并举行全校性就业指导、创业辅导、职业生涯规划宣讲和校内招聘会（供需见面会），就业调研以及组织开展社会实践活动，探讨新形势下高等院校学生就业创业的各种前瞻性话题。

协会为推动学校和学生、企业和人才、用人单位和育人单位间的双向交流、降低择业成本、规划美好职业生涯而不懈努力！

协会下设行政部（含财务）、宣传部、人力资源部、对外交流部、信息部。各部门各尽其职、互相配合、团结合作，共同为福建师范大学就业创业协会的发展而努力。协会实行主要部长负责制，对办事得力、工作成绩突出、为社团的发展做出积极贡献的同学予以奖励；对办事不力、在其位不谋其事的同学视其情节轻重做出相应处理。

- 1、做好纳新阶段新成员的系统培训，让其在协会中以学习带动工作。
- 2、注重培养和锻炼协会成员就业创业方面的能力，以期能够自主独立地完成协会相关工作。
- 3、收集企事业单位招聘信息，从中获取其hr部门在招聘时最为看重学生哪方面知识和技能，并与同学们分享此成果。
- 4、组织并承办各种就业创业方面的讲座及座谈会，来为同学们展示前人的经验和所需的知识、技能储备，让同学们了解和学习。
- 5、组织联系用人单位，主动与他们搭建信息桥梁，推荐优秀毕业生以期提供满意的工作。
- 6、与人才市场达成合作伙伴关系，并适时地参与组织和承办各类人才招聘会（供需见面会）。
- 7、配合校就业指导中心和各类就业创业等实践类社团开展相关的招聘活动，让同学们在实践中学习，于实践中成长。

当然，作为学生的我们还没有进入社会进行就业创业相关内容的活动，最重要的是学习、学习、再学习，就业创业协会是师大学子对外的窗口，是同学们就业创业的学习实践平台。就业创业协会不仅要作为校社联下设的一个普通社团，更是要为全师大所有同学们提供学习和实践运作的平台，我想这才是我们就业创业协会最该去努力和发展的方向。

## 特许经营项目策划篇五

时间悄悄从指间流过，新的学期就要开始了。经过上一学期在学生会中的学习和锻炼，发现了自身很多缺点和不足，在日常工作和与同学们的相处中，也学习到了很多知识。新学

期自有新气象，在新一学期中，有更多的工作，在等待着我们。本学期是我们就业部繁忙的一个学期，也是挑战自我的一个学期，我将以更加饱满的热情和充足的信心，迎接挑战！

本学期面临大三临岗就业，这自然是我们就业部的主要工作。在去年的活动月时，我刚加入就业部，很多关于就业的事情还不太了解感到遗憾。但是为了更好的展开工作，我会向老师、部长请教，努力把做得更好。

1、服从部长安排，做好交给的本职工作，尽全力完成交付的所有任务，并且要做到按时、按质、按量，不拖拉，不敷衍，不推卸。

2、在做事的时候，能自己做的就自己解决，不要有种依赖的感觉，更加不要推脱，因为这样才能更好的锻炼自己，让自己收获的更多。

3、在认真积极完成本部门的各项工作的同时，极力配合和支持学生会其他的相关工作。让就业部成为真正成为一个有亲和力，有协作力的部门。

4、做好马上就进行的招新，换届工作，自己好好表现，得到老师、同学及部长的认可，对就业部进一步作出突出贡献。

5、在本学期一定要提高工作效率，提高工作质量。

6、本学期我部门要针对在校生开展一系列活动，活动既可以提高我部门在广大同学中的知名度，也可以提高我部门在学生会影响力。所以我们一定要把这次活动宣传好，让更多同学参加，把活动尽量做的完美。

