

# 方案编制软件有哪些(优秀5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 方案编制软件有哪些篇一

活动目标：

- 1、通过律动感应回旋曲曲式：前-a-a-间-b-a-a-c-a.
- 2、能够大胆地用肢体动作创编不同的化石造型。
- 3、积极参与角色扮演，体验奥尔夫音乐活动的欢乐。

活动重点：用肢体创编不同的化石造型。

活动难点：感应回旋曲式。

活动准备：化石图片 铃鼓 ppt

活动过程：

1、故事导入。“扣扣扣、”从地底下传来一阵敲打声，大家又惊又喜地朝着声响处探索，原来地下王国的化石们也兴高采烈地来参加晚会。

二、音乐活动

1、化石介绍

通过图片简单介绍化石的由来。

## 2、音乐律动

(1)教师引导幼儿运用肢体各部位，尝试模仿化石舞蹈时的僵硬感。

(2)全体围坐，教师带领幼儿伴随音乐感应a段节奏。

## 三、感应回旋曲式。

全体站立，教师带领幼儿在a段音乐做出不同的化石造型。

## 四、角色扮演

教师将全体幼儿分组，伴随音乐进行角色扮演的活动

## 五、活动结束。

幼儿听音乐做律动出活动室。

## 方案编制软件有哪些篇二

综合实践活动课程的实施，注重突出学生主体，强调学生主动参与、乐于探究、勤于动手，同时也离不开教师对学生的有效指导。教师的有效指导是防止综合实践活动流于形式的基本保障。目前在综合实践活动课程的具体实施过程中，教师的指导方式、行为往往存在着一系列问题：偏重活动形式，忽略具体活动方法的指导；偏重学生活动方案；偏重活动过程与阶段，忽略活动的具体落实程度。因而，探讨综合实践活动实施过程中的教师指导方法很有必要。为此，我们按照综合实践活动实施的基本过程，总结一些综合实践活动过程性指导方法，以期对教师们有所帮助。

在活动方案制定阶段，教师要指导学生制定合理可行的活动方案，以培养学生的‘规划能力。规划和设计活动方案的过程，也是学生发展的过程。

活动方案是开展活动的必要前提，是活动的蓝图，一定要认真制定。活动方案一般包括：活动名称、活动实施者、活动指导者、活动实践、组织形式、活动目标、活动实施步骤、预期成果及表现形式、活动总结评价等。在制定活动方案时注意几点：第一，要具体细致。制定活动方案时，要力求具体细致，如活动时间的安排、组织形式、人员的分工合作、活动内容、活动总目标和分期目标等，都要一一细化。便于在活动中有的放矢。第二，要切实可行。有时学生确定的活动方案只是为了达到活动目的，而缺乏对主、客观因素的充分估计与分析，这样制定出来的方案不具有可操作性，无法保证活动的顺利进行。因此，作为指导的教师，要对活动从人力、物力、财力、时间等多方面进行审视，并适时给与相应的指导。

综合实践活动是跨学科、网络式的，它要求指导教师知识面广，实践能力强，能从多个角度看问题。这样，在制定活动方案时，学生有可能会邀请一些与活动由关的其他学科教师、社会家长等做活动的指导者，参与活动。那么，这些人士在时间、精力上能否保证，对活动的指导能否落实到实处，这都需要考虑。制定活动方案时，要考虑学生的能力范围。制定活动方案，要关注小组成员的特点，根据他们的优势、特长分配任务。

### 方案编制软件有哪些篇三

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的商业计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保商业计划书能“击中目标”，风险企业家应做到以下几点：

在商业计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段它的独特性怎样企业分销产品的方法是什么谁会使用企业的产品，为什么产品的生产成本是多少，售价是多少企业发展新的现代化产品的计划是什么把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和风险企业家一样对产品有兴趣。在商业计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订商业计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。商业计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊！”

在商业计划书中，风险企业家应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁他们的产品是如何工作的竞争对手的产品与本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点竞争对手所采用的营销策略是什么要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，商业计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在商业计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

商业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。商业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。商业计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员企业是使用转卖商、分销商还是特许商企业将提供何种

类型的销售培训此外，商业计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

备还是租设备解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：“看，这支队伍里都有谁！如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛！”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在商业计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。商业计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

商业计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是风险企业家所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

计划摘要列在创业项目计划书的最前面，它是浓缩了的创业项目计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍；主要产品和业务范围；市场概貌；营销策略；销售计划；生产管理计划；管理者及

其组织;财务计划;资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业项目计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的业绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：(1)企业所处的行业，企业经营的性质和范围；(2)企业主要产品的内容；(3)企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求；(4)企业的合伙人、投资人是谁；(5)企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”。

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业项目计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性；主要产品介绍；产品的市场竞争力；产品的研究和开发过程；发展新产品的计划和成本分析；产品的市场前景预测；产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的

说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：(1)顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处(2)企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品(3)企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议(4)为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品(5)企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业项目计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业项目计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图；各部门的功能与责任；各部门的负责人及主要成员；公司的报酬体系；公司的股东名单，包括认股权、比例和特权；公司的董事会成员；各位董事的背景资料。

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求需求程度是否可以给企业带来所期望的利益新的市场规模有多大需求发展的未来趋向及其状态如何影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些是否存在有利于本企业产品的市场空档本企业预计的市场占有率是多少本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响等等。

在创业项目计划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述；竞争厂商概览；目标顾客和目标市场；本企业产品的市场地位；风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

