

项目报告书(优质7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

项目报告书篇一

公司的项目工作，进展的如何，或者在项目工作中有哪些不同的发现与收获呢？都要进行阶段性的工作总结报告。

1、项目的前期市场调研总结

1.1主要竞争对手的分析(有关知识产权的分析工作，主要竞争力分析)

随着中国加入世贸，中国在加强知识产权保护方面的工作日益受到国外企业的重压，在此情况下进行产品开发的前期对于待开发产品的主要市场领导企业的产品的知识产权方面的调研和准备就显得十分重要，而在工业品中主要是关于专利权方面的内容。

对应于我们的开发模式(测绘仿制)在产品开发过程中很容易触及各个企业的专利，所以在专利检索的主要重点落在被测绘机器生产商有关这类机器的专利。

专利的检索工作主要是由前期的网上普通检索和后继的知识产权局的详细检索。

普通检索能够快速的检索到被测企业目前的专利授予情况，而知识产权局的详细检索则是能够详细的了解该企业的正在受理和最近提出申请的一些专利方面的情况。

对于检索到这些专利后的处理。

由于我们是一家装配型企业，企业内部主要是以装配为主，所有零件都由供应商提供，因此在下一步供方靠选择的时候，我们就注意对供方的控制，同时与供方签订一些合同。

同时在理解对方专利文献对主体的保护范围和内容的基础上，对一些零部件进行图纸更改和回避处理，以免在外观上侵犯别人的专利。

专利的回避是专利事务中的首要任务，但不能把专利回避与专利学习分割开来，专利是专利发明人经过努力的成果，特别是实用新型与发明专利是专利发明人智力劳动的结晶，代表的是具有一定新颖性和创造性的脑力劳动，在回避的同时如何巧妙的利用他人的专利是产品开发和设计中的首要问题，“学以致用”学的目的就是用，而不能只是停留在防这一层面上，因此前期的专利调研绝不是“检索”这么简单。

1.2 主要目标市场的市场状况 (国外厂家的主要市场分布与主要形成原因)

主要目标市场是在市场调查的基础上根据未来市场的发展趋势并针对目前公司资源和未来规划的综合考虑后作出的符合企业利益的客户群落。

是产品定义前的一个重要内容，不同的产品定义针对的是不同的产品市场和不同的消费群体，同时必将导致不同的销售方式和定价。

目标市场的建立是在广泛的调研的基础上做出的未来市场的预测，具有很大的风险性，如何的避免风险，以及如何控制和评价市场调研过程，是这一阶段的主要问题，就目前完成的一些项目而言，在市场调研的评价和市场的原始数据资料这一块还不完善，市场的有效数据都停留在二手资料上，得

到的一手资料还比较少，同时对于市场的差异分析比较少，片面的强调性价比，而不能提供接受这些性价比的客户的特性和持续发展的可能性。

对于目标市场的后续关注很成问题，一旦产品开始批量销售后，产品的更新能力弱，市场与技术的交流关注的重点都集中的产品的性能上，对于未来市场的发展情况的关注程度不够。

1.3 细分市场的目标客户(各个厂家的目标客户和主要销售战略)

细分市场的目的是有效的避免在未来市场中的恶性竞争，细分市场的首要任务是了解市场格局：目前市场的主要生产者，可替代产品的提供者，可能进入的市场追随者。

要分析和预测这些企业的产品特性和可能的市场目标，同时要阐述在细分市场中市场机会和市场效益的情况，这又牵扯到市场调研的数据问题，数据的真实性、准确性、可信性是评价细分市场依据，真实性和准确性是指市场数据要真实不能确定的数据不用和准确是指有疑问的数据不上报告，二手资料的引用要进行考证，而可信性是指对于局部的数据不能随意放大，“不能以此推断”，如果类推要有充分的论证可以类推的理由。

市场细分是未来产品开发的指导思想，产品能不能在后期顺利的进入市场并行成“别居一格”的卖点，就由这一阶段的工作决定。

在细分市场和调研的时候要始终将“市场导向”放在首位，最大能力的去发觉客户的真实需要，同时注意这种需求是广泛的还是个别的，从而确定产品是走大批量小利润还是小批量大利润。

2、项目阶段设计时间的制定

2.1项目设计时间的详细工作量分析

设计工作的初步估算能够使后期的设计人员的人数控制和进度安排上做好基础，工作量的估算主要是参照以往项目的工作量能力，和可能出现的一些不可测因素，而制定的一个大致的以“人月”为单位的工期数。

在设计时间的估算上没有什么可以具体计算的工具，主要的是项目负责人对项目工作的估算能力。

这就要求项目管理者能够具备良好的时间估算能力。

时间的估算要做到有据可依，不能凭空的`拍脑袋定论，要充分的估计各重可能的风险和不可测的时间延误，同时要保障工作人员的正常的工作强度，天天加班的项目时间和没有周末的项目时间是不可取的。

2.2项目成员的引进与评价系统

确定项目成员的能力要求和项目成员的招聘细则，由人力资源部和项目主管共同在企业内部作内部调动和外部招聘。

项目成员之间的相互关系很容易在项目的后期形成重要影响，因此项目成员到位后的团队组建时，要注意使项目成员处于同一起点位置(主要是对于工作的重要程度和贡献，同时加强协作训练)，按1：1.5的人员比例招聘同时在协作训练后按1：1.2的人员比例流动，以保证项目的正常工作不受影响。

同时项目人员的后期归属要明确，以使各项目人员对于各人的后续发展作好准备。

在项目成员的管理方面往往忽似的是项目团队的建设，很多

管理者认为，只要各个职位人员到位就是一个团队了，其实不然；工作组与团队是两个不同的概念，工作组是指完成某项任务的人员的总称，强调的是—个群体；至于群体内的各种关系和结构问题不是这一概念关注的问题，而团队则是对于这个群内的各种关系和结构问题具体分工和相互交流奠定了基础。

群体是模糊的，团队是具体的；群体是混乱的，团队是有序的。

2.3各个阶段的人时数分解和工作劳动时间的承受力

项目经常延期的原因是在项目人时分配时的不合理，比如设计一个人在一天中8小时满负荷工作是不可能的，同时在一个星期中加6天班，对于项目成员来说是不人道的。

合理的安排工作进程必须首先要了解各个项目成员的工作能力和效果。

同样对于各个阶段的人员安排亦是如此，产品的测绘期间的工作量比较大，而在测绘各图纸完成到小批量样机化的时间段中，人员就会显的有些富裕。

2.4项目的难度分析

项目的难度分析，在设计方面主要是分析和理解产品的结构及各种结构的不同原理，这些结构对应的机械功能，产品的设计基准；产品的制造难度，现有加工能力和供货保障，产品的制造成本，采购难度。

3、项目详细设计阶段工作情况报告

3.1产品的设计数据

没有规矩不成方圆，产品设计的数据规范是产品设计的主要

问题，由于目前采用pro/e设计软件，在产品建模中和图纸的规范化，各人的提交权限和修改权限问题要先解决好。

接下来的设计过和中的协调和组织，相关联和部件的配合孔的定位基准要依据机器大原理协调好，产品的各种参数数据要输入。

采用其他设计软件也是如此，保持产品数据的正确性，产品数据的易维护和产品数据的表达清晰规范是产品设计过程中的一个重要工作。

3.2 产品的设计阶段成果计划表

在各个设计阶段完成并提供相应的设计输出资料；如产品开发初期的《产品计划》，设计完成后的《产品设计清单》、《产品说明书》、《产品零件编码规则》等系列产品文件。

3.3 产品设计中的协调会议

大型的产品设计往往被细分为多个部件而后分多人在一定时间期限内完成，应如何对于各个人员在各个时间的工作进行协调则显的比较重要，产品设计过程中首先总工程师要求对于产品的各个关联部分进行统一的产品接口安排，以保障在后续过程中各个设计小组或各个设计人员的设计接口(如基准、安装孔位)的一致性。

产品的协调会议主要是在针对各个小组的结合部分在设计初期进行一系列的配合说明及定义，规定各设计小组按预定的设计方向和目标前进。

4、项目采购情况分析

4.1 各零件的采购难度分析

4.2主、关键零件的供应商的选择方法

按零件的加工难度，在机器装配中的次序和产品的重要程度，对零件进行分级管理，进而确定主、关键零件和部件，在现有供方中寻找能够满足产品性能的供应商，如：在一次设计过程中，机器的墙板为机器的第一安装基准，因此在供货中应该首先考虑进货，没有墙板其它的零件就无法安装。

对于供应商的选择可以参照图示流程：

4.3各零件的采购价格组成及批量控制方案

现在市场的竞争对于供方的产品质量、产品成本、产品交货期、产品服务要求很高，应而在产品设计的初期就应对于产品产业化后的产品价格控制、重要零件的产品质量控制做好规划，具体的如，产品的零件价格按产品的材料成本、加工成本两大块；而产品的材料成本根据市场波动规定每一年或每半年进行一次确认；对于产品的加工成本按初期小批量、中期一般批量、后期大批量，进行产品的加工费用预算；对于产品进行内部核价后确定产品价格，在此基础上采购人员与供应商进行谈判，以保证企业的未来几年的产品利润和价格竞争优势。