7、合理的安排工作和学习时间，尽量避免时间上的冲突。让自己在工作时尽量不影响学习。

8、做到团结协作，配合本部员一起工作，一起完成本部门该做的事情。敢于承担责任，不推卸。

9、遵守校规校纪；服从学校领导的安排，接受批评。在本学期的工作中，积极开展批评和自我批评，敢于剖析自己，勇于承认错误、正视不足，勇于接受上级的监督和同学们的批评及意见，做到发扬自己的优点，克服自己的缺点，改正自己的不足。

## 特许经营项目策划篇六

从做生意的角度讲，花店应该算是典型的小本经营。一间面积不需很大的屋子，简单的装修即可，四面白墙也能显出鲜花的美丽。小花店就可以开张了。现在不少下岗的人都寻思着做点小买卖，开花店的成本正是他们所能承受的。我看到过一份花艺学校的学员调查，百余名学员几乎有95%以上的人都打算开花店。再加上现有的花店，竞争的激烈程度可想而知。

从人类历史发展角度来看，当人们的物质生活得到满足后，对精神生活需求就会非常强烈，有人曾说过在中国“花如手机一样普及的时代即将到来，抓住每一个重大节日，如春节、情人节、圣诞节、母亲节、教师节。同时开发七夕情人节、秘书节、护士节、父亲节、记者节等有潜力的节日，扩大潜在消费人群，激发市场潜能，加强市场宣传力度。

花店是美丽幽雅的场所，花艺是花店的灵魂。美丽的花儿为人们传播着各种各样的情感，千姿百态的花儿述说着千言万语，每一句都述说着美好，特别是现在。随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。鲜花已经是人们生活不可缺少的点缀。花卉消费近些年来呈越来越旺的趋势，除了花卉本身所具俏丽姿容，让人们赏心悦目，美化家居等功效外，它还可以开发人们的想象力，使人们在相互交流时更含蓄，更有品位。

名称：梦花缘花店

广告语：花来一份好心情

招牌：

经营理念：花店本着以诚为本，服务至上的经营原则，真诚服务于消费者。树立竞争意识、市场意识、讲信誉、讲品牌。经营花店要学会做人，人生在世，做人是第一位的，搞经营活动，更要重视做人。

目标：有效的打通销售渠道，以提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。让顾客明白理解花的真实意义，把祝愿和幸福送到千家万户。带给顾客美好与幸福！尽可能的提高花店的知名度和美誉度，建立属于自己的一套完整体系，最终推向全市，全国，甚至全世界，做大做强。

选址定位：交院后街（德全路中街十字路口一门市处，人流量多而集中，属于大学城内，位置优越，交通方便，效果明显，容易带动生意）。

装饰定位：以现代风格装饰，给人以时代的气息，现代化的心理感受，这对大多数时代感较强的消费者具有激励作用。店内气氛活泼（但都要以节约成本为主）。

经营范围定位：主要包括鲜花、盆花、干花、花器、工艺绢花等，因为刚开始的原因，所以其次才是花卉意境设计、婚庆服务等。

宣传定位：要以消费群体相符合，针对性强，不能片面撒网。

服务定位：引导消费，让顾客了解其花语，顾客有需要，可以上门服务，为其布置厅堂，进行花艺设计；教会消费者养护保鲜知识，经常访问客户，掌握其新要求、新动向，向有租

摆业务的客户及时更换新鲜花等;可为消费者灵活安排经营时间,这样都可有很好的增加其回头客和占有率。

花色、品种齐全,迎合市场需求;

包装精美,特色花艺,花材品质优;

大体是老、中、青年,年龄是18岁——60岁之间,最主要消费群体为大学生,因为地点本就在大学后街,主要客流量就是大学生,也最为集中,所以他们作为第一和首要消费群体;其次就是其它青年工作者、中年人、老年人;最后是为其它过路客等。

1、以自己五万元的资金开此店,在节约成本的前提下,开好花店

5、在温江范围内,我们可以保证送货上门和上门服务。

本身卖鲜花等的品种的利润;

鲜花配送的`服务费;

上门服务的`服务费;

