

2023年网校平台运营方案 社区居家养老平台及门店运营方案(精选5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

网校平台运营方案篇一

为认真贯彻落实省市有关文件和会议精神，加快发展我区居家养老服务事业，建立适应发展的养老服务，决定从年3月至年8月，在全区范围内开展居家养老服务试点工作。为顺利推动这项工作，现制定试点工作方案。

(一)工作目标：建设好两个居家养老服务中心，在办管理处园社区开展居家养老服务。

(二)工作原则：

- 1、坚持以人为本、人性化服务原则；
- 2、坚持自愿原则；
- 3、坚持因地制宜、资源整合共享原则；
- 4、坚持政府主导、社会参与、市场运作原则。

(一)服务对象：在这两个社区生活，户籍属管辖的或户籍不在的，但连续居住两年以上年满60岁周岁的老年人，均为居家养老服务对象。其中“三无”、高龄、独居、特困和生活难以自理的老人为重点服务对象。

(二)服务资料：根据老人居家养老实际需求，努力推出亲情人性化的居家养老服务，重点推出：

- 1、日间托管服务(含助餐送餐定餐服务)；
- 2、家政保洁服务；
- 3、医疗保健服务(含上门生活照料、精神慰藉服务)；
- 4、文体娱乐服务。

(三)服务方式：按照有偿服务为主，低偿服务为辅，区管委会购买服务为补充方式，根据不一样老年人经济状况，推出无偿、低偿、有偿三种养老服务。

1、无偿服务。

(1)对“三无”老人(不适宜去福利院居住的)；

(2)75周岁以上的重点优抚对象、市劳模、城镇低保户；

(3)75周岁以上的特困残疾人。

上述人员，每人每月由管委会购买必须数额的服务卷供给养老服务或志愿者、义工服务。

2、低偿服务。

对生活不能自理或不能完全自理且经济比较困难的独居、空巢老人75岁以上，争取每人每月由管委会发放必须数额的居家养老服务券。

3、有偿服务。

有经济本事、需要上门服务的老人，经过自我购买，由居家

养老服务站供给的各种便利服务。

(一)根据服务对象人数和服务需求，努力打造万达、园两个社区居家养老服务中心，做到养老服务中心用房建筑面积不少于300m²，内设日托室、配餐室、医务室、娱乐室、工作室等，服务用房要求房间透光通气，室内物品摆放整洁干净，异常是餐饮设施要贴合国家卫生标准，户外有健身场所和活动器材，功能配套，软硬件达标。

(二)服务中心需有一支稳定的专业服务与志愿服务相结合的服务队伍，需设置3_5个公益性岗位，以保障服务中心日常事务性管理。居家养老服务从业人员需经过培训，取得职业资格，持证上岗，专业服务人员要统一着装，挂牌服务。

第一阶段：启动部署和摸底评定阶段(3月10日至4月30日)

在总结前期居家养老调研基础上，为顺利启动居家养老试点工作，一是成立居家养老服务试点工作领导小组；二是制定居家养老服务试点工作方案；三是加大宣传力度，让群众及时了解新举措新情景新办法；四是完成居家养老问卷调查摸底工作，建立居家养老服务对象“爱心”建档工作，组建评估组，拟定居家养老服务对象评估办法。

第二阶段：中心建设和服务实施阶段(5月1日至8月15日)

(1)街道、管理处、社区会同有关部门，负责加快居家养老服务项目用房选址工作，重点落实万达、园社区居家养老服务用房，抓紧抓好万达、两个社区居家养老服务中心功能设置与配套工作，完成室内装修、设备采购等。(2)抓好三项工作：一是建立两支队伍(专业服务队伍、社工义工志愿者服务队伍)；二是建立各项规章制度，完成专业服务人员岗前技能培训工作，确保万达园两个社区居家养老服务试点工作顺利开展。(3)三是完成万达社区、园居家养老服务站挂牌工作，启动项目实施服务。

第三阶段：总结评估和迎检验收阶段(8月16日至8月底)

对万达、两个社区居家养老服务中心整个运作情景进行总结评估，重点对服务流程、服务要求、服务质量、服务标准、服务管理进行总结评估，查找差距、总结经验，完成迎检验收各项准备工作。

(一)加强领导、提高认识。一要加强居家养老服务试点工作组织领导，建立各职能部门工作管理运行机制，做到主要领导亲自抓，分管领导具体抓，分级管理，职责到人，保证居家养老服务各项工作落到实处。二要充分认识居家养老服务工作的重要性，加强养老服务中心(站)的建设，要把推进居家养老服务作为“关注民生、重视民生、保障民生、改善民生”的一件大事来抓，要求各有关部门高度重视、认真对待。

