

2023年方案设计招标(优质9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”。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

方案设计招标篇一

一年一度的端午节也慢慢临近了[]20xx年端午节是几月几日你知道吗?哈哈，还是我来告诉大家吧。因为我们那边是过农历生日，而我的生日刚好在端午节的前两天，所以20xx年的端午节是6月6号哦，到时别忘了吃粽子哦~当然今天我主要讲解的不是怎么做粽子啦，而是来探讨下餐饮酒店端午节促销方案。促销历来是各大商家在重大节假日常用的手段，因此端午节也不能“放过”。促销活动方案的撰写和拟定是很费劲的事，不仅要新颖有吸引力，而且还得考虑成本和收益。为此呢，我特在中国吃网资料库里整理了一些实用的餐饮酒店端午节促销方案范例供大家参考借鉴。

- 1、端午节特色套餐。推出特色套餐，很多酒店都做过类似的促销，花样繁多，旨在营造节日气氛，吸引消费者的过节乐趣。
- 2、整合资源促销。相关的配套促销，可以进一步体现酒店服务的人性化，整合一切可以调用的资源进行促销，即可吸引消费者的目光，也可以提高酒店的收益。
- 3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子，一起吃饭热闹一下是常事，但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价，针对的就是相聚一起的人亲朋好友。
- 4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

5、广告创意

(1)广告口号:

“品位出粽，众不同“

“选品牌，当然体面过人”

“华粽子第品”

(2)媒介标题:

“选品牌，当然体面过人”

“五芳斋您同品味国食文化清芬”

“品位生活好滋味”

“粽子王-五芳斋”

“自浙江嘉兴专业粽子生产企业-五芳斋”

(3)文案创作

酒店餐饮端午节促销方案参考一:

稻香湖景酒店在端午节来临之际，特推出了以下优惠活动:

端午特惠期: 5月27日-30日

客房优惠活动:

五星区特惠客房: 400元/间夜

四星区特惠客房: 350元/间夜

餐饮优惠活动:

三餐赠送稻香湖小枣糯米粽

餐厅售卖稻香湖纯手工自制糯米粽(香甜蜜枣粽、广式枳水莲蓉粽、瑶柱蛋黄粽、咸香鲜肉粽)

店外优惠活动:

赠送凤凰岭自然风景区5折优惠券

赠送西山樱桃节采摘9.5折优惠券

地址:北京市海淀区苏家坨镇稻香湖公园内

酒店餐饮端午节促销方案参考二

a)开晚场消费送餐饮消费卷20元。

b)消费超过300元者再送下午场中包一间,送茶水一壶。

c)餐饮消费达到400元以上者送ktv下午场包厢一间(中包,提供茶水一壶)。 • 桑拿中心,全套300元送餐饮消费卷20元。

3、亲友团购价。端午节是亲朋好友团聚的日子,一起吃饭热闹一下是常事,但如何把这些人聚到自己的酒店就不是一件简单的事。亲友团购价,针对的就是相聚一起的人亲朋好友。

酒店餐饮端午节促销活动方案参考三

凡是在端午节期间达到以下标准的都可以在本酒店申请亲友团购消费。

a□人数达到八人以上。

b□用餐人当中有假期回本地的火车票。

4、提前预购价。可以刺激消费者提前预定。

方案设计招标篇二

心得体会评比方案是一种有效的学习、工作和思考方式。通过对自身经验的总结和反思，我们能够更好地认识自己的优势和不足，并制定出更好的改进措施。在这个过程中，评比方案的设计和执行也是至关重要的。本文将从目标设定、评估标准、数据收集、分析与反馈以及改进措施等五个方面来探讨评比方案的实施。

首先，目标设定是评比方案中的第一步。在设定目标时，我们需要明确自身的期望和要达成的成果。这个目标既可以是个人的，也可以是团队的。目标的设定应该具体、可衡量和可达性，以便更好地推动个人或团队的进步。如果目标过于宽泛或过于具体，都会对评比方案的有效性造成影响。