鲜花的保养难。开花店不可避免的会碰到鲜花的损耗问题,因此如何保养好鲜花,尽量降低花朵的损耗就显得非常重要。如果保养工作做得不好,损耗过大,就会入不敷出。

淡季的顾客少。每年的淡季是花店面临的一个重大考验,如果不能在淡季找到新的销售渠道,保持一定的顾客量,那么这几个月花店就很难挺过来。

2、为花店选择正确的定位。花店的档次相差巨大,如果定位不当,就会造成很大的损失。

3、选择适当的店址。开花店可以选在该地区的花店聚集地，这样的话可以形成规模效应，很多顾客会“慕名而来”。如果决定单独选址，则可以考虑选在医院、酒店、影楼或娱乐城旁边，这样可避免淡季对整个业绩的影响。

4、经营花店要抓商机，多做熟客。要做到这一点，信誉是关键。首先是花卉质量价格要适当，其次是要重视服务质量，可以向顾客作出免费送货上门等承诺。

总共资金——五万元

店铺的租金(三万元左右)；

店铺简单装修费(五千元左右)；

进货款、设备配置费、；两名技术员工费等(一万元左右)；

备用余款(五千元左右)。

与学校等单位建立好关系，采取互惠互利双赢的战略模式；

实行会员制，满一定钱，可以发会员卡，适当的打折；

在特定节假日期间，对在本店登记的人员(如会员)，发短信问候等，对在此期间的顾客买花，可送小礼品和打折等。

## 特许经营项目策划篇七

20xx年10月，体育部完成了部门招新，共招10名干事，全部部门共13人在十月的工作中同心同德，在各方面都取得了理想的成绩。

1、运动会



运动会是十月工作中的重中之重，为这一场运动会，团学各部门都做出了很多的努力，体现出了团学的凝聚力。运动会前，部门干事利用周末时间，筛选出了优秀的运动员代表我们化生院参加此次运动会，赛前利用课余时间带领运动员训练。在以后的院联赛中，体育部会更加努力，争取取得好名次，为下一次的运动会做出贡献。

## 2、舞龙比赛

这一次的舞龙比赛是学校组织的一次意义非凡的比赛，也是首届舞龙比赛，以五倍积分算入运动会团体总分。得到通知后，体育部在全体新生中宣传，选出了优秀地运动员，积极组织训练。

## 3、跳长绳比赛

体育部九月份完成宣传与选拔，十月份完成了训练与比赛。

## 4、方阵训练

运动会院方阵作为运动会开幕式的重要组成部分，让体育部与文艺部积极组织训练，在大力宣传之后，全院共有63名同学参加此次的方阵，体育部全力协助文艺部完成了此次的方阵训练，并在运动会中一展风采。

## 5、新生球类比赛

积极配合各个社团开展各项新生比赛，体育部负责组织、筛选参赛人员，并加以训练，努力为学院争得荣誉。一学期的任务很多也很辛苦，但体育部将以最大的努力去完成。

1、对新闻的感知：首先，部门所有部长、干事要提高对新闻的敏感度，从部长到干事，对任何活动都要有敏锐的嗅觉，捕捉新闻，实时传递新闻。实施好干事对接，对各部门、各

团支部的活动及时跟踪报道。

2、能力：新闻者最重要的就是文字编辑能力和图片拍摄能力，在新一届部门中我们将会着重培养他们的工作能力，规范稿件和照片，同时在其他方面加强培养。部长在工作中也要不断学习，不断进步，提高组织能力和领导力，带动并保持团队积极性。

团队合作能力和个人能力的提高都非常重要，对于整个队伍，我们会给他们机会相互认识了解，更要相互切磋进步，对于个人交际能力、管理能力也会进行培养，让新闻中心不止传递新闻，更传播校园文化，为美好校园生活增光添彩。