(3) 企业自身的状况；(4) 市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。在创业项目计划书中，营销策略应包括以下内容：(1) 市场机构和营销渠道的选择；(2) 营销队伍和管理；(3) 促销计划和广告策略；(4) 价格决策。对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

创业项目计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制



造和技术设备现状;新产品投产计划;技术提升和设备更新的要求;质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何；怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性；设备的引进和安装情况，谁是供应商；生产线的设计与产品组装是怎样的；供货者的前置期和资源的需求量；生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制；物料需求计划及其保证措施；质量控制的方法是怎样的；相关的其他问题。

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业项目计划书的条件假设；(2)预计的资产负债表；预计的损益表；现金收支分析；资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业项目计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业项目计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业项目计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

- (1) 产品在每一个期间的发出量有多大
- (2) 什么时候开始产品线扩张
- (3) 每件产品的生产费用是多少
- (4) 每件产品的定价是多少
- (5) 使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少
- (6) 需要雇佣那几种类型的人
- (7) 雇佣何时开始，工资预算是多少等等。

在创业项目计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1. 你的创业项目计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，

你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2. 你的创业项目计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。
3. 你的创业项目计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。
4. 你的创业项目计划书是否容易被投资者所领会。创业项目计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。
5. 为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

## 方案编制软件有哪些篇四

- 1、通过情景和语言节奏感受乐曲的性质。
- 2、乐意用身体动作跟着音乐表现自己，体验摘果子的快乐。
- 3、借助图谱记忆歌词、学习歌曲。
- 4、尝试仿编歌词，乐意说说歌曲意思。

### 【活动准备】

《采果子》伴奏音乐□ppt□

### 【活动过程】

(一)律动激趣：去果园(感受乐曲的性质)

1、看这片美丽的景色，你们猜猜这是什么地方？这是一片果园，果园里的果子都成熟了，让我们跟着音乐去果园看看吧？（老师用语言节奏引导幼儿）

3、小结：大家跑跑跳跳找到了果园。

## （二）节奏游戏：我爱吃水果（语言节奏练习）

1、果园里的果子可真多啊，看看哪些是在秋天成熟的？有苹果、橘子、石榴和柚子。这些都是秋天的水果。

2、你最喜欢哪一个水果呢？你爱 | 吃什么 | 我爱 | 吃苹果 |

## （三）感受、创编

### 感受摘果子

1、这些果子这么诱人，你们都想吃吧，谁会把它们采下来，怎么采？（引发幼儿的已有经验）

2、看看大家是怎么采果子的呢？（为幼儿的后期表演铺垫经验、提升经验）

3、小结：原来可以一只手采，也可以两只手采，还可以用工具采。

### 感受音乐，创编动作

1、你们想不想也来采一采？你想怎么采呢？……请若干名幼儿表现，大家互相模仿（生生互动，模仿同伴经验）

2、让我们跟着音乐用你喜欢的动作一起来采果子吧，老师最喜欢和别人动作不一样的小朋友。

## （四）结束部分

采了这么多好吃的水果，让我们一起拿给老师们去看看吧。  
幼儿随音乐离开

## 方案编制软件有哪些篇五

二、活动时间：20\_\_年\_\_月\_\_日—20\_\_年\_\_月\_\_日

三、活动地点：\_\_

四、活动内容：

活动期间，凡顾客在乐园一次性购币满50元即可获得抽奖券一张，满100元可获得两张，以此类推，多买多赠。另外活动期间店内所有礼品机内娃娃都要挂上抽奖券作为礼品机促销，顾客填写好抽奖券，把副券投入放置于收银台上的抽奖箱中，正券自己保留以备兑奖用，即可参与惊喜连连大抽奖活动，本次抽奖活动分为两次抽取，时间安排如下：

现场由主持人唱票三声还不出现则取消其本次中奖资格，需另外抽取这个奖项的下一个幸运玩家，直到幸运的玩家在现场为止(如不明白可查看下面详细流程)。每次抽奖的奖项设置如下：

1、20\_\_年\_\_月\_\_日14：00分所有工作人员到位。主持人不停播放抽奖时间倒计时与抽奖细节和流程。

如抽取到的幸运顾客不在现场，主持人唱票三次则把该券放在另一箱子里(注：不在现场奖票会在抽奖结束后重新放回抽奖箱)重新抽取四等奖名单，直至获奖的顾客在现场为止。三等奖、二等奖和一等奖也同样邀请两名顾客为我们抽取3名、2名和1名幸运的顾客。(注意;抽奖开始后得奖幸运顾客到验票台进行验票，验票奖品台要2人)。三，二，一等奖就一起排队领奖拍照留念，市场部准备好各个奖项的凭证。

3、20\_\_年\_\_月\_\_日15:00分抽奖活动结束后，主持人把抽取到不在现场的抽奖券重新投放如抽奖箱中放置于收银台上，保洁负责清理活动现场。

4、\_\_月\_\_日下午的抽奖活动流程与上述相同。

5、抽奖活动全部结束后，活动负责人把礼品签收表填单进行统计。

物料准备：

验票台一张，凳子2张。话筒音响一套，抽奖箱一个，小框一个(放不在现场奖券)，三等奖凭证3份，二等奖凭证2份，一等奖凭证1份vip年卡2张、500元会员卡一张4张、100元贵宾券10张、30元贵宾券40张。

场地要求：舞台附近全部清空。

宣传语：亲爱的小朋友们家长们，\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日期间凡在本店办理会员卡即可获得抽奖券一张，参加\_\_抽奖总动员活动，欢乐多多!奖品多多!赶快行动起来吧!