第二，评估标准的明确是评比方案的核心。评估标准应该根据目标的设定来确定，可以是定量的也可以是定性的。例如，在评估个人工作的质量时，可以设定准确率、效率和创新性等指标；在评估团队合作时，可以设定沟通能力、协作精神和问题解决能力等指标。这些评估标准要能够客观地反映出个人或团队的工作表现，以便进行评比和比较。

第三，数据收集是评比方案中不可或缺的一环。在数据收集过程中，我们可以借助各种手段来获取反馈信息，如问卷调查、个人面谈和数据分析等。这些数据可以来自于个人自评、直属领导的评价以及同事的意见。数据的收集要全面、客观和准确，为后续的分析 and 评比提供有力的依据。

第四，分析与反馈是评比方案中的关键环节。通过对数据的分析，我们可以更好地了解个人或团队的优势和不足。在反

馈过程中，我们可以将分析结果进行沟通 and 讨论，以便更好地理解 and 接受反馈信息。在这个过程中，我们需要保持开放的心态 and 积极的态度，以便从中汲取经验教训，并能够不断自我改进。

最后，改进措施是评比方案的最终目标。通过对评比结果的总结 and 分析，我们可以确定出下一步的改进措施 and 行动计划。这些改进措施可以是个人的也可以是团队的，要具体 and 可操作。在实施改进措施时，我们需要设定具体的时间表 and 目标，以便更好地跟踪 and 评估改进的效果。

总之，心得体会评比方案是一种很有价值的工具，可以帮助我们更好地认识自己、改进自己。在设计 and 执行评比方案时，我们需要设定明确的目标，明确评估标准，全面收集数据，深入分析和反馈，并制定出具体的改进措施。通过这个过程，我们将能够不断提高个人 and 团队的综合素质 and 工作能力，更好地实现自身的发展目标。

方案设计招标篇三

在日常生活、工作和学习中，制定方案 and 计划是非常重要的。方案是一种综合考虑因素的指导性的计划，能够有效地提高工作效率 and 质量。然而，在真正落实方案的过程中，我们也会遇到种种挑战 and 问题。在本文中，我们将探讨方案制定的“心得体会”，以便更好地指导我们如何制定更加实用、可行的方案。

第二段：明确目标

如果想要制定一个成功的方案，必须先明确目标。目标就是本项目想要达成的最终结果。一个明确的目标，能够方便我们制定实际可行的方案 and 计划，从而提高工作效率。同时，在整个项目的过程中，对于目标的不断追求，能够不断激发我们的内在动力，提高心理预期 and 项目的成功率。

第三段：综合考虑

在制定任何方案时，都需要强调“综合”二字。这就意味着，我们在制定方案的过程中，需要对各方面因素进行综合考虑。这包括组织机构、资源分配、人员安排等等。通过对各方面因素的综合考虑，我们可以达到最优方案，从而提高工作效率。

第四段：灵活性

在实际操作中，方案不是刚刚制定就能够完美执行的。在遇到一些意外情况时，也需要保持灵活。灵活性也就意味着适当的“调整”方案。在调整时，我们需要对数据和资料进行及时修改，从而不断提高我们的执行效率。

第五段：总结

总之，一个好的方案是必须经过多项严格考虑制定而来的。它能够帮助我们实现目标，并提高工作效率。在整个方案制定的过程中，我们需要明确目标，综合考虑各方面因素，灵活调整方案。随着实践的不断推进，我们也一定能够不断完善、提高我们的方案制定水平。

方案设计招标篇四

在餐厅消费，很大程度上人们消费的’是餐厅的整体服务，而不仅仅是食品，因此，国庆节促销，在整个餐厅的气氛上要做好相应的布置。

1、餐台

在餐桌上摆一瓶色泽鲜艳的插花或盆花，如月季、杜鹃、米兰等。其艳丽的色彩，清馥的香味，可使人的大脑处于悠然之境，并能增加消费者的食欲。

2、音响

餐厅中特定的音响效果能够产生独特的气氛，在餐厅中布置山水小景，山石滴泉叮咚声响使人如同漫步泉边溪畔。餐厅播放一些行云流水的背景轻音乐，如克莱德曼的钢琴曲等，都能使餐饮消费者的就餐心情变得格外舒畅。