3、与新媒体合作：今年新媒体的加入让新闻中心的新闻传递更加迅速，也推广到学生媒体平台，我们将为新媒体提供第一手新闻资料，这对我们的工作也是巨大的考验，部门在工作效率上要有很大提高，才能实时传递新闻。

4、与各部门合作：新闻中心将主要通过干事对接的方式与其他部门合作，也会对活动内容进行核实，确保新闻准确无误。

5、创新：我们会在现有工作形式上进行一定的创新，让部门内部协调更有序、高效。在工作中不断吸收新的创意构想并完善实施，采纳意见和建议。

以上是新闻中心20xx年工作计划，在接下来的一年中我们将努力做好新闻中心的工作，全力配合各部门开展各项工作，全面提升化生材料学院团委学生会的新闻工作，保证新闻的数量和质量，在各学院的工作中展现出我院特色，争创佳绩。

外联部本学年迎来了11个朝气蓬勃、干劲满满的新面孔，在新一届团学领导的带领下，外联部的15名成员将会在新的学年里认真工作、出色地完成任务。

1、例会：外联部每周召开1—2次例会，及时布分配小组任务、让大家交流工作并解决问题，对于干事们拉到现金赞助得到的奖励我们延续去年的标准，以奖励外联部干事辛苦的工作。

## 2、拉赞助：

(1) 新媒体：先前与新媒体中心合作成功拉到某水果商家的赞助。我们与新媒体进行沟通后为商家制作了合适的微信宣传资料，达到了商家的要求，并取得了相当不错的效果，更加优于以往比较传统的宣传方式，让外联部之后的工作开展有了更加广阔的前景。在之后的宣传和拉赞助中，我们可以考虑更多元化、与时俱进的方式，以提高赞助商的满意度。

(2) 讲座：讲座其实是更好的双方互利的赞助形式，大学内学术自由、讨论开放，各类思想撞击竞发，不同的讲座能够带给同学们不一样的启发，其次讲座可以引起广泛关注，对商家是很好的宣传机会。之后部员们会着重在这方面努力，与各教育机构商谈，争取拉到更多的讲座赞助。

3、合作：目前我们正与宣传部共同制作迎新日活动海报，在工作上增加与其他部门的交流，加强部门间的合作，团结一致努力工作，让外联部在院里活动中发挥更大的力量。外联工作是一份精细复杂的工作，面对的对象是复杂的，所做的事情是琐碎的，需要极大的耐心和热忱，部员们将会各尽己力与部长们一起努力做到最好。

4、活动：外联部下半学期的工作相对轻松，外联部将会在下半学期策划组织有自己部门特色的活动，并用心准备一个优质的毕业生晚会节目。平时外联部也会多组织部门内的活动，在10月份我们组织了团拓活动和与其他部门的聚餐，这些活动增强了部门的凝聚力，让外联部真正成为了一个温暖的集体。目前我们正在计划组织部门内的家乡美食分享会、工作生活小技巧交流会、期末集体自习、春游及其他活动。

外联部的小干事们都在努力的工作，一点点的成长，我们坚信能建设出一个能拉赞助、作风优良的外联部，我们坚信只要我们有着严明的纪律性和强大的凝聚力，就没有完成不了的任务，没有克服不了的困难。外联部将始终怀着积极向上的态度一直努力工作，为我院活动贡献自己的力量，保证我院活动的顺利开展。

生活部在本学期招收了15级的新成员，共招纳11位干事。包括部长在内的13人团队将会在团学的领导下认真完成各项工作，出色完成任务。部门计划在今后一年，落实“四进四信”，践行社会主义核心价值观，切实履行好部门职能，加强合作，力求突破，为我院团学的建设增砖添瓦。

1、践行社会主义核心价值观，坚持实事求是，努力扮演好我们的角色。在学校、学院举办的各类大小活动中，做好后勤保障工作，例如校运动会、毕业生晚会等。同时也需要发挥部门特色，举办贴近生活主题的活动，例如即将举办的主题为“爱拼才会赢”的水果拼盘创意大赛和接下来拟办的宿舍文化节。我们也会在每个星期不定期检查宿舍，检查安全用电情况，敦促学生有良好的大学生活环境。