对于重要零件可以要求供应商严格按照设计工艺进行，必要时可以抽查供方工艺。

4.4采购风险

采购的风险来源由采购过程中的供方意外或是在采购初期的产量计划，如供方按最大产量供应都无法满足生产需求，对零件的加工难度估计不当。

受国外政策的影响，如德国的7、8月份的休假，如果有些部件在这时急需而厂内没有库存，这就会引起采购不到的现象，

从而影响生产。

因此，对于采购人员要求根据以往的经验和对现在采购中的可能意外，做好采购风险因素预测表，并针对各种可能做好防范工作。

采购的另一风险来自采购过程的知识产权问题，如果购买了侵权的产品或部件，而导致后期的产权纠纷，将对整个企业带来致命的打击，因此对于一些声称仿制其他厂家的供应商要严格防范！

5、项目生产环节报告

5.1项目组装成员的介入时间和成员的选择标准

6、项目输出文件报告

6.1设计文件(设计过程文件，产品测绘文件，产品设计思想)

6.2物料清单(不同产品的配置，)

6.3零件图册

6.4其他宣传性资料(样本，展会用资料，交流用资料)

7、项目结尾

7.1项目结尾的标准

7.2项目提供清单

7.3经验教训

时间过得真快，转眼间，在山大实习生活就结束了

四周的时间能够和山大的同学一起工作、学习、生活我感到非常的荣幸，同时也感觉到很大的压力，作为电子商务专业的学生从事软件开发感觉还是有一定的困难，特别是我们还是和山大大三的学生一起，在初来时自己就有一些不自信，但随着项目的进展，我慢慢的找到了自己的位置，找到自己的目标，虽然自己与好的同学还有差距，这也给了我很大压力，但是我相信没有压力就没有动力，所以整个实训过程中我都在不断地努力。

实训期间让我学到很多东西，不仅在理论上让我对it领域有了全新的认识，在实践能力上也得到了很大的提高，真正的学到了学以致用，更学到很多做人的道理，对我来说受益匪浅。

特别是利用周六上午的时间山大为我们安排的讲座让我们了解it领域一些新的发展动态以及一些领先的技术，让我意识到自己知识的缺少，这激励我在以后的学习、工作、生活中要不断了解信息技术发展动态以及信息发展中出现的新的技术。

除此之外，我还学到了如何与人相处，如何和人跟好的交流，我们组成一个团队大家一起开发一个项目，大家的交流沟通显得尤为重要，如何将自己的想法清楚明白的告诉队友，如何提出自己想法的同时又不伤害其他的队友的面子，这些在我的实训生活中都有一些体会。

可是说，第一次亲身体会理论与实际相结合，让我大开眼界。

也是对以前学习的一个初审吧，相信这次实训多我以后的学习、工作也将会有很很大的影响，在短短的二十几天里这些宝贵的经验将会成为我以后工作的基石。

作为大二的学生，经过两年的在校学习，对程序设计有了一些基本的理性的认识和理解。

在校期间一直忙于理论的学习，没有机会也没有经验来参与

我们项目的开发，所以在实习之前软件按开发对我来说是非常抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所需要的基本步骤也不明确，经过这次实训让我明白一个完整项目的完成必须团队分工合作，并在每个阶段进行必要的总结和检查。

在我们项目的开发过程中我们项目的步骤：详细设计、详细设计review[]编码、编码review[]单体测试。

在项目开发过程中我也深刻的体会到详细设计对一个项目开发有明确的指引作用，它可以使开发人员对这个项目所要实现的功能在总体上有具体的认识，并能减少在开发过程中出现不必要的脱节。

经过二十多天的obbligato信息安全的java开发，是我对java软件开发平台有了更深一步的了解，也对nec公司的obbligato平台有了一定的了解。

这次实训是对我们两年学习的一个检验，虽然项目中很多知识我们在日常的学习中都没有遇到，这同时提醒我：要想成为一个合格的程序员就有具备一种自学能力，在工作中会遇到很多从未接触过的问题，当有了问题时要去看去解决，在你不断努力，寻找答案的过程中，自己的能力也在潜移默化的提升。

有时遇到问题时可能有很多想法但却不知道那个正确，这就让我们不断地去探索，不断地尝试。

这次实训也让我深刻的了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师、同学保持良好的关系是很重要的。

做事首先要先做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做认得一个最基本的问题，对已自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多。

从一起做项目的同学身上我看到了谦虚谨慎、细心努力的态度，在以后我的生活中我还会留意身边同学的优点，从他们身上找寻我所缺少的品质，不断学习。

从老师那里我看到了企业人的生活面貌，没有事情可以不劳而获，今天老师们能够领导我们是他们之前努力的结果，虽然老师没有和我们讲很多公司里的事情，可是他们的言行中所表现出来的都是比我们要严谨的多的对工作的态度。

在此次的实训中我感觉到我们最大的不足就是动手的能力太差，在项目组中山大的同学也给我提出一些建议，让我有机会自己多动手，不是我们缺乏知识，而是我们没有运用知识的能力，在二十多天的项目开发过程中。

我自己也认识到虽然我们的理论知识没有山大同学那么全面，但是如果在学校认真学习了，我们的理论知识并不比他们差，所以以后的日子，如果自己还要继续从事软件开发相关工作，我会更加注重自己的动手能力。

再者，我们要有更好的学习心态，看到山大的很多同学会在晚上项目结束后再去教室上自习，深深地意识到我们的学习态度有多大的差距，原来在学校的时候我们九点基本就要从教室回宿舍了。

而他们还会再继续利用九点以后的时间努力学习，虽然在山大就短短不到一个月的时间，可是我所体会到的对我以后的学习将会有很大的影响，我想在大三专升本复习的过程中，在山大的经历会让我更加有动力，更能坚定信念：坚持、努力。

学习山大学生刻苦、勤奋的学习态度。

山大的实训已经成为过去，可是在山大学到的东西会一直影响我以后的发展，突然想起鲁迅先生的一句话：世上本没有

路，走的人多了，便成路。

生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，然后再走向另一个陌生的地方。

1引言

1.1编写目的xxx公司业务管理系统的开发已经基本完成。

写此项目开发总结报告，以方便我们在以后的项目开发中来更好的实施项目的订制开发；让我在今后的项目开发中有更多的有据的资料来规范我们的开发过程和提高我们的开发效率，从而创造更多公司效益。

1.2背景项目名称□xxx业务管理系统

软件名称□xxx业务系统

客户□xxx

用户□xxx员工

1.3参考资料项目开发文档：

1. 软件开发数据模型：

2. 数据库开发文档：

3. 软件业务流程参考：

4. 软件使用手册参考：

5. 软件业务流程参考：

7. 软件中使用的安全ikey驱动□ikey

如有修改，即使修改此处的参考文档名称。

2. 开发工作评价

2.1 对生产效率的评价 1. 系统开发已历时快1年的时间了

2. 开发的反复性比较多。

3. 对客户的需求理解不是很透彻。

综合以上，此项目的开发效率不是很高，相反有相当一定时间的浪费。

2.2 对产品功能的评价 经过我们公司各位同事的共同努力协作□xxx业务管理系统已经很好的完成了客户的业务流需求。

经过对客户使用过程的观察，此项目开发的还是比较成功，但是还是存在着一些问题，造成这些问题的原因是多方面的。

如：前期系统数据库的设计缺陷和部分代码的构建缺陷、客户需求的理解上也存在一定问题，这就需要我们用一定的时间来维护客户使用过程中提出的新问题和存在的debug□

总的来说，此系统的功能开发还是一个比较成功的案例。

2.3 对技术方法的总结 在此项目中使用到技术和工具：

1. 使用代码生成器：使用代码生成器 [代码自动生成器]，此工具在很大程度上提高了编码效率，从而加快了项目的开发进程。

在以后的项目中，我们要尽量的来使用一些类似的工具来在

最短的时间内完成工作。

在今后的项目开发中，我们最好是能开发出适合自己的代码生成工具，更大限度的节省开发周期和开发费用。

2. 使用数据库建模工具;powerdesigner 工具来建立系统数据库模型，以方便程序员很好的理解业务流和掌握系统架构者的架构思想，更好的满足客户的功能需求。

在今后的项目开发中，我们要更好的来完成系统的前期数据库模型的建立，最大的来优化系统功能。

3. 使用第三方控件：此系统中使用了componentart 第三方控件。

此控件在很大程度上满足了客户对软件界面的需求，从而也给软件的操作带来了方便。

本项目中只使用了componentart 一种第三方控件，在今后的项目开发过程中，要继续使用第三方的控件。

这样以来，无论是针对软件界面的美观性、友好性来说、易操作性而言，还是针对系统开发效率而言，这都是很好途径。

但需要意的是：在是使用第三方控件时，要谨慎的选择一些网络中的比较常见的第三方控件。

4. 使用自定义控件：此系统中使用了自定义控件(ghdgridview),此自定义控件可以很好的统一系统中的所有信息显示表格样式。

如客户对数据显示样式有什么新的意见，我就不需要修改每一个页面的表格样式，我们只需要修改ghdgridview控件的样式，系统中的所有继承自ghdgridview的表格样式都可以改变。

5. 系统开发框架：此系统的框架使用的是简单三层结构，此框架在开发一些中小软件是比较实用的。

但是我们要是可以开发出自己的框架，把一些通用的功能开发到框架中。

这样以来，在以后的系统开发中，针对系统中一些通用的功能就不需要再开发，从而也可以很好的提高我们的开发效率；减少很多维护费用。

使我们的技术不断的更加成熟。

6. 系统安全加密：此系统中针对客户提出的系统安全问题，我们采用了ikey加密硬件钥匙来验证客户端登陆客户的合法性，此ikey钥匙可以绑定到一个系统使用用户，也可以让多个用户来使用一个加密钥匙来验证登陆系统的合法性。