3、灯光

餐厅灯光的强弱与光色的照射，对餐饮消费者的就餐情绪有着重要的影响。合理的餐厅光色，既可以激发消费欲望，又可以使消费者乐于在视觉舒适的餐厅环境中就餐。

4、色调

不同的色彩能引起餐饮消费者的不同联想意境，产生不同的心理感受。餐厅的色彩如果调配得当，醒目宜人，对餐饮消费者和餐厅服务员的情绪调节、预防冲突都将具有重要意义。

5、布局

餐厅的整体氛围是消费者产生愉悦的就餐心理的又一重要因素。如果其布局能根据餐厅主题和餐饮市场定位的消费者心理进行设计，必将受到顾客的青睐。

促销活动中人的因素是很重要的，它体现了一个餐厅的态度，人们消费更喜欢服务周到人性化的地方。所以在促销之前，要做好人员的基本服务培训，促销特色培训，态度意识的培训等等，这样可以使促销活动更好的发挥它的效果。而国庆节餐厅促销，工作人员还要做好国庆节所涉及到的的一些必备知识，尤其是与本餐厅促销相关的服务内容，以活跃促销气氛。

餐厅里食品的促销方法有很多，下面为大家列举常见的一些

食品促销内容：

1、 菜式

国庆节餐厅促销，很多商家会推出相应的国庆套餐，推出相应的菜式，以供消费者选择。

2、 制作

让消费者参与到整个制作过程中，更能满足消费者的成就感与体验的欲望。

3、 观赏

在消费者面前进行食品的制作，吸引消费者的注意力，也为餐厅增加无形招牌。

4、 价格

通过价格来吸引消费者，这也是商家常用的方法，太要拿捏到位，不要降低价格的同时也降低了餐厅的品牌。

5、 赠品

提供一些节日相关的赠品可以拉动一定的消费者。比如说提前预订可以得到赠品，消费在多少金额之上可以得到一些赠品。赠品要与自己餐厅的品牌风格相应。

方案设计招标篇五

****公馆是广西*****品牌旗下的餐饮品牌，****公馆有25个装修豪华的`包厢和两个宴会厅，其中12个江景包厢，三个包厢可以容纳20人以上就餐；一号宴会厅可以容纳110桌的大型宴会，二号宴会厅可以容纳30桌的中型宴会，休闲茶吧是

接待顾客的场所。还有没有利用的一间大会议厅和两间小会议厅。

1、产品描述

*****位于美丽的柳江岸边，近观柳江一线江景，享如江水般秀勇流淌。*****囊括了****公馆（餐饮会所）、歌伦部（）、蓝调吧（酒吧）、龙水吟（茶吧）、天韵男士spa□水云间□*****vip房）、水上高尔夫等顶级配套，创造高贵典雅生活模式，引领****城市文化生活品味的风尚。*****目前开放对外服务的场所有****公馆（餐饮会所）和歌伦部□ktv□□

****公馆有25个包厢，其中有12个江景包厢，包厢采用最前沿的主流设计风格，格局大气细节精致。菜系主要为新派粤菜、高档海鲜及地方特色美食，适合高端商务宴请。这里是“江湖豪杰”风云际会的场所，坐拥一堂，分享商道风云。

4.5米的副厅，可以容纳30桌300人用餐，副厅采用现代风格的经典设计，处处体现环境与艺术的巧妙结合，现代气息浓厚，奢华典雅。

1、产品的swot分析

2、产品定位：

我认为产品应该定位与****市高端产品定位一致，销售价格和顺丰酒楼一致。

餐饮业是居民休闲消费、社交消费、喜庆消费、会展消费和旅游消费的重要组成部分，也是从事商务活动的重要组成部分。强劲的餐饮消费对化解收入存量、拉动经济发展效果显著。目前为止，****的餐饮服务业处于全国中等水平，****的中低挡餐饮比较多，相对****经济来说，高端餐饮供应量不足。经过调查因生意应酬吃饭的客户约占饭店消