(二)明确职责、各司其职。区居家养老服务试点工作领导小组，负责研究部署居家养老服务事项决策，负责全区居家养老服务试点工作协调指导和督导检查，区社发局负责对居家养老服务供给医疗保健服务保障，区财政局负责对居家养老服务运行供给资金保障。街办、管理处要结合实际制定行之有效的工作措施，负责居家养老服务工作的现场组织和调度，并保障居家养老服务试点工作稳步推进。社区要结合自身工作对所辖社区老年居民的实际生活状况进行摸底，掌握他们的养老意愿和需求，统一登记造册，制定适宜本社区的居家养老服务模式。相关开发商本着开发建设服务群众、开发成果人人共享的宗旨，充分发挥企业的社会责任感，进取为居家养老服务试点工作供给场地支持和资金帮忙。总之，要层层负责，做到各司其职，保障各环节的任务顺利完成。

(三)制定措施、完善机制。要制定三级居家养老试点工作实施方案。要将主要工作列入议事日程，重点抓好居家养老服务试点阶段性工作的推进，要建立制度，完善居家养老服务各个相关环节运行机制，确保我区居家养老服务试点工作高

效、有序运转，并实现我区居家养老服务试点工作评估验收过关。

(四)加大保障、设立专项经费。为保证试点工作正常运转，财政局和街道，洲管理处要分别设立居家养老服务工作专项预算经费，专款专用。资金主要用于老年事业发展服务基金，居家养老服务机构硬件软件建设和为重点服务对象购买服务等(含用房装修经费、设备添置经费、购买服务经费、办公管理经费)。街道、洲管理处资金主要用于居家养老服务事务管理，专业服务人员培训及管理工

网校平台运营方案篇二

辖内各社区居委会：

社区居家养老服务是一种以居家养老为基础，以****服务中心为依托，以义务（志愿）服务和便民利民网点为服务资源，以上门服务和日托护理为主要形式，使在家的老年人获得社会化的养老方式，是新时期新阶段党和国家一项得民心、恤民情的新举措。区政府高度重视社区养老服务工作，积极建立健全社区管理体制和工作机制，为拓展社区居家养老服务创造了条件。根据****x号文关于印发[]**x市**社区居家养老服务工作实施办法》精神，结合**社区孤、老、困、残较多的特点，制定《**社区居家养老服务工作实施方案》。

居家养老服务工作以“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，落实“老有所养、老有所医、老有所教、老有所为、老有所学、老有所长”为目标，结合实际情况和社区再就业工程，积极构建政府主导、社区互助参与；居家养老为主、机构养老为辅、社会化服务为依托的社区养老服务体系；动员社会力量，运用市场机制，完善社区为老服务功能，有计划、有步骤地推进居家养老服务健康有序发展。

按照实事求是、以人为本、立足长效的发展思路推进**社区居家养老服务工作。工作中遵循以下基本原则：

（一）政府主导与扶持、社会参与，市场化运作相结合的原则；

（二）家庭养老为主、社会养老为辅的原则；

（三）为老服务与推动再就业相结合的原则；

（四）坚持先对特殊群体后逐步扩大的原则；

（五）坚持根据不同需求，提供相应养老服务原则；

（六）坚持无偿、低偿和有偿相结合原则。

为推进社区居家养老服务工作健康有序发展，成立**社区居家养老服务工作领导小组。

组长： **

副组长： **

成员： **

领导小组下设办公室，办公室设在**科，办公室主任由**同志兼任，副主任由**同志、**同志兼任，成员由x个社区居委会**专干组成，负责日常具体工作。

建立x[]**两级工作机构：

（一）成立**居家养老服务站。

人员由**科、**社区服务中心有关人员组成**居家养老服务站协助民政局确定该站的承办形式，并负责指导社区居委会

接受服务申请，对享受政府购买服务、补贴服务的对象进行评估和资格初审，协助开展服务技能培训，组织服务队伍开展上门服务。

（二）成立社区居家养老服务小组。

主要由社区居委会专职人员、出租屋管理员组成。根据社区服务对象的分布，确定社区居家养老服务小组的设置。该小组协助受理政府资助对象的服务申请，对申请人情况进行调查核实，监督、反馈居家养老服务过程中的情况，负责对服务员日常工作进行评估、协调和指导。