2、推进学生能力发展工作。我们会让新入学的干事在日常检查、外出采购、后勤保障等方面锻炼自己，完善自身，有所收获。我们会让他们逐渐了解自己的搭档，加强人际交往能力、管理能力、协作能力。同样，部长也需要锻炼领导、组织、管理能力，带动团队的积极性，提高部门的凝聚力。

3、加强与外联部的沟通。外联部负责赞助，给整个团学提供资金支持，而我们需要将这些资金合理分配，让每分钱都用到该用的地方。

4、寻求与其他部门的合作，创新和突破我们自身的发展。在别的部门需要物资时，我们团队应及时跟进，提供保障，确保团学活动的正常举办。在人员分配上我们也会有一定的创

新，使部门内部更加团结、高效，同时也在工作中提取经验教训，采纳意见和建议。

在今后一年中，我们会努力做好本职工作，加强交流与合作，努力完成上级交与任务，为学院建设贡献力量。

1、部门认识：学社部需要协助学院老师和领导，为化生材料学院营造促进学风建设的氛围。举办好辩论赛、趣味知识竞赛等一系列丰富大学生课余生活的活动，让大家在娱乐的同时学习到书本上没有的知识。另外，学社部需要协助辅导员监督大一晚自习的出勤情况，管理好晚自习的秩序问题，让学院的晚自习更加的规范化和制度化。

2、能力：需要各个干事具备创新精神，提出更多改善和改进学习的方法，在晚自习检查过程中做到事事俱微，在辩论赛过程中培养组织能力、临场应变能力，遇突发状况能想办法当场解决问题，以确保活动的有序进行。

3、与新媒体合作：将学社部的各个活动在第一时间通知给新媒体，通过新媒体在媒体平台上进行宣传，号召更多的学生参与其中。

5、创新：我们需要在大学生上课之余，构思出更具吸引力的、提高学习兴趣的活动，为化生材料学院建设出更加丰富有趣的学风。并在之前举办的活动中不断反思和改良，不断吸收新的创意构想并完善实施，采纳意见和建议。

在接下来的一年中我们将努力做好学院学风建设工作，与各部门协调开展各项工作，全面提升化生材料学院团委学生会的学习氛围，在各学院的工作中展现出我院的学风特色，争创佳绩。

文艺部今年招得11名干事，加上部长3人，组成了14人的大家庭。在今后的一年中，我们部长和部员将碰撞思想，相互学

习共同进步，拿出有创意、有影响的活动。

历年由我部负责的大型活动有：运动会方阵、迎新晚会、十佳歌手大赛、毕业生晚会等。在这些大型活动之间会有较长的空闲期，届时我将增添一些小型活动，让我院同学的课余生活更加充实。

在举办活动的过程中，我部将贯彻以下四点：

- 1) 保持积极性：以最大的热情办好每一项活动，积极参加并支持我院的其他活动。
- 2) 增强责任心：不放弃，不妥协，不怠慢。
- 3) 重视创新和组织能力：创新是魂，组织能力是躯体，两者缺一不可。
- 4) 提高效率和执行力：高效完成任务。

以上四点也是自身和部员提高的准则，在日常工作中，要学会如何与人打交道，学习晚会、比赛的流程，学会合理安排自身时间。

综上，我们化学生物与材料工程学院学生会在学校团委的领导下，以素质教育为主线，以学校德育工作、教学工作为轴心，认真细致地开展我院的学生工作，发展、挖掘自身的特点和优势，结合我院同学的特点，开展适合他们的各种学习和活动，积极探索有效的途径和手段，全心全意为广大同学们服务，使他们更主动的靠拢团组织，力争开创学生工作的新局面。我们相信各位学生干部的工作能力，相信我院学生会会在各位领导及广大同学的鼎力协助下，不断拓宽工作领域，创新工作模式，改进工作方法，抱着认真、负责的态度去工作，一定会取得更好的成绩。把团队建设、学风建设和提高自身能力作为重点，以为同学服务为宗旨。作为主席团中的