费客户的80%。相比大众客户，我们更看重的是至少拥有一个公司的企业主，企业主的商务应酬比一般人要多，对品牌和私密性的要求比较高，我们的产品更符合他们的需求。

1、产品策略

第一、加强培训，改善服务：主要是针对服务员，在招收服务员

前，对其进行两周的岗前培训，让没有服务经验的服务员，有基本的服务知识和服务理

论知识。每天班前例会，主要是激励士气，鼓励服务员微笑认真服务。班后例会总结服务和配合不到位的地方，要求服务员改善服务质量。每周一次周会，中高层员工与基层员工沟通交流，为服务质量更上一个台阶努力。每月一次培训，内容有：服务技能、服务心理、礼仪礼貌、团队合作和管理技能等课程。

第二、引如特色菜肴：味道的好坏，直接关系到餐饮企业的生存，在****公馆优势和劣势并存的情况下，特色菜肴可以成为主要的竞争力。首先可以考虑食材，并且又具有特色的，比如推出醉鸡，以这一个菜作为营销的重点，****没有吃醉鸡的地方，那么人们就会纷纷慕名而来。再比如：推出全猪宴、全牛宴或者全白切宴等吸引人们的注意力。

第三、目前空置的三个会议室可以开放出来引入策划公司或者是培训公司的会议，给他们提供免费的场地换取他们的广告权益和让他们带来参观了解的人群。

2、定价策略

(1) 总体定价策略：所有菜品价格与****饭店的持平。

(2) 促销价格：退出10元一只醉鸡的促销价格，吸引游离消费者来场地了解产品与服务。

(3) 活动推广期间，退出针对特定人群的价格优惠，比如三八节针对妇女的宴请优惠等。情人节预定婚宴的返现总价2%等优惠。

方案设计招标篇六

x中西茶餐厅(以顾客是上帝的原则，欢迎上帝回家)

二、经营理念

x是家、客人是朋友

三、创业目标与商业模式

由于市场需求与更新，满足大部分顾客要求所结合的一家中西结合文化餐厅。中餐为主、西餐辅的中低档消费，满足顾客的需求。

四、x茶餐厅经营

中式正餐、西餐牛扒小食，其中设立西点蛋糕部、水吧饮品部、夜间烧烤部、夏季酒吧、冬季火锅、早间粥粉部、下午茶餐等，全天化经营。店内设制立以卡座、4人散台、可拼座。二楼设立大包、中包、豪包，可满足情侣、家庭聚餐、同学聚会、贵宾宴请。

五、启动资金

六、x营销模式

x将启动酒吧街全民营销，凡是夜店工作人员都可与帝宫合作。

为x带客进餐消费的同时□x将反馈提成，提成月结，共同打造双赢。在教育培训时代来临之际，营销人员主动出击，与各画室、琴行、培训班、酒吧□ktv□发廊进行合作，与期负责人商谈提点、提成，优惠政策、签订合作合同。

七、顾客群体及行业现状

由于餐饮与娱乐场所的带动，商业街一带以中等消费群体为主，各夜店经营状态良好，消费群体充足。行业标兵有x□x等，都为连锁餐饮。帝宫优势在于：品美丰富，适合大众群体，可满足客人的不同需求□x带领新潮流，打破餐饮服务的优先品牌。

八、x宣传模式

x是x一家有别于其他同行业的餐饮品牌公司。更具有对消费者的吸引力，在同一时间，与x红十字会进行合作，设立爱心公益基金，每月顾客的援助与定期活动拍卖游戏向有需要的人进行帮助，并借助电视台、电影微信公司进行免费广告宣传，成为第一个爱心公益餐厅。

