# 福建计划书范文参考(热门54篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-12-12

*福建计划书范文参考1员工个人发展规划，一年做一次，在年初做，每半年(或一个季度)讨论一次，可以与绩效考核匹配，也可不匹配，个人感觉不匹配好，因为个人发展规划，是主要用于自我发展和自己监督用的，以自己的发展为出发点。但绩效考核是用于考核和发薪...*

**福建计划书范文参考1**

员工个人发展规划，一年做一次，在年初做，每半年(或一个季度)讨论一次，可以与绩效考核匹配，也可不匹配，个人感觉不匹配好，因为个人发展规划，是主要用于自我发展和自己监督用的，以自己的发展为出发点。

但绩效考核是用于考核和发薪水的，同时，二者是有关联的，可以用个人发展规划，去督促该成员呈现出好的绩效考核。

作为主管，帮助成员制定个人发展规划，引导他围绕团队工作为核心，进行规划工作。另外，主管通过该规划和交流，发现该成员更多的闪光点，为团队工作做出更大的贡献;同时，主管可以根据个人发展规划，为每个成员创造他需要的岗位和条件，以期每个人都能工作在离自己兴趣和特长相近和重合的地方。

另外，注意引导成员，当工作有时不能达到规划需要时，也应该努力工作，即工作永远比个人规划优先;而不应该以个人规划去否定当前工作的必要性。

个人发展规划包括的内容：

a)近期的职业目标：近期希望达到一个什么样子的职业状况，如职位、工作内容描述、行业定位等，尽可能的明确，越清晰越好，可评估性要强。

b)期望发展的方向：自己的兴趣爱好是什么，近期期望向那些方面发展。

c)从那些方面有待提高：为达到“近期职业目标”，根据自己的期望发展方向，在那些方面需要进一步提高，如技术、项目管理、交流沟通能力、文档写作等。

d)合理化建议：主要列写对团队和项目的发展建议。

e)自己当前主要工作：列写自己当前工作的主要内容，一看这份文档，就很明白目前做的事情，与他的期望契合度，以及有多大差距，(此内容根据需要，可舍掉)。

f)注意：既然是规划，不要太冗长，2页纸即可，关键实现目标明确，也好评估即可。

这个规划是我自己根据自己经验总结的，实施了好几年，还是为团队成员的进步，起到不少的指导和监督作用。

**福建计划书范文参考2**

事实上，一份真正优秀的商业计划书对于一个企业来讲是十分重要的，不仅仅在于其对企业运营的方向、策略方面的重大指导作用，对于企业的融资成功也是至关重要的。

我们假定您的一份计划书存在如下缺陷：

1、对产品描述不清晰或不准确；

2、对产品或服务的优势描述不到位；

3、对行业前景描述模糊，不能让投资人清晰地看到我们的产品或服务在行业中的合理发展空间；

4、项目商业模式的阐述存在严重漏洞或缺陷；

5、项目融资结构安排不合理；

6、项目估值过高或过低；

7、项目财务分析不明白、不合理，现金流测算不正确等等

若你是投资人，存在以上重大缺陷的商业计划书你会采取什么态度？

凭我们多年的实投经验，对于存在重大缺陷的项目我们首先会搁置，等把其它各方面描述比较好的项目先处理后，若还有时间再来看你的项目。但相信我，在多数情况下，你的项目会被束之高阁！至少，双方会在存在缺陷的地方争论、辩解很长一段时间！

