

# 项目整体运营思路 项目运营方案(通用5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 项目整体运营思路篇一

据网贷数据显示，9月新上p2p平台103家，行业运营平台达1438家。就市场规模来看，2013年已经突破1000亿元，市场研究机构预计2014年其ww规模将突破2000亿元。可见p2p平台有着很大的市场前景。

## 项目整体运营思路篇二

在众多的p2p平台中脱颖而出，必须要有自己的。服务特色。对于投资者而言，最关心的投资是否可靠、投资本金及回报的保障；对借款人而言，最希望通过最简洁的方式快速的得到借款。因此，平台在产品选择、运营模式等方面要有所突出。

## 项目整体运营思路篇三

为更好贯彻落实《\_关于促进奶业持续健康发展的意见》（国发[20xx]31号）、《乳品质量监督管理条例》和《奶业整顿和振兴规划纲要》精神，向广大市民宣传、普及科学饮奶知识，提升广东本土奶源品牌价值，推动广东奶业健康稳步发展，现就20xx年“世界牛奶日”期间举办“世界牛奶日”公益宣传活动制定方案如下：

联合国粮农组织将每年的6月1日定为“世界牛奶日”，其宗旨是为消费者提供一个了解奶业发展状况和收集其反馈意见的平台。自1999年以来，我们已连续举办了14届“世界牛奶日”公益宣传活动，对培育市民的饮奶习惯和促进奶业发展发挥了很好的积极作用。今年，我们将继续利用“世界牛奶日”这一契机，由广州市奶业管理办公室、广东省奶业协会等单位牵头，组织乳品企业、媒体等单位并邀请相关专家，通过开展广东优质牛奶让人放心这一主题来宣传广东牛奶的优势，加强与消费者的沟通，帮助消费者释疑解惑，同时传递广东高品质的奶源和品牌信息，引导市民健康、科学消费我省本土乳制品。

主办单位：广州市奶业管理办公室 广东省奶业协会

支持单位：广东省农业厅 广东省畜牧兽医局

广州市农业局 广东省消费者委员会

方式一：户外宣传活动。

本年度“世界牛奶日”户外现场宣传主题为“强身健体广东牛奶放心饮”，内容主要包括：牛奶质量安全、牛奶与营养、牛奶与健康、学生饮用奶、牛奶与青少年成长。

1、活动地址：中山四路广东都城隍庙前广场。

2、时间□20xx年6月1日（星期六）9：00～17：00。

3、活动形式：

（2）组织乳品加工企业进行新产品展示、试饮及产品宣传和消费引导；

（3）编印20xx年版《奶品消费指南》，活动现场及其它渠道、

方式免费向市民发放；

(5) 正面放一条充气拱门，拱门彩虹标语为“20xx年“世界牛奶日”公益宣传活动。

## 项目整体运营思路篇四

目前，社会上的贷款方式主要有银行贷款和民间借贷两种，银行借贷审批严格、审批时间长，使得一些中小额贷款不能及时到位或贷款失败，而民间借贷又存在高分析、高利息等p2p网贷平台因其高效快捷的特点，解决了中小额贷款难的问题。

对于投资者而言，国内投资渠道匮乏，投资风险大，许多人只能被迫选择将钱存入低收益的银行p2p网贷平台能为中底层投资者提供一个相对安全、高收益的平台。在平台能提供本息保证的情况下，年收益13%甚至更高的投资回报，对投资人具有很大的吸引力。

## 项目整体运营思路篇五

超限满足的引擎升级养护

(一)、现状分析：

- 1、从02年开始4s店将引擎免拆养护引入中国。
- 2、定期引擎养护消费认识成熟，市场基础庞大。
- 3、鉴于4s店虚高的价格及不方便的地理位置，车主需要一个更具性价比的养护场所。
- 4、传统引擎养护品大多为“到渠道止”渠道模式，根本没有营销模式。