九、餐饮店设计

店内以镜面效果为主，黑色大理石、金色镜片、白色墙体，黑、白、金三种色彩，不失典雅、奢，临街采用透明钢化玻璃，用植物装饰竹帘，即简单又不失档次，给人感觉绿色、健康。

十、直营餐营运作计划

现如今人工工资增加，早餐、吧台、糕蛋、烧烤四类，选择外人承包抽点模式，如蛋糕10元1份，成本2.5元，盈利7.5元，店内抽成2.5元，即节约人工成本，又降低管理制度。承包方需签定合作合同，以及人工、水、电成本自负。

十一□x主要服务产品结构

x主要以饮食、酒水为中心。大厅优雅的歌曲播放：夏季夜间8：00-10：30酒吧模式启动。大包、豪包没有ktv点歌系统，在享受美食的同时也可以娱乐，让客人花一份钱两种享受。由于x本地麻将成为大众的娱乐方式，包厢都设有麻将桌。在设立低消后可供客人娱乐消遣□xvip成员将不受低消限制。

十二□x企业文化

服务第一，爱店如家。

方案设计招标篇七

方案是指在实施某一项工程或项目时，制定的行动计划。在现实生活中，制定好的方案是否成功，往往是实现目标的关键。我曾经参与过多个项目的规划和执行，从中收获了许多方案制定的心得体会。

第二段：全面的分析是制定方案的先决条件

在制定方案前，需要全面地对待目标、资源等条件进行分析。这不仅包括对项目的规划和执行流程的分析，还包括对外部因素的分析。例如，特定市场的趋势、政策环境的变化会对项目的实施产生直接影响。面对这些情况，只有通过全面的分析，才能让我们做出更加准确的决策。

第三段：方案的不断优化是必要的

在项目执行过程中，不断优化方案是十分必要的。这是因为，执行过程中难免会出现一些意外情况，从而需要及时调整方案。与此同时，也需要对过去的方案进行反思。仔细分析过去已经经历的各个阶段，对方案进行总结，以便今后制定更为完善的方案。在优化过程中，我们可以利用一些现代化的

工具，例如数据分析工具、项目管理流程等，不断推进方案的优化。

第四段：沟通是关键——团队成员间的交流必不可少

在实施项目时，不同团队之间的交流和沟通是至关重要的。实践中，这种沟通很常见，例如线上线下交流、会议等。在团队成员之间进行充分沟通，可以让我们更好地了解不同人员的想法。因此，能够促进更加高效的工作合作，从而让项目得以顺利地推进。如果不进行充分的沟通，项目执行起来就会出现各种意外，甚至在最后的实施阶段可能会产生毁灭性的后果。

第五段：结论

在实施项目前，制定一份详细的方案是十分重要的。全面地分析当前环境，不断优化方案，加强团队之间的沟通是关键。实践中，我们也可以应用人工智能工具和现代化的项目管理流程来协助实现更好的方案制定。我相信，在不断的实践和完善方案的过程中，我们能够更好地掌控项目的执行，带来更好的实施效果。

方案设计招标篇八

一、“双庆”活动宗旨：

通过“双庆”活动，全方位调动全场干部职工爱国、爱区，激发他们艰苦奋斗的创业热情，尤其通过“双庆”活动特有的广告宣传形式，吸引爱国华侨、侨属、侨眷的投资热情，从根本上做好招商引资、可持续发展的文章。