但事实上，可能你的项目根本就不存在以上缺陷，你不觉得很冤枉吗？我们做任何事的成功与失败，往往不就差那么一点点吗，摄氏度的水差度就是不开，这样的例子实在太多！

因此，若希望您的项目真正快一点融资成功，找一家确实优秀的\'策划顾问至关重要！多花一点钱不冤枉，节省融资时间不说，还大幅提高了您的融资成功率！

**福建计划书范文参考3**

福建省龙岩市华联万家超市是由邓先生个人独资成立的一家商业零售实体。母体是福建省龙岩市新罗区达食品商行。现打算再开一家综超，想向国内资金方融资

>项目企业简介：1500平方综超（店名使用我华联万家的商标logo，并由我华联万家直接经营）

项目运营者福建省龙岩市达信食品商行，XX年注册，是福建紫山饮料、北京牛栏山二锅头经销商。

（达信商行于XX年12月31日全资投入约10万元人民币，运营华联万家大洋佳庆店，并在XX年1月底实现了量销费用平衡。）

项目在福建省龙岩市新罗区市区一个小区内，整幢的底层，1500平方，场外面积有近500平方，是这个小区的“行政中心位置”，位置绝佳。租金不贵，还不到15元/平方，租期可达XX年。此房为XX年建成，目前还没交房，是福煤集团的小区。这个小区原有33幢，每幢6层\*12户/层。现小区内由我福建省龙岩市政府指定的经济适用房已由XX年建成正在交付使用的有30幢，每幢6层\*12户/层，目前已经动工并已在建（目前已在建达第三层）的别墅达30幢。

小区外的原当地村庄住户有100户，租用户有500户，另向当地村庄租用的办公用的企业有20多户，都是食品、建材类的经销商，合计总辐射人口可以达5000户，约15000到16000人。按每户月消费300元计，此超市的月消费容量就能达到150万。我们保守些一个月做到80万应问题不大。

项目利润率：前台毛利就正常可以达10%，后台毛利在于堆垛、进场费用、其他各项费用，这对一家零售企业来说是相当可观的收入，现在国内的零售商都有案例的。

>管理团队介绍：

开业策划由福建省陈晶名营销管理团队进行全程策划。他们这个团队在我们国内已经有十多年的营销经验及成功案例。开业以后由达信商行邓先生自行组建团队进行管理。

>融资资金使用预算：

融资历资金200万元人民币。使用安排明细如下：

1、进货60万。2、安保货架、装修等硬件设备约45万。3、租金约10万。

4、人员周转用约10万元5、其他费用使用约5万

6、后续备用资金20万7、二期备用资金约50万。

>其他：

邓先生是福建省龙岩市上杭县人，来自著名的将军之乡--福建省龙岩市上杭县才溪镇，在龙岩市有相当的人脉。同时邓先生本人在XX年获得了国际劳工组织颁发的创业者合格证书（siyb证书），目前在龙岩市区的siyb学员成员已达XX多人。且很多精英都创业成功并拥有了价值不菲的企业。这些siyb资源是邓先生相当不错的人力、社会资源。

邓先生在食品零售行业有8年的成功经验。与华润集团、家乐福、上海乐购、沃尔玛、上海大润发、上海华联、上海联华、欧尚等等国内国际零售企业巨头有多年的业务交流、合作。曾在苏州成功组建业务团队，参与并主导了伊利牛奶液态奶的销售，实现了8个人的业务员团队年销售伊利牛奶达3个多亿的业绩。

在苏州全程组建公司营销队伍，成功实现了口子窖在苏州市场的销售，一年内将口子窖的市场份额从0达到了90%多，并实现当年的销售业绩达200万。

邓先生原在苏州的业务团队成员现在近十来个都自己开公司并代理各类品牌并实现年销在数百万。利润都相当可观。

>此次融资方式：

方案一：资金方列为新店的股东，享受5年的股利分红。邓先生在头三年须全额向资金方支付完资金方的投资。5年后邓先生将完全拥有新店全部的股权。但资金方仍享受每年5%的分红。

方案二：资金方列为新店的股东，指定专人参与管理，但以邓先生为新店的管理负责人。资金方享受约定的股息分红。邓先生按十年期每年支付资金方的投入（200万）的年本金，也就是20万/年。资金方的股份也按这样的计算方式逐年递减。直到邓先生全额持有此店的全部股份。

**福建计划书范文参考4**

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地开餐经营。

>一、市场分析

xxx不仅是利润，更是服务和问话。xxx作为这个行业的倡导者，希望公司成为优质服务和行业健康发展的理想和信仰，我们相信，只有在一种公平，理性的经营思路下，不懈地坚持，其结果是大家都希望的双赢局面，从而在总体上促进绿色餐饮的形成和发展。