这样以来，即使用户的密码不慎丢失，或者被不法人员取得(不法人员他也是无法登陆到我们的系统中来)，这样就最大的提高了我们系统的安全性。

ikey加密钥匙是很好的加密b/s架构软件的硬件工具具，在以后的软件安全方面可以借鉴。

3项目经验总结

3.1 签定合同 一个项目的开发成败或者说项目开发带来效益的大小，在很大程度上是受项目合同签定的影响的。

周期；而且，项目的开发费用一般是不会变的。

这样以来，我们就大大的降低了我们的开发效益。

虽然需求范围很难签定的明确，但是我们在签定合同时，要

尽量的去把合同功能边界和添加新功能的条件签定。

3.2开发团队 在项目确立后，要尽快的建立起项目开发团队。

项目团队成员的团结合作、相互沟通是非常重要的，团队成员之间要相互学习彼此的优点和技术，使团队的能力不断的提高。

这样，在项目的开发过程中，团队才不会被难题困住不动。

另外，团队中要有一个项目负责人，这个人无论是在与客户的沟通上，还是在技术上都要是很出众的人，此项目负责人要能很好的沟通客户与开发成员之间，以此来更好的理解客户的功能需求。

人的记忆力总是有限的，所以就要求开发团队成员要尽量的书写一些开发文档，这些文档往往是我们在项目开发后期要用到的可寻资料。

项目团队士气是项目成功的一个因素,我们需要不断的来培养我们的团队气势，使我们的团队不断的壮大。

3.3需求的调研 在项目确立后，就到了需求调研分析阶段。

1. 项目组对客户整体组织结构、公司有关人员的关系、职责等如果没有一个很好、足够的了解掌握，这样项目组就无法很好的完整的整理到客户的需求、或者说客户真实的功能需求，如此以来我们就为自己埋下了地雷,影响项目的开发周期，这就要求我们要与客户搞好无论是工作上的还是生活上的朋友关系,要深入的去了解客户需求。

3. 在需求调研过程中，如果缺乏足够用户参与，这样的需求调研也是失败的。

很多程序员不愿参与到客户的需求调研中去，为什么呢？很简单，与客户沟通不如与代码沟通容易有意思。

尽管如此，我们还是必须用足够多的时间去和客户进行沟通，了解他们真实的需求。

很多用户也是如此，他们自己也不愿意参与到项目的需求调研中来，为什么呢？需求调研有出去和朋友一块烂漫对吗。

虽然现状如此，我们还是要努力的使客户参与到需求的调研中来。

4. 模糊需求，也就是模棱两可是需求规格说明中最为可怕的问题。

一是指诸多客户对需求说明产生了不同的理解；一是指单个读者能用不止一个方式来解释某个需求说明。

针对对这种情况，就要求我们的调研人员要能够从多个角度来分析客户的不同需求，整理出最终的需求与客户确认，定出最终真实可靠的需求，我们绝不能凭借我们自己的单面理解来定立客户的最终需求。

5. 在一个项目的开发中，文档的书写是极为中要的一项工作。

因为，某些文档就是我们在开发后期与客户沟通的可寻依据、也是我们程序员在编码过程中要用到的重要文档。

我们绝对不能认为，凭借我们的大脑来记录所有的开发需求。

；即使，你说你是天才，你要用你那颗爱因斯坦的大脑来记录所有的开发需求，那也是不可能的，人的精力总是有限的。

这就要求我们在需求调研中做好需求文档的记录和整理。

6. 需求调研工具选择，客户一般对图形还是比较感兴趣的，所以我们在调研过程中，我要尽量的采用图形化界面来和客户沟通需求。

比如可以采用rose工具，把客户的意思转换为用例图、时序图、协作图、状态图、类图等，使表达的意思更加直观。

这样客户会更快的进行问题的实质。

3.5做好开发计划 在项目确立后，我们就需要做好项目开发计划，需求调研用时，开发用时，测试用时，实施用时，维护用时。

在我们做好了计划后，我们要随时的跟踪计划任务的完成进度，从而使我们的项目进度掌控在我们的开发周期范围之内，今日计划、行动，明日成功。

3.5很好的沟通 在其他行业中，人与人的之间的沟通只很重要的。

项目开发也不例外，很好的沟通能够加快项目的进度，这就要求我们每一个开发人员要学会和善于沟通于客户和同事之间。

在一个项目的开发过程中，我们与客户的沟通是一个不断交流和沟通的过程。

在开发到一定的阶段，我们就需要和客户沟通已有功能，尽量地去避免一些隐藏的问题，及时的发现问题，解决问题，从而按时或者提前完成项目的开发。

3.6做好工作总结 在项目进行的过程中，我们要不断去整理自己的工作情况和做好总结，这样以来，无论是在自己的技术还是其它方面，都会对我们有很大的提高，在长期的积累

后，无论是我们个人能力，还是我们的团队能力都会有很大的提高。

担当的第二个项目基本算是结束了，回头看来其中有很多的问题，今天总结一下。

由于是对日外包项目，所以难免要和日本方面有所交流，这个里面的套头可是很多的。

外包项目，设计都是日本那边做好的，所以对于中国公司来说，这里面就存在对于业务的理解问题，同时还要面对设计书中大量各式各样的错误和设计上的缺陷。

其实式样书和设计上有问题都是可以理解的，就算是微软也不可能一次就设计出完美的软件，但是对于外包项目来说，这些问题往往是很头疼的，因为一个小小的问题往往会浪费开发人员很多时间去分析和找寻错误的证据，等确定是设计问题后才能反映到日方，进而修改，在发过来，在开发，其中时间的浪费不言而喻。

最恶心的是，日方的设计漏洞一堆，那么只能无奈的陷入式样变更的泥潭，这个对于外包开发来说是最可怕的。

说完对方的问题，自己公司的问题也不能掉以轻心。

这次项目失败之处就在于开发的目的是没有很好的定位，通俗的讲软件开发的目的是为了创造出一个能带来利润的产品，外包项目也是这样。

但是，对于开发人员来说开发的目的在于能够提供给测试人员一个合格的能测试的程序。

我认为这点是十分重要的，因为只有能测试的程序才是看得见摸得着的。

并且，对于项目来说，不同于产品。

时间是固定的，尤其日本人那个让人郁闷的纳期，所以外包项目开发的目的在于开发出能够测试的程序。

既然目的确定，那么在实现这个目的过程中要注意一些问题。

从这次项目来看，一个问题就是程序是中日双发共同开发，并且日方开发的程序出于业务的中间部分。

在这样的情况下，获取完成的业务程序是非常重要的，它是业务流制作的基础，是测试的保证。

数据往往不能在开始之初就进行制作。

这个问题往往使得开发系统中、后部分的开发人员不能得到足够的数据进行单体测试，这个问题还有待于解决。

项目报告书篇二

长宁县规划和建设局：

我因原因，拟建设(项目名称)。

一、建设意向和要求如下

1、建设地点：

2、建设项目性质、用途：

3、需用地面积：

4、需用地范围(附示意图)：

5、需建设建筑面积：

6、建设内容(子项目清单)：

7、其它要求：

二、可能对外部产生的不利影响(如环境、安全影响，对相邻土地业主权益影响等)，及愿意对此承担的义务。

三、我同时提交以下资料，并保证其真实有效：

1、业主身份证复印件1份。

2、报建业主委托书和受委托人的身份证复印件各1份。建设项目申请报告范文。

3、项目批准文件。

4、非新征地须提供土地权属证件及地籍图复印件各1份。

5、有效地形图。

6、其它材料。

特此申请

申请人：

更多相关优秀文章推荐：

1. 建设项目申请报告

2. 农家乐项目申请报告

3. 锅炉改造项目申请报告

4. 建设项目申请报告书
5. 建设用地项目申请报告
6. 校车项目申请报告

项目报告书篇三

众所周知，如今全球75%的人都是亚健康身体。

中国也不例外，我估计90的人都是亚健康身体。

这是一个非常广大的至少有8万亿的市场份额(本人曾经做康美直销计算过)，并且都是刚性的需求。

因此，为了改善中国这些亚健康和患有各种疾病人群的身体素质，有一家中华民族企业独家专利研发生产了一种不用吃药、打针、住院、手术等高额费用的无任何副作用的高科技仪器。

只要通过该仪器一段时间的保养和调理就能够达到治愈或康复的效果，让中国的亚健康身体人群或患有疾病的人群真正的变成健康之人。

该产品的功能效果，是毋庸置疑的。

它已经在中国临床试验了6年之久，已有数千人得到了验证。

另外，该产品在5月4日中央电视台发现之旅《健康大本营》栏目组授牌：“中国健康源”（有中央电视台视频和证书作证）。

cctv华东区负责人王主任在讲话中肯定了该仪器带给他的震撼，“补光养生”成为“中国健康源”当之无愧。

他认为“补光养生是当下养生项目中最接触健康根源的一种养生方法，是最自然的一种养生方式。

希望生命多奇能够继续努力，通过更有效的方式推广普及，让更多的人因为补光养生而受益。”