60岁以上的老年人，要求户籍与居住地均在x辖内，根据规定，目前暂定三大类9种人员：

a类：享受免费服务（每月可享受折合价值元的服务时间）**

- 1、在册救济的“三无”孤老；
- 2、低保户里60岁以上的独居或仅与残疾子女生活的老人；
- 3、优抚孤老；
- 4、一等以上伤残军人；
- 5、市级以上劳动模范（或获得全国单项先进荣誉称号的）；
- 6、百岁老人。

b类：享受补贴服务（每月可享受折合价值元的服务时间）**

- 1、低收入困难户里x岁以上的独居或仅与残疾子女生活的老人；

2、民政、社保代管退休人员中月退休金x元以下□x岁以上的独居及生活自理困难的老人。

c类:享受补贴服务(每月可享受折合价值x元的服务时间)

民政、社保代管退休人员中月退休金x元以下□x岁以上的独居或仅与残疾子女生活的老人。

除上述对象外，其他本辖区内的老人经自愿报名后，均可以“就近便利”的原则，享受有偿或低偿的社区居家养老服务。

主要依托社区养老服务机构或社区组织，对服务对象提供如下服务：

1、全托服务：为社区老年人提供全天候起居、生活照料、专业护理、康复理疗、精神文化服务。分为全护理、半护理、一般护理。

2、日托服务：为社区老年人提供不住宿的日间护理照顾服务。

3、上门服务：由经过专业培训的服务人员上门为老年人提供生活照料护理为主。

结合**的实际情况,首先在x民政部门的指导下,启动上门服务,待下一步各方面条件成熟,再逐步开展日托和全托服务工作.

从**的实际出发,调动社会力量,构建以家庭为核心,以社区养老服务网络为支撑的居家养老服务体系,倡导以上门照料服务为主、社区照料服务为辅的居家养老服务模式。

1、开展以政府购买服务为导向的居家养老服务。

依托**居家养老服务机构,组建服务队伍,对特殊并需要生

活照料的救济对象老人、独居老人、特困家庭老人、对社会有重大贡献的老人等，依照特定评估程序提供数额不等的政府购买服务，对其他老人提供自费购买服务。

2、提供多层次、多种形式的社区生活照料服务。

一是对高龄和不能自理生活的老人，以上门照料服务为主，提供医疗、康复、护理、家务等全方位服务；二是对生活能基本自理的中高龄老人，运用日托中心、康复站等形式开展服务；三是对救济对象、特困、独居、高龄和对社会有重大贡献等特殊老人，提供低保救助、政府购买服务、义务服务、互助服务等多种形式相结合的服务；四是为低龄、健康老人，特别是“空巢”家庭老人提供文体娱乐、医疗保健、家务料理等社区服务，并鼓励支持他们参与社区公益活动。

3、为老年人家庭成员提供辅助性服务，积极协助和鼓励家庭成员承担对老年人的照料责任。

相关职能部门要积极为老年人家庭成员进行护理等方面的相关培训和指导，提供方便家庭照料使用的设施。通过帮助家庭成员来满足老年人在家庭的照料需求，巩固和加强家庭养老功能。

4、有效利用、整合现有社区服务资源，最大限度地发挥养老服务作用。

****社区服务中心必须设置为养老服务窗口；有条件的社区“星光老年之家”要为老年人开设日托、上门照料、送餐、陪护等服务项目，强化文娱、保健等服务功能，并搭建为开展居家养老服务的义务工作基地。**

居家养老服务工作要坚持从实际出发，因地制宜，有重点地稳步推进，要着眼于长远发展，着力于建立长效机制。

（一）调查确定服务对象。组织专门调查人员开展对居家养老对象的摸查、归类、审核、统计工作，及时掌握老年人的基本情况和需求动态，建立健全老年人信息库。

（二）服务内容评估。由评估队伍确定服务对象居家养老服务项目、服务时间。

（三）组建服务队伍。

1、组织服务评估队伍。评估队伍由社区居家养老服务站与**中医院医生共同组成，负责上门对服务对象身体状况、居家环境进行评估，确定老人需要护理的等级并确定需要服务的项目，建立老人个人居家档案。

2、组织服务员队伍。服务员队伍由各社区提供，**居家养老服务站进行筛选、录用。结合**再就业工作，重点吸纳社区下岗职工，尤其是40—50岁的下岗职工到社区居家养老服务岗位上，落实再就业优惠政策。有组织进行专业技能培训，使之具有职业责任感和组织归属感，形成专业化队伍，持证上岗。