>二、员工的服装，经营的理念，内部管理和总公司保持统一。

绿色餐饮是指食物种养、生产加工、物流配送、餐桌消费及服务环境整个产业链条中的每个环节以一种天然、安全、无污染的状况。在采购过程中，首先要会识别源头原料、自然无污染原料、绿色食品原料，尽可能少购罐装、听装或其它已经加工制作的半成品原料，更要善于识别、杜绝采购被污染或腐败变质的原料。

>三、餐饮公司形象策略

在位于商业区、旅游景点区的餐厅充分显示本公司的形象绿色、清洁、卫生、实惠、温馨。请专业公司为我们制定一套广告计划，从公司的特点出发，力求共性中个性。

随着，xxx构建社会主义和谐社会的提出。xxx和谐社会xxx已经成为一个醒目的新词汇。全国上上下下专题研讨、专家学者纷纷撰文、新闻媒体频频报道。.。.。.这无形当中推动了xxx和谐社会xxx四个字潜在的商业价值。绿色餐饮的目的是使消费者能得到安全、健康的服务，创造出人类与自然环境和谐相处的新模式。而xxx和谐社会xxx四个字更加贴切灌注了对赖以生存和发展的环境与社会负责的理念。

>四、投资计划

发展初期，积极引导顾客绿色消费，使成为稳定的顾客消费群体。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区等地开餐经营。

**福建计划书范文参考5**

>一、项目计划书（又称项目企划书，项目融资书）的标准内容(九大模块)

完整的商业计划一般包括：执行总结，公司概况，产品或服务、市场分析，竞争分析和营销策略，财务预测，风险分析和附录等九个方面。下面我们对各个部分的内容进行简单的描述。

>（一） 执行总结

此项创业计划的行业性质以及相关方向，此项创业计划的创业机会是什么，是如何解决就业困境、开辟大学生自主创业道路的？为什么提出此项计划，填补了那些市场空白。

>（二） 公司概况

公司的经营宗旨、经营目标、价值观是什么，它的远景规划如何？一个好的经营价值观可以提升商业计划的价值，因为企业的长期成功归根到底是一种文化和理念的成功。

>（三） 产品或服务

此项创业计划将提供给“所谓的消费者”什么，如何向消费者提供价值？此项创业计划的优势是什么？“所谓的消费者”将如何从中受益，是否符合人们的消费需求，给“所谓的消费者”提供的服务方式是什么？

>（四） 市场分析

此项创业计划估计拥有多少潜在用户即市场的需求量？发展规模如何，可以占据多大市场份额以及市场领域？如何发现潜在市场和打进潜在市场，是否存在进一步的市场开发战略（即发展前景），以及业务拓展方向和领域。

>（五） 竞争分析

此项创业计划的竞争对手分析，目前大学生就业竞争主要体现在什么方面，此项计划如何缓解就业竞争？是否存在竞争对手，竞争对手是谁；此项计划存在的竞争优势以及竞争劣势是什么，如何更加充分的发挥优势弥补劣势？是否存在替代的创业规划，是否具有阻止其他竞争对手进入的壁垒（如技术，法规），如何保护你的优势（例：申请专利或者知识产权保护）。

>（六） 营销策略及销售

是否存在先进的营销战略（通过广告、邮件、电视台广告推销，或者展销促销等方式），如何使用销售渠道，是否跟踪进行市场调查？如何降低生产成本，扩大销售量，如何制定销售价格（定价战略），如何塑造品牌形象来吸引消费。

>（七） 财务分析

需要多少资金来实施该项创业计划？资金的来源情况，如何外部的投资者估值自己，是否存在吸引投资者为创业计划投资的优势理由？资金的具体用途？预计资金的盈利及亏损；财务规划以及现金流动情况，制作简易的资产负债表和损益表。