如今，为了让每一个中国人都拥有一个健康的身体。

因此该公司为了普及市场，特聘一批有识之士和有爱心以及充满正能量的人为之拓展中国市场。

同时为了实现中国梦，贡献自己的一份力量。

请问，这其中有你吗？

二、项目介绍

(一)、补光仪简介

补光仪经过公司几年的运营和发展，拥有研发团队、配件生产车间和装配车间。

并且在上海设立了运营中心推广补光养生，逐步形成了集研发、生产和销售为一体的具有一定竞争力的健康养生自主品牌。

在目前鱼龙混杂的保健养生领域中独树一帜，倡导“补光养生，还我健康”成功调理了成千上万的病例。

充分展示了补光养生的科学性和必要性，用事实证明了阳光对人体健康运转的不可替代的作用以及开辟了健康养生的新通道。

为了让更多的人认识阳光对生命健康的重要性的意义，公司秉着大爱的胸怀立志用我们倡导的补光养生理念。

让更多的人把阳光带回家，轻轻松松享受阳光的补充。

还原给大家大自然的环境、还原给大家健康的生活，给大家带来幸福健康的美好人生。

(二)、补光养生简介

补光养生是强调人体需要接受正常的阳光照射获取生命能量，从而启动生命细胞体的动力和活力来维持生命体的健康运转达到养生的目的。

人类利用光线治病由来已久，光线疗法在欧洲一直占有举足轻重的地位。

丹麦·芬森医学博士

1895年，丹麦医学博士奈尔斯芬森设计了和太阳光线一样可以放射连续光谱的碳弧灯，他用碳弧灯治病取得了预想的效果。

因此在19被授予诺贝尔医学生理学奖，被后人称作“光线疗法之父”。

1前，欧洲上层社会女士们在接受阳光的补充。

直至1938年盘尼西林(抗生素)被发现后，人类开启了抗生素纪元，由于抗生素治疗细菌感染的独特效果，温和的光线疗法逐渐被人们淡忘。

100年后的今天，人们在感受抗生素效果的同时发现抗生素对人体健康的伤害作用也同样明显!迫使人们开始追寻人体健康的本源，追寻对人体既没有伤害又能有帮助的养生方法。

六年前公司用阳光中与地球生命相干的红外线调理疾病，开始了探索还原生命健康的艰难征程。

公司的专家和科研人员历时六年发现了阳光与人体健康的关联性，看到了阳光对人体健康不可或缺的作用。

发现了我们人体在通过食物补充营养和能量的同时，还需要通过皮肤进行补充阳光能量。

验证了阳光能量与人体内环境的关联和激发人体自愈力的作用，找到了当下80%人群亚健康和不健康的主要原因是因为缺少了正常的阳光照射、缺少了阳光能量所致。

认识到阳光对人体健康运转和生存的不可替代作用，补光养生对全民健康生活的重要性。

公司成功研发生产高科技前沿产品补光仪，为全民健康做出了贡献!12月已经成功申报国家发明专利。

205月中央电视台对公司进行了专访，并正式确立补光仪为中国健康源。

目前，补光仪在鱼龙混杂的保健养生领域中独树一帜。

倡导“养生补光，还我健康!”已经成功调理了成千上万个病例。

充分展示了补光养生的科学性和必要性，也用事实证明了阳光对人体健康运转的不可替代的作用。

为了让更多的人了解阳光和认识阳光对生命健康的重要性的意义，认同补光养生的理念。

补光仪愿意成为您身边的一粒感冒药、一片止泻灵、一张止痛膏药。

它在我们身边对我们健康生活的帮助，将会逐渐改变人们对健康的思维方式和生活习惯以及给我们带来幸福健康的美好

人生。

(三)、品牌渊源

《黄帝内经》集中阐述了人类社会天、地、人和谐的思想。

直接影响了东方人类社会儒、释、道、医等等传统文明的形成和发展。

数千年来，中国的养生文化秉承《黄帝内经》的核心理念传承发展，把“人”置身于天地之间“天人合一”，这种与天地协调一致、和谐共存的理念，形成了博大精深的中医养生文化，也使中医养生文化久盛不衰、源远流长。

随着越来越多的人亲身遭受现代西医保健带来的各种副作用，人们逐渐清醒，知道了符合自然的、有效的健康养生之路就是中华传统养生。

现代文明让地球上的人类生存所依赖的阳光、空气、水都被污染了；繁忙的工作、悠闲的生活环境也让我们接触阳光的机会越来越少！直接导致80%人群生活在亚健康状态！更为忧心的是各种怪病，如乙肝、非典、艾滋病、脑血栓、帕金森氏病、抑郁症、顽固性失眠、糖尿病、类风湿性关节炎、红斑狼疮、恶性肿瘤等病症！西医治疗力不从心，处于日益尴尬的境地！面对这些，寻求一种自然的、有效的养生和治疗方法，让人们回归真正的自然，远离滥用药物的侵扰！成为了我们的梦想！

公司传承中华传统养生的精髓，结合现代人的身心健康需求。

利用现代科技，研发了补光仪。

给人们提供补充阳光的保健养生服务，让人们通过补充阳光达到身心平衡、阴阳平衡的健康状态，是应天时、地利、人

和的善举。

通过补光仪的不懈努力，必将被人们接受，成为人们改善健康、拥有健康的最喜爱的养生方法。

(四)、生命三奇：

1)、生命之奇(世界观)：遵循和谐的万物循环之道。

生命轮回，是万物归本正源、对立统一的基本规律。

融合人体元素，重视身心平衡、和谐、自然、统一。

金：发肤，美丽与保护元素，代表原则与理性

水：体液，动力与意志力元素，代表自然与流动

木：呼吸，活动与活力元素，代表真气与恢复

火：体温，远见与纵横元素，代表持久与强烈

土：骨骼和肌肉，平静与和谐元素，代表稳定和冥想

2)、养生之奇(律己观)：遵循真心待己，放松身心的愉悦之道。

养生的首要目的是”养身“——延年益寿，康健无疾。

养生的另一个目的是“养心”——归原闲雅生活，享受生命本真。

3)、待人之奇(待人观)：遵循待人的`体贴周全之道。

利用现代人际伦理的重要精髓，分享、得体和相互关怀。

通过租遍天下让顾客理性消费，唯有如此，人与人，顾客与服务者，才会彼此尊重，建立友善信任的健康关系。

(五)、成功案例：

补光仪功能：人体补光对儿童、癌症病人、防御疾病、强直性脊柱炎、坐骨神经痛、骨质增生、尿毒症、皮肤病、糖尿病、妇科疾病、高血压、中风后遗症、普通感冒、癌症、腰痛、颈椎病、前列腺炎、小脑萎缩、乳腺增生、甲状腺肿大、系统性红斑狼疮、鼻息肉、痛风、儿童多动综合症和干燥综合症等都有非常重要的意义以及作用。

人体不宜部位：眼睛、安装有钢制品、出血和整形的部位不能使用该产品进行补光。

1、胰腺癌：陈少培，男，62岁，江苏靖江人。

今年在医院查出胰头癌，医院建议他手术。

他和家人不愿意做手术，后在乡镇医生那做化疗。

做了一段时间化疗后，感觉什么都不想吃。

最后医生跟他说这样下去最多只能活20天，后经人介绍来靖江店做补光调理。

当天上午来时人很瘦，脸色和眼珠蜡黄。

被他女儿搀扶进来的，补光调理两个多小时，他就吃了一点饭和鸡腿，（这之前他已有近半个月粒米未进），他觉得这仪器太神了，于是天天都是第一个来店调理。

几天后进食恢复正常，黄疸也褪了些，精神状态也好多了，也能从家里一个人走过来，夏天农忙的时候他回去帮点小忙，认识他的人都感到不可思议，简直就是一个奇迹，他自己也

承认是补光仪救了他一命。

现在我店补光调理4个多月，上午照射肾，下午照射腹部，每天照射五、六小时。

2、关节炎：林红峰，男，52岁，泉州南安人，双膝盖冰冷三十余年，腰部皮下脂肪瘤二十余年。

第一次：补光时感觉比较轻松。

补光部位：肾俞和双膝。

补光时间：150分钟。

第四次：肾俞部位起大小不同水泡！呈淡黄色透明液体！自述膝盖打坐酸痛减轻。

补光部位：肾俞，脾俞，关元和双膝。

时间：150分钟。

第八次：腰部脂肪瘤明显变软。

补光部位：肾俞，脾俞，涌泉穴。

补光时间：150分钟。

第十三次：自述补光结束回去拉了六次大便，如婴儿般的粪便，自己感觉拉后全身轻松很多，起泡部位有些已经结痂，有的部位仍有水泡。

补光部位：肾俞，脾俞，双膝。

补光时间：150分钟。

第十九次：腰部脂肪瘤明显减小。

补光部位：肾俞，关元，脾俞，涌泉。

补光时间：150分钟。

第三十次：双膝盖冰冷明显改善，但还有凉凉的感觉，会坚持补光的。

3、妇科炎症：上海某女士，金山朱泾人38岁204月9日开始补光，每天保健补光90分钟，补光部位肾俞穴。

第1天：人感觉很舒服，精力旺。

第3天：阴道分泌物增多，呈黄色，异味重。

去医院妇科检查：清洁度3度，唾液酸酶阳性，白细胞阳性，过氧化氢阳性，滴虫(镜检)找到。

(补光前无这种症状，几年前有过这种症状)。

医生开了药没用，坚持补光。

第7天：阴道呈黄绿色分泌物，并量多。

第14天：阴道分泌物逐渐减少。

第16天：阴道无分泌物。

于5月2日去医院复检，全部阴性，一切正常。

4、颈腰椎、慢性结肠炎：吴粒月，女，62岁，泉州人！自述子宫切除二十余年！髌骨破裂术后！颈腰椎不舒服，慢性结肠炎多年！双腿酸软无力，食欲差。

第3次：皮肤不同程度的花斑，颜色不均匀。

补光部位：肾俞部位。

补光时间：90分钟。

第4次：补光部位有水泡透明状！自述感觉比较轻松。

第8次：自述睡眠有所改善！水泡部位已结痂，偶尔有痒的感觉。

补光部位：肾俞，神阙，涌泉。

补光时间：90分钟。

第9次：病人欣喜地告诉：肠胃功能大有改善，原来大便一天三到四次，不成形，现在一天一次而且成形，食欲也有所增加。

第15次：自述右肩胛骨有些酸痛。

补光部位：肾俞，关元、涌泉，大椎。

第18次：患者自述身体情况比原来大有改善，购买1台仪器回家照。

5、排毒现象：李彩霞，女，厦门海沧店店主。

我从五月一号开始，每天坚持照足底补光两小时以上，第8天眼睛和鼻子边缘开始起小水泡，而且左脸开始有点肿，手指肺经起水泡（没照手部），胸部起湿疹，这样的排毒一直维持到一个半月。