5、传统养护品企业是“各有精品一两项，无法做到全覆盖”，“万国牌”养护店成为尴尬。

6、传统养护品大多无车主价值模式，4s店勉强可行，传统店面经营比较困难。

## （二）、市场机会：

1、市场有一个让车主不是胁迫接受而是内心认同的养护品牌机会。

2、这个养护品牌必须的以车主价值和利益为中心。

3、市场存在一个保养不只是让车不坏，更是超强驾驶感受及省钱省心的选择的养护机会。

4、渠道需要一个车主能认同，市场有推广的养护品牌。

5、渠道需要一个全覆盖的一个统一品牌，而非“万国牌”。

## （三）、市场定位及模式：

威士邦汽车引擎深化养护——安全环保又节能

1、价值导向：

a□天天开新车 b□养护更省钱 c□终身保大修 d□会员高增值

2、项目组成三大系列：深度清洁、深化保养、升级养护

十大系统：燃油喷射系统、燃烧系统、进排气系统、润滑系统、传动系统、动力转向系统、冷却系统、空调系统、刹车系统、尾气治理系统。

3、盈利模式：

超限满足需求，为车主带上金手铐！

a□零费用养车计划□b□终身保大修计划。

#### (四)、传统常规引擎养护的危害

1、引擎内部油泥、积碳、胶状物得不到及时清除：会导致引擎运动连贯性差增加驾驶负担；导致磨损加剧增加维修几率，增加维修的时间和成本的支出。

2、常规的润滑油只能提供即时性保护，无法解决干摩擦及边界摩擦问题进一步加快引擎磨损老化，增加维修的成本支持。

3、据统计，仅做常规更换机油、三滤保养，引擎每运行10万公里会导致油耗上升10%以上，极大的增加燃油费用的支出。

威士邦汽车深化养护项目合作规划 威士邦公司的市场部人员需在客户合作一个月的时间内完成以下工作：

1、店面装修，根据店面的实际情况公司提供合适的装修内容，一般包括产品体系功效牌，养护效果图，展品展示柜□ci形象包装。

2、入店培训，需要您提供一台车，由公司的培训人员负责对所提供的车辆进行整车保养培训，培训所用产品由公司提供，培训内容包括设备使用讲解并示范操作，产品体系及效果说明，产品服务销售技巧培训。第一次培训完毕后，一个星期后公司将安排系统的总部培训每个新店必须派员工参加人员不限（费用由公司支出）。

3、客户梳理，店面需对自己的老客户做系统梳理，统计老客户资料，划分客户种类，对整体客户情况进行分析，根据客户情况制定第一次活动方案，店中必须指派专人负责活动事项。

4、考核要求，为了后期店中养护项目能很好的运营，完成销售任务，我们对您的店中技术人员和前台接待采用不同的培训方式，其中部分内容需要考核通过，希望得到您的支持。第二个月内主要完成以下工作：

1、体验活动，制定第一次体验活动，了解整个客户情况，并作详细说明，反馈整个活动的结果，上报公司备档。

2、技术要求，店面设备操作人员，需对设备熟练操作，包括设备维护，故障排除，操作流程，设备使用特色，老板配合公司严格要求通过考核。

3、营销方案，根据第一次活动情况，及整个店面人力资源情况，制定店面营销方案。

4、维护工作，公司销售部人员上报公司维护方案，并由店面老板确认，确认后维护方案将作为销售人员重要绩效考核标准。

## 一、市场拓展方案：

### 1、两公里商圈方案

在店面可辐射的两公里商圈开展店面活动主要包括（每个季度一次的大型促销活动、中国汽车心脏调查活动、节油动力双冠王城际挑战赛）

### 2、外联商家方案

1、威士邦会员客户均可在外联商家享受餐饮、休闲优惠打折活动。

2、威士邦会员客户均可享受免费科学养车大讲堂免费听课机会。加威士邦车主俱乐部服务体系。

### 3、养车顾问方案

全放位的按照威士邦汽车深化养护顾问方案培训，需根据店面后期的销售情况申请此服务。

### 4、品牌再造

落实项目运营过程中出现的突发问题协助经销商建立品牌服务体系，销售体系，及项目运营体系。

#### 开业活动方案

一、活动主题：威士邦汽车深化养护项目进店优惠月

二、活动时间：

三、活动内容：

1、活动当天免费发放体验装，限额50名。

2、活动当天邀请新老客户入店，公司派人员进行产品介绍、模拟实验演示等介绍工作。

3、活动开始之前对老河口地区车主完成宣传单页的大面积发放工作。

4、开展为期一个月的优惠活动。

5、优惠月活动内容：

a:进店有礼：每天进店前五名客户均可免费活动精美小礼品一份。

b.清洁养护送“节油”：活动期间凡进行清洁服务的客户均可免费获得价值48元燃油机能增强剂一支。

c.引擎深化养护送清洁：活动期间进行168元引擎深化养护服务，可同时享受价

值128元的引擎强力清洁服务+价值48元燃油机能增强剂一支。

d.你做引擎升级，我送超价值礼品：活动期间进行399元引擎升级服务，同时免费赠送汽车遮阳伞+车载吸尘器+车载空气净化器一只。

美国威士邦汽车深化养护用品