>（八） 风险分析

风险系数如何？是自主经营投资,还是向风险投资家争取资金？同消极的就业分配的风险相比，优势劣势何在？是否存在投资风险以及风险投资的推出策略是什么？

>（九） 附录

支持上述信息的资料：管理层简历，技术资料、销售手册，产品图纸、媒体对本公司的报道等，以及其他需要介绍说明的地方。

**福建计划书范文参考6**

职校新学期计划书

一、学校工作指导思想

以三个代表重要思想为指导，坚持以科学发展观统领学校工作全局，牢固树立“以人为本”的教育价值观，严格遵循教育工作的内在规律，坚持求真务实同与时俱进的和谐统一，在抓好常规工作的基础上，强力推进教育创新，不断深化学校内部管理体制和运行机制改革，积极探索并建立符合时代发展需要的现代学校制度。大力倡导终身学习的思想观念，努力营造“尊重知识、尊重人才、尊重劳动、尊重创造”的学习氛围和“尊重人、关心人、影响人、塑造人”的校园人文环境，充分调动全体教职工的学习、工作积极性，积极致力于学习型校园建设。从增强办学实力、提高办学水平的角度出发，不断加强领导班子、党员和教师三支队伍建设，确立全新的教育质量观，扎实推进新课程改革，全面加强未成年人思想道德建设，以高效的管理、过硬的质量、高素质的队伍和良好的形象去赢得广大家长及社会各界的认同与满意，真正把“办群众满意的教育，创品质一流的学校”落在实处，为使我校早日跻身名校行列而不懈努力。

二、新学期工作重点

1、狠抓师德师风建设。首先，在学校领导班子内部培育和弘扬讲学习、讲正气、讲团结、讲原则、讲奉献的优秀品格，发扬求真务实、开拓创新精神，不断加强班子成员的政治、业务理论学习，时刻注意加强道德锻炼，要求班子成员堂堂正正做人，踏踏实实做事，清清白白做官，在学校民主管理实践中，树立执政为民的意识，提高自身素质和管理水平，事事处处体现党员领导干部的先进性，当好全校师生的指挥员和服务员，向专家型管理者的目标迈进。第二，以保持^v^员先进性教育活动为基点，在加强支部自身建设、巩固支部领导核心地位、增强支部凝聚力和战斗力的基础上，加大机制和管理创新力度，教育和引导广大党员在思想上要成为职工群众学习的榜样，在工作上要成为同岗位、同学科教师的表率，在生活上要当好广大教职工的知心朋友，使我们的党员无论走到哪里都能够影响一群人，带动一批人，从而真正成为大家心目中的一面永不褪色的旗帜。第三，继续把师德师风建设作为促进学校良性发展的形象工程和基础工程，采取“典型引路，示范带动，开门评教，强化监督”的方式，在树立先进典型的同时，加大对存在师德师风问题教师的批评处罚力度，真正造就出一支形象良好、素质过硬的教师队伍。本学期将开展“学习师德标兵，争当优秀教师”师德教育专题活动，用崇高的事业激励教师树立远大的职业理想，用无微不至的关怀鼓舞教师克服前进道路上的艰难险阻，用身边的师德标兵唤起教师热爱学生、教书育人、崇德砺志、乐于奉献的高尚情感。既要教育大家遵守师德规范，转变师德师风，又要让大家懂得“把爱献给教育的人是世界上最幸福的人”。

3、狠抓常规教育，深化教育教学改革。以新课程改革和加强未成年人思想道德建设两大热点问题为突破口，实施全方位、多角度、多渠道的改革创新。打破原有的思想模式和工作方法，从更高的层面、更深的角度审视和反思我们目前的教育教学工作，勇于直面挑战，敢于破旧立新，把实施新课程改革与建立完善校本教研制度相结合，把加强未成年人思想道德建设与改进德育常规教育结合起来，找准切入点，下大力气实施创新，力争使我校的教育教学工作出现更多的闪光点，逐步形成自身的特色和优势。

4、狠抓后进生转化教育，营造共同进步的良好学习氛围。

5、加强教师评价力度，继续实行教师聘任制，推出教研组长竞聘上岗新举措。

6、优化后勤服务工作。树立现代后勤意识，根据学校决策层的工作意图，切实处理好常规性党政事务、人事工资、文案宣传、综合治理、计划生育、离退休安抚以及后勤保障等工作，着力健全管理制度，提高行政效能，确保党令政令畅通。加强财务管理，严守财经纪律，把好收费管理、资金管理、票据管理等重要关口，杜绝违规操作，减少工作失误。提倡履行节约，反对铺张浪费。继续抓好学校基建工程建设，力争校园文化墙尽早完工，投入使用。进一步搞好校园绿化美化，在净、齐、美的基础上，显露雅致自然、和谐美观的独特品位，不断改善办学条件，优化育人环境，使学校不仅是学园，更是花园和乐园。