一员，我们的承诺是dd学生工作无小事，没有任何借口。以此思想为指导，相信我院学生会将把各项工作开展得更好、明天也会更加辉煌。

## 特许经营项目策划篇八

现今社会有钱人多的是，许多人几乎天天都在动脑筋找寻新的事业投资。每一个怀揣投资创业的人都希望能投资成功，而投资创业成功的重要时期就是投资创业初期的细节准备。“万事开头难”，可是只要把投资创业初期的准备工作做充足，就能有事半功倍的效果了！

在创业初期，创业者应规划的细节包括：

一、重视并评估自己的财务能力 企业由人才、产品和资金所组成，自有资金不足，往往会导致创业者利息负担过重，无法成就事业。因此，创业青年要有“有多少实力做多少事”的观点，不要过度举债经营。

二、慎选行业 创业要选择自己熟悉又专业精通的行业，初期可以小本经营或投股东合作，按照创业计划逐步拓展。

三、要有长期规划 企业的发展，“稳健”永远比“成长”重要，因此要有跑马拉松的耐力及准备，按部就班，不可存有抢短线的投机做法。

四、先求生存 企业应先求生存再求发展，打好根基，勿好高务远、贪图业绩，不顾风险，必须重视经营本质，步步为营，再求创造利润，进而扩大经营。

五、精兵出击 公司初期规模必须精简，有效率，重实质，不要一味追求表面的浮华，以免增加费用。

六、要有意志力 有年度计划，有目标，有理想，就必须要有

坚强的耐心与意志力来贯彻，愈挫折愈勇不达目标绝不中止。

七、策略联盟 创业要讲究战略，小企业更需要与同业联盟，也就是在自有产品之外，附带推销其他相关产品。用“策略联盟的方式结合相关产业，不仅能提高产品的吸引力，满足顾客的需要，也能增加自己的竞争力与收益。

八、有前瞻性规划 经营理念、经营方针与经营策略均衡详细规划，结合智慧与力量，打好企业根基。

## 特许经营项目策划篇九

公司名称?星辰建材有限公司

主营业务?代理、销售、批发(以瓷砖为主)

目标?打造瓷砖领域领先企业

宗旨?做强、做精、做准、做好、做妥、做稳

### 二、行业分析

#### 1、市场需求

近年来我国房地产产业发展迅速，使得我国瓷砖的生产和消费都获得了较大的发展。杭州房地产业的空前发展，紧紧围绕着房产伴生的建筑墙、地瓷砖市场需求巨大。随着个人收入和品味的提高，中高端瓷砖产品需求不断扩大。另外，随着基础设施改造、居民住房建设的投资也日益增加，伴随gdp的稳步增长，普通民众的收入也不断增加，且开始讲究装饰住房，瓷砖等建材商品需求日益上升，瓷砖市场前景广阔。

虽然在全球金融危机的笼罩下，国内各行业普遍受到影响。但我国总共5万亿元的基础建设投资计划对于建筑建材行业在



较长一段时间内将有极大的推动作用，特别是对于建材行业拉动十分明显。市场对于该板块不可能只是短期炒作。从行业前景来看，建材板块在此次金融危机拥有较大的优势。目前建材行业景气度持续，未来行业集中度有望提高。