二、“双庆”活动创意原则：

1、以“侨”作庆典主题，以“侨城之春”为创意理念，突出

华侨投资区特殊的地缘优势及人文特征。

2、本着节俭、隆重、务实的原则，创造条件策划组织好各项活动。

3、以“双庆”为主题，发动全场干部、职工、归侨积极参与，真正体现“双庆”广泛群众性这一特定时效，形成全场上下关心“双庆”，投入“双庆”，促进经济的复苏。

4、通过“双庆”促进“双文明”建设，使“侨城”在“双庆”前后环境设施有一个大的改观，创造协调的侨城空间与人文意识，建立现代、开放的投资区形象。

进行合理、简洁的空间组织，使侨城在民族传统与现代都市风格的结合中个性更加鲜明。

5、以“优化组合，构建特色”为切入点，创造一个舒适、美丽的投资区环境满足与会来宾和不同文化段层人们的心理需求。

三、整体方案构思：

1、以华侨投资区区域属性为要素，本方案重点设置了“开放中的侨城”为策划方向，强化“侨城”固有的特色文化内涵，提升全区干部、职工精神向上，共同参与。

2、以“双庆”促发展，针对现有环境空间零乱，配套设施落后，视觉识别系统导向模糊的现状，加强空间秩序的整合，完美软件的管理系统，确定空间区域形象及管理机关的管理应用功能。

3、以低成本、大制作的运作方式，注重宣传造势与实际效果，以求达到投入小，高标准的投资目的，加深过往人群对投资区的良好印象。

四、主会场及晚会现场设计构思：

1、主会场总体设计构思

投资区管委会东南方向有约100米_100米的足球场地，经过与周边场地比选，确定为“双庆”庆典主会场及大型文艺晚会主场地。该场地四周开敞，正南边有两幢商品住宅楼，西面为工会围墙，将作为展示企业广告的位置，它不但能点缀会场气氛，同时能把不协调的环境遮掩。主场地现状为，西南面为菜地，地面凹凸不平，需平整压实，作半硬化(混合土)处理，东面绿化带与足球场衔接部为80度斜坡面，作为永久性设施布和临时台阶看台，斜坡面草植被装饰面用不同花草颜色组成“华侨投资区欢迎您”样，主会场设立在北面宾馆大门口路面延伸至南面20米位置，东西头长约26米(计520平方米)的长方形舞台，舞台为活动式组合。

(1)庆典大会为台阶式敞开形会场，红地毯铺就，台背后为金黄色金丝绒幕布、装饰主题会徽、红旗、鲜花。舞台基础高度为1.2米，周围以盘栽各类鲜花摆放。主会场上空悬飘四个以上彩带标语氢气球。

(2)大型文艺晚会舞台，把庆典大会活动架移开，安装舞台主题会徽、标志及可移动式置景、灯光音响等模型道具。舞台主体形象为投资区标志图案及“双庆”主题，突出主办单位形象及晚会的时代感立意，给人以极强的时空感。

(3)庆典大会主会场预计就坐观众为15000人，以各农场、机关单位、学校、服务行业、企业分块统一就坐，主场地分六块色区，分别以太阳帽及行业制服、学生服分色就坐，每块色区约500人，计有2500人佩戴太阳帽，500人着统一行业装，群众观众在后面指定区域就座。为烘托庆典气氛，开幕式放飞鸽子、彩球升空，参加文艺晚会的观众手握分发的彩旗和萤光棒，演出结束后燃放烟花。为了提高主会场利用率，大会期间举办的经贸洽谈分别在管区会议室、宾馆举行，商品

展示会均在主会场四周统一设立的展示台(蓬)进行，民间歌舞、扭秧歌、舞龙、舞狮、山歌对唱、民歌对唱、灯会等，分时段集中在主场地进行。庆典象征吉祥物——龙，以三维造型特设立在中心园形街道口，打造喜气气氛。

2、时效特色

(2)鲜明的空间造型艺术表达了投资区内部机制的协调统一，形成聚力点，展示“侨城”的独特魅力。

(3)舞台构思别出心裁、新潮时尚，营造互动和震撼力；

(4)主会场及舞台布局突出侨区主题形象，为电视及其它媒体传播提供视点。

3、庆典及晚会风格设定

(1)紧凑新意的开幕式，安排广西电视台、南宁电视台实况直播及各大媒体跟踪报道。要求现场嘉宾、群众团体群情激昂、秩序井然，整个场面达到最佳情景策划效果，体现特色资源、综合造势的评估目的。