着力开展以政府购买为导向的居家养老服务，目前**需政府购买服务的对象有110人，随着社会经济的发展，社区老龄人口的比例不断增长，为使**社区居家养老服务工作持续健康运作，现所需启动经费约**万元。主要来源有：

1、社区居家养老服务启动和运作经费主要由市、区政府资助。

2、低偿收取有一定经济能力的老年人除补贴外（政府购买部分养老服务）自负部分费用。

3、少部分由社会募集方式筹集的资金。

社区居家养老服务各项经费开支应按照专款专用原则，严格

按照区的有关规定使用。资金支出需依照**开展社区居家养老服务工作的模式和服务成效，根据市统一制定的社区居家养老服务评估标准，由区财政局、民政局核准该项经费，确保资金规范管理，专款专用。

网校平台运营方案篇三

（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。

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。

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。

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

网校平台运营方案篇四

随着惠州市经济的迅速发展，人民生活水平的不断提高，现代交通工具的越来越普遍，再加上拥有天赋的旅游资源的惠州，旅游业的发展可谓是得天独厚。而且，市政府提出的创建“中国优秀旅游城市”的政策更是为旅游发展提供了一良好的宏观环境。

2、市场潜在力分析

除了以上的条件以外，由于惠州市是刚刚发展起来的城市，人们的生活水平一下子提高起来，旅游业的发展使旅游这一概念深入人心，人们已不再满足于现在的生活方式，很想走

出惠州，去外面的世界看一看，走一走。

3、竞争者状况分析

4、服务分析

在惠州，旅行社提供的服务并不是很齐全，而且在广告宣传这一块却是远远落后于其它城市旅行社。

5、公司的市场表现

知名度还可以，但美誉度不高，产品价格过于偏高，品种不够多，可供选择性小，公司生存的基础在于其是国有企业，政府对其进行了大力的扶持。

二、公司诊断

1、经营管理粗放随意，尤其在营销系统上，没能建立起一套科学的、专业高效的营销队伍。

2、营销人才短缺，由于营销人才不足，造成只知道提供服务，却不知如何打开市场；只知道节省开支，而忘了加大对广告宣传的投入等。

3、无市场调查，任何公司如果无市场调查，就像让瞎子打前战，战果不预而知。

4、营销乏术，由于营销人才短缺，造成服务的营销水平很低，没有市场研究，无战略策划，无长远规划，营销策划不系统，广告定位模糊，力度不够，手法落后，盲目开拓市场，无重点主次等。

5、服务的包装手法太过于落后，包装的品种不够多、不新颖，很难吸引旅客。

三、战略规划

- 1、战略思路：与其它旅游公司划清界限，不打价格战，采取包装的手法吸引旅客，给旅客提供更多的价值。同时要与其他旅游公司发展战略合作，使资源达到化的配置。
- 2、战略步骤：树立品牌，做地方老大；强化品牌，做广东老大；延伸品牌，跻身全国旅游公司前列。
- 3、战略部署：以惠城区为重点市场，延伸至周边县城，进而扩张至广东，稳住阵脚后，走向全国。
- 4、消费人群定位：以机关、企事业单位为主，以家庭、学生、个人为突破口。

四、营销策略

(一) 营销理念

- 1、品牌理念：提供安全、热情、舒适的服务，同时为您省钱。
- 2、营销理念：以现代的旅游市场营销理论为基础，结合公司的实际情况，制定一套可行的营销方案。

网校平台运营方案篇五

编制单位：

编制时间：

农贸市场

项目建议书

项目名称：

项目申报单位：

项目业主单位：项目负责人：

项目建设地点：

项目建设时间：

项目申报时间：

目录

- 一、项目背景,,,3
- 二、项目实施的可行性??3
- 三、市场前景分析,,,,,,,,,??,,,,,,,,,,,,,??4
- 四、项目实施地点、内容,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,5
- 五、投资概算及资金筹措,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,5
- 六、经济效益分析,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,?6

项目建议书

一、项目背景

二、项目实施的必要性和可行性镇是四川省旅游西环线、甘孜州“环贡噶山两小时经济圈”重要节点城镇，主要景区点有土石林、惠远寺·甲洼绒群景区、龙灯格萨尔牧场等，并与周边旅游景点塔公草原、亚拉自然风景区、等相距在50公里以内，区位优势十分突出。

三、市场前景分析3

1、八美片区人口万人消费群体巨大，地处辐射到周边多个县区的交通、旅游要道，流动和旅游人数量大。