## a□实施创业的基本条件

3?发起人、团队具有满足企业创办初期的资金需求能力。

## b□公司性质和主要经营范围

公司的法律形式采用有限责任公司形式，性质为混合经济。

主要经营范围为?瓷砖销售及其延伸产品的销售，室内装潢设计和室内装潢施工及其配套制品的销售，家居式空间相关用品的制造的原材料销售。

## 2、经营理念

做准、做精、做好。

作准?品牌掌控。

做精?品质控制。

做好?顾客和分销商的服务。为顾客服务以建立企业的美誉度，为分供方服务以提高质量。

## 三、顾客群体分析市场细分和目标顾客

### 1、目标顾客

a□终端顾客——指购买商品或服务，以满足居住和提高生活质量的人群。其特征是个性化的小量购买。按顾客需求分类，

将市场细分为：普通商品房市场、高档别墅市场、商用楼市场、党政办公楼市场。普通商品房：企业首选的细分市场，既是企业的“发迹”市场，也是企业赖以生存的最大的市场，因此，企业将自始至终把它作为重点开发，保证该市场占有率。致力于为广大居民量身定做令顾客满意的设计、装修、装饰服务；高档别墅区：鉴于此市场顾客要求普遍较高，个性化需求差异大，消费者大部分有比较高的认知水平和鉴别能力，实现回报率高的特点，企业须发展到一定规模具备足够的技术和经验，形成自己的品牌形象后，才能重点进入这一市场。

政机关办公楼的要求相对简单，只要与该部门职能、角色相当，性价比合理即可。但收益率不是很高。所以此细分市场不作为重点市场。

c□装饰机构——指通过在设计装修中需要所涉及到的购买

d□分销代理——指八区以及其它地级城市通过销售进行营利的二级经销商。

## 2、顾客需求满足

b□以个性化的商品和服务满足终端顾客群中的不同层次的需要，以整体化销售的方式满足这一类顾客对营造温馨居室和彰显文化品位的潜在需求。

c□以准时化服务满足工程客户群体的需求。

d□以有显见成效的方案和策划满足有特殊需求顾客的需求。

## 四、市场分析

### 1、市场格局分析

a□国产化高端品牌(诺贝尔、金意陶、露华浓、罗马利奥、马可波罗、斯米克、冠军、东鹏等)目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作、工程项目、分销商等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格及厂商供货方面的优势,这些品牌在杭州市市场走势相对还是比较平稳。

b□进口化高端品牌(宝路莎、雅素丽、蜜蜂、加德尼亚、希莉莎等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。由于它们在价格方面超高及供货周期略久、产品单一、配套产品不完善等原因,在工程项目及分销等渠道方面无法得到发展。

c□进口国产化品牌(道格拉斯、伊莎、伊加、芒果、维纳斯等)

目前市场上此类品牌运营模式主要以展厅直销零售、家装公司的合作等渠道来扩展在市场上的品牌知名度及市场销售量。实际上它们高端品牌定位上在价格及厂商供货方面也是很有优势。但在工程项目及分销等方面一直没有正确的去发展,有效的去发挥,还处在一个定格状态。

## 2、竞争对策

a□首先应正确选择品牌及品牌的定位

建议以进口品牌国内生产的为首选,相对在价格方面及供货周期方面可以达到有效的控制,打进口品牌的旗号以价格取胜国内高端品牌,充分的以展厅直销、家装公司合作、工程项目、分销等渠道有效的去发展及控制。

建议备选一个中档品牌作为配套产品的互补，尽量减少单个品牌所产生的产品单一、配套产品不齐全等现象。真正做到让顾客能有更多的选择空间及一站购齐，减少在同等条件下少购买的顾客。在工程项目方面采购商也有更多的选择机会，提高签订率。

## 五、定价与销售

1、第一年销售计划不求赢利，只求打开市场。

2、定价和销售渠道

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用。

3、促销手段

a□价格适宜。

c□做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

d□宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

e□不设购买金额下限的随品赠送，印有企业标志的独特定制的工艺品。 4. 面向产品合作 房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