(2)晚会现场台上台下遥相呼应，观众手持鲜花、彩旗、萤光棒，组成人的海洋。

(3)晚会以歌舞节目为主，由著名主持人担当，演员阵容以广西歌舞团、广西杂技团为班底，邀请当今国内明星参与，提高晚会规格。

(4)舞台器材设备以聚光、追光、散射光、冷暖色光、焰火光等高科技灯光设备和最新音响设备组合，强调特殊氛围和视觉冲击力。

(5)直播现场由四台摄象机组合，最大化实现晚会的远景、中

景、近景及人物特写的全景调度。

五、组织机构及管理程序：

庆典活动以投资区管委会为主办单位，管委会主要领导为“双庆”活动组委会主任、执行主任。组委会组成若干机构：(1)“双庆”组委会；(2)策划总监部；(3)会务活动部；(4)后勤接待部；(5)治安善后部；(6)广告宣传部；(7)经贸洽谈部；(8)医疗保障部等。

_年4月，我将策划方案提交给投资区管委会，经过管委会的研究修改，于5月确定方案，并让我立即着手组织实施。

_年8月至10月，组织创作班子，编辑“侨城之春”为主题的大型画册；

_年10月，“双庆”期间进行体育活动比赛及职工文艺汇演，设立“双庆”评比活动；

_年10月，“双庆”期间的经贸洽谈及商品展示活动；

_年10月20日，举行“南宁华侨投资区成立十周年暨武鸣华侨农场建场四十周年大会庆典及大型文艺晚会”。

.....

“双庆”活动取得了圆满成功，通过此项活动，全面反映了投资区成立十年来及建场四十年来的光辉奋斗历程，颂扬全场广大干部职工、归国华侨长年为华侨投资区事业默默无私奉献、可歌可泣的创业精神。以此为起点，掀起新一轮的招商引资热潮，把投资区“双文明”建设推向新的高度。_年，南宁华侨投资区被广西政府确定为中国东盟经济园区。

解释：

一是完善“ci”管理系统，加强内外合作。

一直以来，投资区十分关注企业“cis”战略系统与企业发展的相互关系，力图尽快将软、硬件系统导入正规化管理，为促进经济发展创建平台。

例如：佛山导入旅游ci[]通过制定与推广形象战略(如名牌战略[]cis战略)，为佛山获得收益。佛山旅游品牌形象的建立，是一种积极的精神力量，能鼓励佛山市民朝着共同的信念努力拼搏，利于形成佛山对旅游者和公众的凝聚力和吸引力，吸引更多的商贸往来，增加旅游投资，有利于佛山旅游业的综合发展。

考虑“双庆”活动设计项目的延伸，我们先行着手设计“vi”视觉识别系统手册，设计项目细分为：1、基础系统(标志);2、标准配(中英文体);3、标准配色;4、应用办公系统;5、导向系统;6、交通系统;7、礼品系统;8、服装系统。

通过导入“vi”识别系统，强化了企业形象，增强了企业竞争力，给公众全新的识别记忆，大大提升了提高企业知名度。

二是调整园林景观亮化布局，营造特色氛围。

通过“双庆”促进“双文明”建设，使“侨城”在“双庆”前后过后环境设施有一个大的改观，创造协调的侨城空间与人文意识，建立现代、开放的投资区形象。

例如：独特的中国金融文化和国际化规划理念的完美结合、人性化生态环境与充满活力的配套业态的相得益彰，使北京金融街成为都市中耀眼的霓裳，散发着迷人的魅力。随着北京金融街的不断建设，越来越多的跨国企业进驻北京金融街，一幅国际化金融商务区的蓝图正在北京金融街徐徐展开。

起步晚，档次低是投资区亟需解决的首要问题。根据现有的

财政状况，“双庆”前优先考虑管委会办公大院周边的园林绿化景观亮化、会议室、宾馆装饰及工会足球场为重点改造工程，市区两条主要街道建筑物外观粉饰装修也应列为改造重点。在园林的布局方面，把管委区的绿化面延伸到华侨宾馆的周边范围，使之形成一个以大门为轴心的现代园林空间，由大门往西面足球场整修路面添植草坪、花带、形成城区园林视觉中心；在辖区内耸立一尊以“侨城之春”为主题的现代雕塑，强化华侨投资区的文化内涵，提升华侨投资区文化品位，提高投资区对外招商引资影响力。