坚持补光两个月后，开始慢慢好转，而且我的喉咙感觉舒服很多。

因为我四年前做了八年的烧烤店，导致毒素堆积在肺部无法排出。

有幸结识了生命多奇补光仪，让我体内毒素排出。

感恩公司把这么好产品带给我，使我变的更加靓丽，健康和自信，我会把这份健康传播给更多需要帮助的朋友们。

6、糖尿病：肖女士46岁厦门海沧人

来店里的的时候，整个人都非常不适，浑身无力，头疼，跟我们说血糖7.0。

补光部位：背部、腹部、小腿、足底补光时间：2-3小时。

第1天：照肾部起了几个泡，而且泡非常的浓稠且发臭。

第2天：照肾和大椎肩井，肾区连续起泡，头晕头疼现象减轻。

第5天：一直不断起泡!每天补光差不多三小时。

第9天：起泡部位非常严重，很是疼痛，一直反复问我们，她的泡什么时候才会好转，因为她自身的问题非常严重，所以我们也无法预测，但她本人说：起泡很严重，家人也劝她去医院，因为头晕、人难受的问题减轻很多，才会继续坚持来补光。

在健康师的正确指导下，她很有信心，继续坚持。

第15次：起泡现象开始减少，并且泡没有之前那么浓稠，之前起泡部位也慢慢开始结痂。

第18次：告诉我们，血糖降到了5.6，人也感觉轻松许多，朋友都说她脸变得透亮了，整个人都精神了。

非常开心!又带了几个朋友来补光。

第20次：开始不起泡了，之前的泡恢复的很好。

第30天：结痂部位全部脱落，皮肤呈红色。

小结：补光1个月停止了补光，2个月时原来起泡部位的皮肤现已有60%达到正常，40%的皮肤还有印痕，毛发毛囊没有任何破坏。

7、腰疼、手脚冰凉、月经、脸色暗沉：张小姐女26岁厦门人年2月12日来厦门海沧店补光养生馆。

腰疼、手脚冰凉、痛经、脸色暗沉。

补光部位：腰部、背部。

补光时间：2小时左右。

第1天：刚好是经期第一天，肚子正在痛。

半个小时后，肚子就没有那么痛了，晚上回去睡觉腰部舒服很多没以前那么痛了。

第2天：月经颜色变得鲜红，以前是暗色而且很少。

排便比以前轻松了很多。

补光时感觉双臂很酸痛。

第3天：感觉很精神，不会那么累。

排便了2次。

补光的时候双腿膝盖很酸痛。

晚上睡觉感觉腿肌肉很酸痛，像是剧烈运动过。

第4天：一天都犯困，睡不醒的感觉。

鼻翼两侧毛孔变大，冒痘痘。

第7次：犯困的感觉没有了，痘痘没有了。

第10次：眉间开始冒痘痘。

第16次：开始放臭屁，脸色提亮了。

第30次：来月经肚子一点都不疼，4天颜色鲜红，犯困的感觉也慢慢消失。

8、腰膝疼痛，肩背疼痛发冷：唐某某，女，56岁，重庆南川县人，12月19日来重庆南川补光养生馆。

腰突，腰膝疼痛多年，手肘部骨刺疼痛。

患者自述：腰膝疼痛，肩背发冷，曾经拔罐，拔出大量水液。

感冒或天气冷时，眼皮浮肿。

来时面容浮肿，背部拔火罐处有轻微感染化脓现象。

补光调理：命门肾俞处，疼痛部位。

第1~6次：肾俞处持续性大面积起泡，排除很多淡黄色清稀水样物质。

第7~8次：腰肾俞处已无水泡发生，腰背疼痛减轻。

拔罐留下的伤口感染，已经正常结疤脱落。

第15次：腰背疼痛消失。

第24次：腰背上伤口结疤脱落将尽。

手肘部骨刺缩小，疼痛已不甚。

第25天：病人欣喜的告知，因前段时间腰背起泡很多，家人对补光调理的原理不能理解，强烈反对病人继续补光。

昨天病人把买的三十多斤香肠背回家，并表示背重上楼毫不觉重。

家属惊讶之余，病人才得到家人的理解和支持。

第39天：病人腰部结痂基本脱落，肘部骨刺变小，肘部肌肉已不似以前僵硬，触感正常，其他无不适症。

9、冠心病，卵巢囊肿，颈腰椎，脑动脉血管斑块：韦英，女，59岁，重庆南川人。

2015年1月12日经子宫肌瘤客人介绍来补光。

第1天：沟通身体状况时她告诉我就是颈椎腰椎不太好，没什么大问题。

补光部位：照颈椎和腰椎，2小时后大椎和腰部大量起泡，这时我知道客人肯定还有其它问题，但不便直说(起泡的位置经验告诉我)。

第10天：坚持10天后新生水泡从之前水泡处再次重新起泡，我很耐心的与她交流沟通，她才告诉我她还有冠心病，脑动脉血管斑块，怕冷，以前胆结石切除，卵巢囊肿切除过，髋关节疼痛。

我开始给她调整好调理方案。

第23天：告诉我手足温暖，摸冷水不像以前那样冰冷了，气色明显变好，颈腰椎疼痛感觉没有了。

第45天：告诉我颈部血块瘀堵的地方活动已不受限，以前头痛头晕症状没有了。

第90天：以前不适的症状基本消失。

第91天：问我胃不舒服可以照吗？才发现肚子上还有腹产伤痕且很不规则，几次手术的痕迹，我决定帮她修复伤口。

又用了2个半月时间将难看的疤痕修复成一条线，疤痕伤口消失了。

小结：调理期间经过多次好转反应，起泡排毒，几次想放弃，通过补光知识了解和自身感觉，坚持了下来，换取了健康，现介绍了弟弟颈椎病，哮喘张先生，侯阿姨等客人来调理，都得以健康并为我店免费宣传中，感恩韦姐姐。

10、肩膀和脚麻木，大汗淋漓：广某某女62岁重庆南川人，月20日来南川补光养生馆补光。

脊柱变形，腰椎下半部凹陷，如小孩拳头深，自述肩膀和脚麻木不适。

胃口不好，周身发冷。

第1天：一台补光仪照射其腰部。

第3天：脚麻木感减轻。

第6天：腰部疼痛麻木感减轻，嘱咐其坚持。

第13天：病人告知，以前睡觉不能侧睡，现在侧睡已无不适感。

第18天：病人除脚部仍有麻木感外，其他麻木疼痛感消失。

多年的痔疮出血现象停止。

第21天：病人调理期间，皮肤一直不红，没有起泡现象，每天大汗如雨。

其脉沉细无力。

本店因觉得调理进展缓慢，细询之下，病人才告知：最近吃了一个月治疗风湿的中药丸，吃药后食欲低下，周身发冷。

来店调理后，食欲才逐步增加。

我们怀疑其药配伍错误，重伤人体元气，嘱咐病人停药。

第22天：病人怕冷状况好转，晚上出虚汗状况消失。

第23天：腰椎处皮肤开始有发红的反应，病情向好的方向发展。

第27天：病人调理时，已无平时的大汗淋漓症状，精神气色转好，病人已不似平日怕冷，着衣减少。

第29天：病人告知，以前每晚起夜两次，现在可以一觉到天亮，阳虚症状大为改善。

现在病人精神气色变好，胃口佳。

还带来了女儿前来补光调理。

小结：这个病人，如果不是就诊的中医施治出错，补光调理的进展应该更快。

但是普通情况下，病人往往会隐瞒同时服药的真相。

大家应引以为鉴。

11、儿童感冒发烧、扁桃体发炎、支气管炎：敬某某，女，5岁，重庆南川人，年12月25日来南川补光养生馆补光。

家长述，孩子从几个月起，基本上每个月感冒两次。

每次感冒常伴发高烧，扁桃体发炎和支气管炎。

每次感冒都得输液七天。

平时爱出汗，胃口差。

来时观察，其舌质乌黑，舌苔白腻，已经有轻微感冒，鼻流清涕。

第1天：背部照射一个半小时，孩子汗出很多。

第2天：家长告知感冒症状已好了许多，让孩子坚持调理。

第5天：孩子舌质已向淡红转变。

第6天：舌苔厚腻，但舌质渐趋正常。

询问家长得知，孩子昨天晚上吃过香蕉，叮嘱家长不要给孩子吃生冷之物。

第7天：孩子有拉肚子的现象。

给孩子照射背部的同时，加照腹部四十分钟。

第8天：拉肚子现象消失。

第10天：孩子舌苔已经变薄舌质淡红，已近正常，出汗情况已经不似从前。

第16天：孩子身体状况基本正常。

但是因着装过多(两件保暖型内衣，一件羽绒服)，肺部热重，改照射脚心一个半小时。

叮嘱家长减少衣服。

第18天：孩子舌苔薄白，舌质正常。

气虚易汗现象消失，胃口渐增。

第30天：补光一个月，孩子身体抵抗力明显增强，偶然一次感冒，症状轻微，无发烧现象。

哮喘咳嗽没有再犯，胃口变好。

小结：从第一次调理到今(2015年7月7日)没去过医院，期间孩子妈妈盆腔炎调好了，孩子奶奶体质增强了，孩子爸爸感冒不去医院只来我店补光了，亲戚有身体不好的都介绍来补光了。