具体策略：

合作1，主体寄托于公司的房屋装修设计软件，可以利用房屋装修设计软件做出该合作产品的三维立体效果图并注明品牌，

实现植入性广告。公司公关部可以在公司所在地的装饰，材料及家具市场对合作者进行业务合作洽谈。公司对目标合作者可以免费为其推行为其三个月的植入性广告。三个月后，合作者会根据这段时间的营业额来决定是否进行长期的正式合作。如果可以进行正式合作，在业务日常推销和软件设计推广品牌，合作可定期支付一笔广告费用。真正意义上实现双赢！

合作2，因为如今许多房地产商需要向客户直接提供成品房，公司公关部可以接洽房地产商，譬如通过投标的形式与房地产商达成合作。公司接到此项目首先可以提高自己在市场中的声誉，在市场上更具有竞争力；其次是提升公司的营业额。

## 六、人员及组织机构

1、总经理?1名 ?(负责公司整体运营、方向把控)?

3、采供部 1名?(负责产品采购、跟单进货)?

4、售后物流部 3名 ?(产品装卸、配送)?

### 一、个人基本情况

我叫×××，性别男，现年××岁，初中文化程度，×××年在××××××专卖，店名为《××××》开店四年以来一直是由妻子和一个店员经营，由于我的店面处于县商业繁华阶段人流量很大，所以生意一直很好，在开店以前，我两口做曾今做过服装展销会，每年能赚三至五万元。经过多年以来的经营与考察自认为建材这个行业在未来我们县的发展前景很为广阔，于是与20xx年在县城东关冠森建材市场租了两间66.12平方米的门面房，做起水暖建材生意，店面为《红祥水暖管材》今年刚一年时间。

### 二、企业概况

我所经营的企业位于×××冠森家具建材市场四号楼

13号、18号，我的企业主要以经营：上水管(tvc管、附件、管件、配件)下水管(ppr管、附件、管件、配件)电线、线管、线槽、洁具、蹲便器、坐便器、水箱配件、洗脸盆、吊柜、各种龙头及附件，花洒及附件、各种晾衣架、纸巾盒、小五金等。我的企业工程项目主要以：工程建筑、民房建筑、材料设计安装与维修、工业建筑、民区建筑、配套建筑水暖安装与改造等。

### 三、市场评估

的生意发展更强更大。

### 四、优势与劣势

#### (一)我的优势

1、最初我也做了两年多的安装水暖，对同行的发展也做了详细的市场调查与分析，和我们过硬的师傅请教学习过很多水暖安装应注意的事项，我本人也经过很多的专业培训。所以技术精湛。

2、我的技术已经得到很多顾客的满意，服务质量也得到了顾客的信耐。

#### (二)我的劣势

自己对经营这个方面还没有达到最精，由于是跨行营业，商品种类太多，店面经营时间不是太长，所销出的商品质量自己没有很大的自信，对产品顾客服务还没有达到尽善尽美，还不能达到所有顾客的需求，但我很有信心，我相信通过我的努力和坚持不懈一定可以克服这些困难，把我的生意做好。

## 五、市场营销计划

### (一)定价和销售

拟将“破坏价格”和需求导向定价、竞争导向定价法交替使用，确保合理的价格。

### (二)促销手段

3、做顾客的顾问和助手，提倡在一定条件下的顾客少购买行为

4、宣传?售后服务专用车辆?媒体广告和软广告?产品及相关的宣传品(册)。

5. 面向产品合作，房屋装修离不开装修材料、家具、房屋装饰物品，产品合作则可利用装修公司与装修材料，家具及房屋装饰物品相互合作来实现利益的双赢。

## 六、固定资产和流动资金

我的企业固定资产有25万元，流动资金有10万元，可容纳就业人员4人(含自己人员)。

## 七、总结和期望

通过创业培训，使我学会如何经营和管理企业，我相信通过我的不断努力，以及政府的扶持帮助，我的企业会越来越好，越做越强越大。我决定自己筹备一点再向政府贷款×××万元，来扩大和改善我的企业。