企业形象与环境空间的完美结合，可让企业形象得到更好的提升。

三是以“侨”为主题，突显人文特征。

以“侨”作庆典主题，以“侨城之春”为创意理念，突出华侨投资区特殊的地缘优势及人文特征。

例如：湖南西湖楼美食城将西湖楼的开业庆典与首届西湖楼美食文化节合并起来同时举行，使这艘餐饮航母在启航之初就披上鲜艳的“文化之衫”。西湖楼宏大的规模之下充盈的乃是中国传统文化的内含，而湖湘文化则是西湖楼的立业之本。正是湖湘文化中那种经世致用、敢为人先的精神在起作用，才使得一个小小的酒店经营成一座世界级的餐饮航母。

在本案中，我们提出“广西侨城在里建，广西侨乡在容县”的口号，以“侨城之春”为大型画册的主题，围绕“侨城”的这一理念，宣传“侨城”特色文化，人文景观。

运用此策略，可将企业的理念及企业文化融入到现实中，达到企业形象整合最大化。

四是广告宣传造势，扩大招商引资。

通过“双庆”活动特有的宣传活动形式，调动广大爱国华侨、侨属、侨眷的投资热情，从根本上做好招商引资、可持续发展的文章。

例如：北京金融街开发建设10周年庆典活动向各界人士展现北京金融街开发建设之成果和展望迈向国际金融商务区的远景规划之未来。树立北京金融街——中国国际金融商务区的整体形象，借此良机向社会各界进行广泛宣传，与海内外人士进行良好沟通。为北京金融街下一步的发展赢得更多的契机，打下良好的形象基础。

在“双庆”期间，特邀国内外、区内有关企业组团前来投资区考察、参观和参加庆典，以“为振兴投资区献计献策”为主题，邀请经济学家、企业家、国内外友好人士参加论坛会，共商投资区发展大计。同时，邀请国内外商业企业在“双庆”期间经贸洽谈，进行商品展销。以此带动地方工业、旅游业的发展，刺激吸引周边地区过往行人消费。

运用此策略，不但可以提升企业的形象，同时也为企业创造商机。

方案设计招标篇九

牌营销策划建设阶段的任务是累计品牌资产，其重要实现手段是强化质量和品牌传播。质量是品牌营销策划的基础，没有精益求精的质量保证，就不可能会有成功的品牌。

在把服务理解为“一种使用的权力”基础上，服务产品的质量可以表现在四个方面：有效性、可靠性、可接受性和可控性。传播不仅仅是信息沟通，而且也是价值传达，让顾客认知到价值的存在。传播使品牌对消费者产生积极意义。要利用传播工具和营销组合，塑造品牌形象，驱动品牌资产。

在这个阶段，有两个核心的任务，其一是强化质量管理，为

品牌建设提供物质支持;其二是进行品牌定位与监理品牌个性。优秀的品牌，总是具有出众的品牌形象和个性。

餐饮品牌的质量管理。餐饮品牌核心品质是指消费者购买的实质性内容。以及清洁、舒适、迷人的环境，安全、友好的气氛和礼貌而殷勤的服务。核心品质是餐饮产品质量管理的重点，只有保证质量，才能使客人获得基本的利益。

无形产品只有有形化才能被消费者所感知和判断。因此必须把服务的核心利益具体化，使无形的服务变得具体，变得可见可及，并通过某种抽象的联想来美化产品在消费者心目中的想想，通过销售整体中的有形部分，使客人了解更多服务的现实情况，以使企业在他们心目中形成好的形象。

品牌附加品质是指消费者在购买产品时所得到的的`附加服务和利益。作为餐饮产品的附加品质主要指向消费者提供的超值服务。在一定意义上说，附加品质是餐饮业在所能给予消费者的额外价值。