12、痛风、前列腺炎，高血压，慢性胃炎：袁某某，男，71岁，重庆南川人，2014年12月16日来南川补光养生馆补光。

患痛风多年，前列腺肥大，病人体形略显肥胖，自述膝盖和脚趾疼痛，一直靠吃药控制，小便频数淋漓不畅，急迫感强。

第1天：没多大感觉。

第7天：大便变规律，小便已没有以前的尿急感，痛风停药未见发作。

第20天：排尿已通畅，无异常感觉。

第30天：因自身感觉效果非常明显，对我们仪器深信不疑，

停了以前吃的所有药。

第183天：南川人民医院检查报告：肝脏，胆囊，脾脏，双肾等全部正常。

血压正常已持续了6个月，尿酸值从680降到460。

小结：自我感觉非常好，精神状态如50岁，已将补光养生当做每天必做的事。

13、乳腺癌哮喘腰椎痛褐斑：王某某，女，65岁，重庆南川人，2014年12月20日来南川补光养生馆补光。

自述有风湿痛，颈椎病，腰突，乳腺癌(化疗过八次)，哮喘，高血压，特别怕冷。

初来本养生馆时，精神萎靡，四肢厥冷，少气懒言。

第1次：以往每晚上床时就会发作哮喘，今晚没有发作。

第3次：以前一直依赖止痛膏药控制的腰椎痛，从补光第三天开始就没再使用，疼痛明显缓解。

第7次：浑身感觉很轻松，哮喘发作减轻，怕冷症状好转。

第10次：腰椎痛基本消失。

近几天尿频、色黄，臭味重，每晚小便三次，且粘稠怪异。

这表明肾脏排毒功能启动。

第12次：手上褐色斑点变淡，病人精神气色转好。

在补光过程中，病人肾俞部位不断起泡，昨天开始起泡减少，部分位置已结痂脱落。

并带来患有脑梗的丈夫和妹妹前来调理。

第180天：全部症状康复。

小结：调理期间，脑梗的丈夫不知不觉的调好了治了二十多年没治好的盗汗现象。

她妹妹经西南医院确诊的子宫肌瘤4公分，在我店调14天就小了2公分，三个月后去西南医院复检全部消失，自感回到二十年前的身体状况，现一家人都是我店坚持继续一周两次养生的忠实会员！感恩有你们！

三、市场分析

进入21世纪，伴随着人民生活水平的提高，健康成为百姓最为关心的话题。

健康产业，也因此变身为迅速发展的朝阳产业。

——，在全国就从几万家一下子发展到上百万家健康养生机构。

人们在高压的工作节奏中，亚健康困扰着近80%的人群。

生活在城市的居民生病率逐年攀升，一些流行疾病也随之而生。

因此，人们不得不更加关注自身的健康问题。

用补光仪倡导补光养生，让人们通过补充自然的阳光带来高品质的健康生活，远离不合理药物的侵扰。

因此，奇补光仪将是未来我们每个需要健康生活的人都必须的保健产品！中国健康产业有8万亿的市场空间，可见补光养生的发展空间有多大！

财富健康的钥匙其实就在我们自己的手中，就看各位是否能够把握得住。

我愿意和大家一起同心同德共同开启属于我们自己的财富和健康之门，乐享富有和健康的美好人生！

四、经营模式

以共筹入股的形式，成立四川万丰国际集团和四川万丰健康连锁有限公司。

先注册健康连锁公司，目标是国际集团公司。

万丰公司logo

(一)、集团文化：

1、品牌：万丰，万事顺丰。

2、宗旨：让所有参与者如愿以偿！

3、理念：让平凡人成为中产阶级，为创业者搭建事业平台。

1)、分工合作共享利益，齐心协力共创未来。

2)、规范运作持续创新，追求卓越稳健发展。

3)、诚信务实优质高效，心有方向肩有担当。

4)、居安思危控制风险，引领业先树立新风。

4、愿景：做一个没有员工的跨国集团公司。

5、使命：做中国人自己的民族品牌，为复兴中华民族贡献力量。

6、价值：帮助别人，是人生的美德。

虽然不能扬名立万，但是至少是在积德行善。

7、定位：人性化、多元化、产业化、集团化。

1)、人性化：做最人性化的企业，凡事先为他人着想。

2)、多元化：经营模式不拘一格，多领域跨界经营。

3)、产业化：健康、美容、金融、餐饮、旅游、酒店及互联网。

4)、集团化：管理集团化，逐渐创建产业为进入资本市场打下坚实的基础。

(二)、公司文化：

宗旨：让每一个中国同胞都拥有一个健康的身体！

理念：只有老板，没有员工。

愿景：有我相伴，健康永在！

使命：补充阳光，还您健康！

价值：您的健康，我的责任。

定位：自然环保养生，避免药物毒害！

(三)、共筹入股

1、原则：公平公正公开，合情合理合法。

2、股额：6—20万。

3、时间：股满为止。

4、股东：10—40人。

5、每人至少1股，每股5000元人民币为1股。

可多入股，每个人最多不能超过2股10000元。

因为我们需要的是人而不只是钱，有了人就有了一切。

6、合作条件：必须是要有人品、爱心、舍得、大方的人，否则再有钱也不能成为我们股东。

(四)、利润分配

1、利润的20%，做为公司的发展基金。

利润的10%，为日常(如房租、水电、办公、公差等)必要开支。

如有结余，自动滑入公司发展基金。

2、利润的60%，作为市场奖励(按业绩)。

3、利润的10%作为股东分红，每个股东每个月按每股5%平分。

4、每月账务公开，股东可查。

(五)、合作共赢

每股每个月按总利润的5%分红，业绩提成另算。

比如：

1、入股5000元，每个月按利润的5%分红。

假设公司一个月利润是100万元(每个月人均5万业绩)，公司拿出10%分红。

那么入股5000就可以分红： $100万 \times 10\% \times 5\% = 5000元 + 业绩提成$ 。

2、入股10000元，每个月10%的利润分红：

$100万 \times 10\% \times 10\% + 业绩提成 = 10000元 + 提成$ 。

3、公司盈利越多，股东分红就越多。

如果参与做市场，一个月收入几万是不是轻而易举？年收入几十几百万还是一个梦吗？

4、中途退股：

a□合同期满4—12月，退还30%股金，解除合同及所有资格；

b□合同期满1年，退还50%股金，解除合同及所有资格；

c□合同期满2年，退还60%股金，解除合同及所有资格；

d□合同期满3年，返还70%股金，解除合同及所有资格。

5、合同期满5年，公司100%返还股金，合同继续有效并享受一切权利；自愿解除合同者，100%返还股金，解除合同及所有资格。

6、3个月内0业绩者不退还股金，同时自动解除合同及所有资格。

以上所有内容，将写进《股东合同》和《公司章程》备案备查。

五、财务数据

(一)、收益分析

- 1) 开店;
- 2) 介绍朋友;
- 3) 卖产品：全国统一零售价：1元/台。

新科奇直销公司同样的产品卖15000元/台，起价门槛62500元。

- 4) 连锁店分红。

(二)、项目投资明细

- 1)、房租水电(办公室桌椅、男女贵宾室、装修等)
- 2)、注册公司(刻章、证件)
- 3)、广告(logo□文化、宣传资料等等)已经做好。
- 4)、产品、床、被子、窗帘、电源线等。

(三)、项目投资说明

万事开头难，只要我们第一家店开起来，连锁店就不在话下了。

公司没有员工只有老板，大家都是股东，想多赚钱大家就一起努力地干一年半载结果自然就出来了。

华为任正非就是这么干的，公司的所有人都是老板，想多分红就3个字：用心干！

六、组织架构

公司组织架构如图，各职能诠释如下：

- 1、股东会：由各入股股东组成。
- 2、监事会：由股东成员选举组成。
- 3、董事会：由入股股东成员组成。
- 4、董事委员会：由入股股东成员组成。
- 5、董事长：由股东成员选举组成。
- 6、营销总监、财务总监、董事秘书：可选举股东成员或者向社会招聘。

七、公司注册

企业名称：四川万丰健康管理有限公司

企业类型：有限公司(个人合资)

注册资本：10.00万元人民币

实收资本：10.00万元人民币

经营期限：长期

经营范围：健康咨询及管理；健康产品及配件销售；体育用品、一类医疗器械批发兼零售；企业管理咨询；商务信息咨询；企业营销策划；自营和代理各类商品及技术进出口业务(国家限定或禁止进出口的商品及技术除外)(国家有专项规定的项目经审批后或凭有效的许可证方可经营)；预包装食品(经营期限与许可证核定的期限一致)；保健器械批发兼零售。

八、竞争分析

前面市场分析都讲的很清楚了，健康产业的产品虽有百万家之多。

但是没有我们这个独特，不用吃药、打针、上医院。

我们让人们通过补充自然的阳光所带来高品质的健康生活，并且能够远离药物的侵扰。

俗话说，是药三分毒。

所以我们这个补光仪将是每个人、每个家庭健康生活都必须的保健产品！中国健康产业至少有8万亿的市场空间，可见补光养生的发展空间有多大！财富、健康的钥匙就在我们自己的手中，我愿意和大家一起开启属于我们自己的财富和健康之门，乐享富有和健康的美好人生！

九、风险说明

唯一的风险就是市场没有做起来，所以就没有收入。

只要大家齐心协力，一定能够把攀枝花市场做得风生水起。

未尽事宜，股东们再行商议以后补充。

附：会员价目表

项目报告书篇四

一、项目介绍：

遥控模型车简称rccar或rc是remotecontrol或者radiocontrol的缩写，翻译就是远程控制的或无线电控制的模型车。

遥控模型车不是玩具，它其实是真正汽车的缩小版本，它有着和汽车相同的悬挂系统，拥有着真车当中那些超级跑车的操控感觉，如果把遥控模型车放大到真车的大小，相信法拉利，保时捷等超级跑车在0-100km/h加速都不是它的对手，以1:8(真实汽车缩小到八分之一)甲醇机平路遥控模型车为例，在短短的2.6秒左右就可以完成0-100km的加速，并且极速能达到140km以上。

说得再简单一些遥控模型车其实就是一部真实跑车的缩影，只不过我们不是坐在车里操控罢了。

在欧美，日本乃至东南亚国家，遥控模型车比赛是一项体育竞赛，是一种运动，一种高科技的爱好；参加这项运动的爱好者年龄由8岁到80岁都有，是一项不受年龄限制的竞赛项目。

二、项目背景：

1、太原市没有，因为对场地面积、周边环境要求较高，一般商家不敢贸然投资，按全国市场走向，正属于朝阳产业。

2. 太原市富余人群的增加，增加了消费潜力。

做好合适的宣传切入口。

3. 模型车活动项目属于青少年体育竞技项目，同时也属于素质拓展教育范畴，

太原市步入二线城市行列提供了发展此行业的契机。

全民体育特别是青少年体育发展尤为突出，可借本项目争取政府支持。

4. 太原市近年正在推行的科普进校活动为该项目提供了良好的契机。

5. 通过让各种企业参加活动来宣传参加活动企业的形象，增加消费群体，并提高农场新的知名度，并最终组织属于农场自身的一系列比赛活动提高自身品牌价值。

三、项目特点

1、仿真性，比例性的真实汽车微缩版本，拥有与超级跑车一样的操控感，超短时间加速，极度时速可达百公里以上。

速度与激情的视觉体验，模型车一样可以做到。

2、竞技性，遥控模型车竞赛形式和现实生活中的f1赛车比赛差不多，比赛都是在指定赛道上进行，要求在规定时间内看谁跑得最多的圈数(圈数多时间少为胜利者)，所以遥控模型车的竞赛是十分激烈的，大家你追我赶，精彩超车镜头常常发生，观看高水平的遥控模型车竞赛的刺激程度不逊于f1大奖赛。

3、趣味性，遥控模型车不是一件高级的玩具。

是涉及到电子，动力学，高等数学，化学等学科的一项高科技运动。

模型车比赛不是简单的把车放在赛道上就可以直接进行的比赛，而是需要依据赛道的特点对车子进行改装和调校。

才能发挥出最好的竞技状态。

选手要想改造出自己理想的赛车，就需要不断的吸收各个方面的知识，相比较单纯枯燥的学习，以活动兴趣为导向的知识吸收是更为牢固的，同时又实际性的锻炼了青少年的动手操作能力。

四、项目目标

- 1、填补太原市场空白，打造农场招牌项目。
- 2、组建自己的车队俱乐部，发展比赛项目，商业化运作。
- 3、通过该项目的多种经营模式，将农场打造为多类型的综合立体服务平台。

五、运营模式

- 1、出租(付押金);出租一节(每节5到8分钟)
- 2、俱乐部会员制：初级青铜学员、练习白银学员、业余黄金选手、专业钻石赛车手;
- 3、夏令营训练;夏季、冬季
- 4、比赛活动：急速赛、排位赛、积分赛、个人赛、团队赛等

六、宣传推广方式

- 2、设置项目专用二维码平台，通过活动扫码收集关注度;
- 3、与众多活动组织合作，加速项目扩散，同时实现项目盈利;
- 4、实现线上平台互动，增加线下小型比赛活动频次。

七、投资项目明细

住宿设施(可供50人食宿)。

项目用车：车辆提供、磨损维修、维修技师雇佣及培训、会员车手培训、比赛细则及该项目相关游客须知，项目场地修建的技术支持。

投资预算场地设施：35万

项目用车：25万

共计：60万

占地预计：10亩

合作形式股权众筹，成立新公司

项目报告书篇五

我们科研小组五位成员全部来自于电子信息学院2011级的电子信息科学类专业，队长是**，队员有*****；我们的指导老师电子信息学院空间物理系的**副教授，主要的研究方向就是空间物理。我们科研小组的课题是“电离层斜向返回电离图合成技术研究”。地球大气层在约80公里以上的热成层大气已经非常稀薄，在这里阳光中的紫外线和x射线可以使得空气分子电离，自由的电子在与正电荷的离子合并前可以短暂地自由活动，这样在这个高度造成一个等离子体，在这里自由电子的数量足以影响电波的传播。电离层斜向返回探测方法是一种在地面向上斜投射电磁波信号，并在同一地点接收回波的探测方法。它主要记录后向散射回波的幅度、时延、频率与时间的相互关系和散射回波的多普勒频谱，可用于监视远距离电离层的宏观状态，研究电离层传播信道特性。斜向返回散射电离图包含了大量的电离层信息，对研究电离层特性具有重要参考价值。通过项目的实施，我们认识到了电离层的物理特性是千变万化的，从而导致由电离层探测获得的电离图具有多变性，目前还不能完全利用这些信息。返回散射电离图的模拟能解读电离层结构和电离图特性之间的关系，为斜向返回散射电离图的反演提供了重要的参考依据。

一、项目选题的背景；

20世纪30年代，我国开始研究电离层。自20世纪40年代起，武汉大学就开始了电离层研究。1960年，龙咸宁在黄陂主持创立了我国首个电离层斜向返回探测站，并在1962年成功研制出我国第一部手动的电离层斜返探测仪。之后，由龙咸宁、侯杰昌等教授主持，先后成功研制出简易手动斜返探测仪(1968)、电离层自动同步斜测仪(1978)和fxz(1980)实时选频系统。斜向返回散射探测利用电离层对信号的折射与反射，能探测到大范围的地物和运动目标，能够获得由频率和群路径决定的返回散射回波能量，形成斜向返回散射能量图。该探测机理能为短波通信预报资料，管理雷达频率，监测远距离的运动目标。高空电离层的等离子密度受到高度以及日变化，月变化，季变化，年变化，太阳周期变化的影响，从而影响到了电波的传播以及各种卫星通讯。电子系统工程日新月异，提出了各种各样的电波传播的问题，电波传播的质量直接影响到通讯、国防以及各种电子系统工程的运行效果，因此研究电波传播对无线电通信系统起着奠基的作用。借用斜向返回探测技术，我们可以对电离层中的电波传播问题有了更深入的理解和认识。

二、项目成员内部分工；

****：**专业知识掌握牢固。有深厚的数学知识储备，精通c++ ,fortran,matlab等编程语言。作为本次科研任务的负责人，刘祎需要从总体上把握、协调本团队的各项事宜，包括重大决策，人员调度，任务分配，资金管理等诸多方面，以提高整个团队的执行力、凝聚力，使本团队能够高效地完成各项任务。在具体的科研任务中，刘祎主要负责射线路径方程及编程，并获取有关的数据。

******主要负责相关电离层斜向返回探测技术以及对射线路径方程的求解进行编程，能通过设备实时得到电离层的数据，并收集相关电离层与电波传播的各方面资料。

******负责对射线路径数据的模拟与合成，以及图像处理。通过

相关软件处理数据进而得到相关电离层电子浓度进而与实测数据进行比对。

****老师主要是为我们提供相关专业知识点拨和电离层斜向返回探测技术实测数据，以及射线路径求解方程等。**

三、项目的创新点与特色；

我们项目主要是利用武汉电离层斜向返回探测系统研究电波传播问题。首先我们利用电离层的iri模型，获得电离层的电子浓度分布规律，基于费马原理编写并修改射线跟踪程序，数值生成电波在电离层中的传播图像，并进一步研究电波在电离层中的传播规律。利用电离层斜向返回探测系统进行观测，将真实的射线路径与模拟的图像进行对比，验证斜向返回探测方法的可行性。我们项目的创新点是电离层斜向返回探测技术能有效并准确的测量出电离层中的各种参数。利用程序建模的方法模拟出电离层中均匀体的电子浓度分布以及射线在其中传播的不同特性。实验设计研究和数值模拟相结合的研究。

四、项目实施的进展情况与创新成果；

首先我们通过一段时间的学习，已经初步了解和掌握了一些有关电离层及电波传播的基本知识，并通过对iri模型的学习和利用，数值模拟出了一些不同模型的电子浓度分布图，从而了解了一些电离层的分布结构。其次通过不断地熟知射线追踪程序，我们已经在原有的程序上进行了修改和完善，讨论了在电离层背景环境下的射线的一些参数，如射线传播过程中的高度、初始仰角、到达地面的距离、射线的群速度及射线的频率之间的关系和在不同的电离层背景环境下的变化，并且获得了一些射线路径图和斜返电离图。

我们利用电离层的iri模型计算得到电离层电子浓度分布图；利用射线追踪技术在特定的电离层传播环境下合成了射线路径

图,讨论在电离层背景环境下的射线的一些参数(如峰高、射线传播过程中的高度、初始仰角、到达地面的距离等)与射线传播距离的变化规律,进而探讨射线在均匀体中传播所受到的各种影响;利用电离层斜向返回探测系统对理论结果进行验证,在这里,我们利用了武汉大学电离层实验室研制了一种新型电离层斜向返回探测系统—wiobss[]由于wiobss系统在非常小的发射功率下也能够实现远距离的电离层探测,在探测模式上,该雷达采用等间隔收发探测模式,不但能够实现无距离盲区的探测,而且还能够取得所用伪随机序列的最大增益性能这样使得我们的实验数据能够更加准确!

我们模拟了在一个固定的时间点固定的经度上,电离层中的电子浓度在纬度上的变化;在不考虑地磁场的影响下,在电离层电子浓度背景下射线在纬度上传播过程中距离和高度的关系;在不考虑地磁场的影响下,在电离层电子浓度背景下射线在经度上传播过程中距离和高度的关系;射线到达地面的距离与初始仰角和峰高的关系;射线在经度和纬度上传播过程中群路径与频率关系。

runge-kutta方法,对方程进行了求解。预测了不同电离层扰动模型下的返回散射电离图,得到的数据与实测数据进行对比,二者吻合很好。具体的成果将在结题报告中展示。

在结题后我们会将课题继续进行下去,以便取得更深层次的认识和理解,取得更好的成就。已经正式发表论文在《电波科学学报》增刊,并被第十二届全国电波传播学术讨论年会录用。

五、项目实施过程中的收获与体会;

其实,在项目刚开始时,很茫然,但我们在准备这个项目的时候就是希望了解并熟知我们的专业知识有哪些用途。因为对整个项目的了解程度有限,只是在周晨老师的指导下了解了一些皮毛而已。再着就是对做科研的过程很是陌生,所以

在起步阶段大家都是手忙脚乱的，我们也是在这一阶段，对自己有一个充电的过程。我们阅读了很多有关的书籍和论文，比如说刘选谋老先生的《电波传播》j.a.拉特克里夫的《电离层于磁层理论》和清华大学俎栋林教授的《电动力学》等等，感觉受益匪浅，了解了很多关于电离层和电波传播的有关知识，这其中有很多不理解的地方，但是在周晨老师的详解之下就明白了；在整个项目过程中，我们需要使用很多计算机辅助软件(matlab、mathmatic等)和熟悉众多计算机语言(fortran、c++、c等)，不论是以后做研究还是工作都非常有好处。

由于该项目数据量比较大，所以在处理数据时很考验组员们的耐心。我们在使用matlab画图时，有时需要导入几兆的数据，才能画出电离层电子浓度分布图，这不仅提高了我们对matlab的使用技术，还让我们知道了正确处理数据是多么重要，细心和耐心对于科研工作者来说，是必不可少的！

在为射线路径求解编程时，我们遇到了很大的阻力，不仅是因为专业知识的匮乏，更是编程能力的薄弱，不仅程序算不出结果，甚至经常出现各种不过bug无法解决，也意识到了计算机技术对于科研工作者的的重要性。在刚开始写程序时，我们需要对我们的整体项目有个宏观认识，程序的主体框架和结构非常重要，我们是通过时间以及经纬度来计算出该点实时的电离层电子浓度分布，了解我们的需求以及所要达到的目的才能写出好的程序，才会对整个科研项目带来帮助。对于射线路径求解编程的主体程序是由周晨老师提供的，因为这样就帮助我们整体框架弄好了，我们所要完成的就是实现具体功能，并使用该程序来计算出我们需要的结果。将我们的实测数据导入matlab画图时，要进行进行仔细的检查，核实，并且调试，错误重新带入数据，核实，调试，如此反复。因为如果其中一个数据出现了错误，最终的结果会很不一样，这样对科研很有坏处！

通过项目的完成，我们知道了随着科学技术的发展，电波传播正在进一步扩展研究和应用领域。例如，电磁波的生物效应、地震过程中的电磁现象的研究等，都有可能获取进展。

根据我们的科研成果，意识到了建立更加完善和更加精确的电波监测系统的重要性，这样才能获取更加完整的媒质和传播特性数据，总结出更加接近实际的数学模型，利用电子计算机，迅速提供环境数据和电波预测数据。同时，随着专业知识的加深，在做科研的同时需要更加密切地同地球物理、空间物理、天体物理、大气物理等的研究相结合，这样更能发挥电波传播在这些物理研究中的作用，只有这样，才能最大化的体现电离层与电波传播对于整个世界的意义。

尽管在途中遇到的一系列的困难，有时候想放弃，有时候彷徨有时候浮躁，有时候迷茫，太多的难题摆在我们的面前甚至有时候让我们不知所措，比如fortran大家不熟悉，matlab画图没学过，电离层知识知之甚少，斜向返回探测技术更是么怎么听说过，还好通过周老师的指导帮助，同学们的支持下，朋友们的鼓励下，最重要的是大家不懈努力之下大多数难题(不管在技术上得还是在心里上)大家都克服了。

经过一年周期的学习，实践提高了我们独立解决问题的能力，培养了团队合作精神，并了解电离层对于整个地球的重要性，增加了对电波传播的了解，使我们对自己的专业有更深入的了解并激发我们了的学习热情，更好的为创新增添想法，并加强对理论知识的进一步理解，同时还培养团结合作能力。

项目报告书篇六

尊敬的领导：

我叫，毕业于机械制造与自动化_班。_年_月份实习后由于各方面原因，一直处于失业状况，但是，坚韧开朗，追求卓越的性情始终是我继续前进的动力，实习的历程带给我适应社

会的能力，怀着对自主创业的热切盼望，希望学校能给予支持，鼓励。

党和国度激励大学生自主创业的优惠政策，严峻的金融危机和就业形势，我选择了自主创业。自主创业是择业的特殊形式，_曾经说过，“要帮助受教育者培养创业意识和创业能力通过教育部门的努力，培养越来越多的不同行业的创业者。就可以成为社会创造更多的就业机会，对维护社会稳定和繁荣各项事业就会发挥重大作用因此自主创业带动就业倍增效应，是我们这些大学生的责任。在亲历亲大学生创业为的的社会实践中，我积聚了一定的创业经一验和创业思惟，也希望能用自己的知识和力量来改变自己而实现自主创业，因为我现在至少还是一个大学生，是一个应该承担社会义务的青年。

一个人的成功称不上成功，只有带这周围人一起成功才称真正成功。社会有必要形成有利于大学生创业的公众舆论环境，形成利于创业的良好氛围，努力促进就业的公众舆论环境，为大学生创业奠定良好的环境基础。把社会这个大主题带进人生的每一个角落。把维护社会和谐稳定作为己任肩负起来，这是每一位大学生义不容辞的责任。大学是莘莘学子吸取知识和培养能力的海洋，在这片温暖的海域里我们努力拼搏，学习专业知识依靠知识的力量改变命运，在这个过程中我们发扬吃苦耐劳的精神，培养了自主学习的能力，但是面对社会残酷的竞争和错综复杂的社会关系。

我们这些用青春之水浇灌过的花朵不免显得不堪一击。缺乏竞争的實力，在社会的大风大浪中光有强硬扎实的专业知识显然不够。为了使我们各自的梦想在社会这个大舞台上漂亮登场，并不断提高自我，完善自我，从而走上独立自主，以创业带动就业的理想之路。

因此我们恳请学院领导能批准并给予支持。

此致

敬礼！

申请人□/shenqing

__年__月__日

项目报告书篇七

尊敬的学院领导：

我叫，毕业于机械制造与自动化__班。____年__月份实习后由于各方面原因，一直处于失业状况，但是，坚韧开朗，追求卓著的性情始终是我继续前进的动力，实习的历程带给我适应社会的能力，怀着对自主创业的热切盼望，希望学校能给予支持，鼓励。

党和国度激励大学生自主创业的优惠政策，严峻的金融危机和就业形势，我选择了自主创业。自主创业是择业的特殊形式，__曾经说过，“要帮助受教育者培养创业意识和创业能力通过教育部门的努力，培养越来越多的不同行业的创业者。就可以成为社会创造更多的就业机会，对维护社会稳定和繁荣各项事业就会发挥重大作用因此自主创业带动就业倍增效应，是我们这些大学生的责任。在亲历亲大学生创业为的社会实践中，我积聚了一定的创业经一验和创业思惟，也希望能用自己的知识和力量来改变自己而实现自主创业，因为我现在至少还是一个大学生，是一个应该承担社会义务的青年。

一个人的成功称不上成功，只有带这周围人一起成功才称真正成功。社会有必要形成有利于大学生创业的公众舆论环境，形成利于创业的良好氛围，努力促进就业的公众舆论环境，为大学生创业奠定良好的环境基础。把社会这个大主题带进人生的每一个角落。把维护社会和谐稳定作为己任肩负起来，这是每一位大学生义不容辞的责任。大学是莘莘学子吸取知识和培养能力的海洋，在这片温暖的海域里我们努力拼搏，

学习专业知识依靠知识的力量改变命运，在这个过程中我们发扬吃苦耐劳的精神，培养了自主学习的能力，但是面对社会残酷的竞争和错综复杂的社会关系。

我们这些用青春之水浇灌过的花朵不免显得不堪一击。缺乏竞争的實力，在社会的大风大浪中光有强硬扎实的专业知识显然不够。为了使我们各自的梦想在社会这个大舞台上漂亮登场，并不断提高自我，完善自我，从而走上独立自主，以创业带动就业的理想之路。

因此我们恳请学院领导能批准并给予支持。

此致

敬礼！

申请人□_x

20__年月