7、加强工会、共青团工作。校工会要切实发挥教职工代表大会的民主管理、民主监督职能，积极推行学校党务、政务和财务公开，依法维护教职工的合法权益，认真落实人文关怀措施，主动开展各项有益活动，真正在领导班子与职工群众之间建立起联系的纽带和沟通的桥梁。发挥广大团员青年在学校改革发展进程中的主力军作用，积极引导团员青年进行岗位练兵、技能比武活动，以及健康向上的休闲娱乐活动，为青年教师提供展示风采、愉悦身心的舞台。

8、弘扬创业精神，抓好永腾教育服务中心及宿生管理工作，积极探索以企养教的成功经验。团结和带领全体教职工发扬苦干加实干的创业精神，增强信心，凝聚力量，高质量地完成每一项工作任务，正确处理改革、发展和稳定的关系，进一步加快学校发展步伐。

三、新学期主要任务和要求

(一)师德建设进一步规范——讲品位

1、尊重、理解教师，缓解教师的精神压力，注重教师的心理健康教育。学校将引导教师自主学习，更新观念，提高素质，树立正确的学生观、质量观和教育观，避免因“恨铁不成钢”而迁怒于学生，造成体罚或变相体罚学生的言行发生，杜绝有偿家教、有偿招生、推销资料等有损教师形象的现象发生。

2、多渠道多层次开展各种形式的师德教育活动。学校将掀起以“爱与责任——师德之魂”为主题的师德教育新高潮，积极开展师德演讲或辩论，师德论坛、师德反思、师德事迹报告会，师德标兵评选，观看优秀教师影碟、学习名师等系列师德教育活动，提升全体教师教书育人艺术。

3、大力提倡教师敬业奉献精神。学校将举办师德研讨会，用“名师工程”典型事例来感染、鼓舞和带动更多教师，促进教师由师德规范向师德自律的转变。

4、严格师德考评制度，健全师德监督机制。学校将建立和完善师德师风考核档案，将考核评价结果列入教师综合考评的主要内容，同教师工资、聘任、评估、职称晋升等挂钩，对严重违反师德造成恶劣影响的，按有关法律法规严肃处理，并实行一票否决制。

(二)教研组建设进一步深化——见实效

1、继续抓好“名师工程”，骨干教师培训和青年教师培养等工作，以名师效应带动和影响广大教师勤练内功，发挥骨干教师的示范和辐射作用，为教师专业成长搭建平台。

2、以学校为阵地，抓好校本培训工作。启动对教师的新课程培训和业务培训工程，学校将建立教师培训档案，邀请有关专家对教师进行新课程理念、新教材、学科研究等方面进行讲座。利用校内名师、骨干教师等资源，组织微型讲座、研究讨论、现场观摩、名师示范、观看优秀教师录像等多种形式的校本培训，力争观念创新，教学得法。

**福建计划书范文参考7**

精选职校学生个人总结 (一)

时光如逝，岁月如流，一转眼的时光，珍贵的两年技校生活已接近尾声，感觉非常有必要总结一下技校两年的得失，从中继承做得好的方面改进不足的地方，使自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。

这一年来。在老师和同学们关心、帮助下，通过自身不断努力，各方面均取得一定的进步。在同学之间的互相学习中，体会到了知识就是人的力量源泉，没有专业知识、专业技巧，什么成功都不会与你相约，只有真正的掌握了解所学的东西才能便于日后面对社会的种.种问题。对于现实社会，我要不断的充实自己，完善自己，使自己能够成为适应这个社会的新型人才，将以我的所学完完全全的融会到工作当中去，所以现在属于我们的知识储备期。曾经有位老师跟我们说过：人的机遇难求，当机遇来的时候就要好好的抓住它，当时如果你没有驾驭它的能力，你还是只能眼睁睁的看着它从你的身边溜走，而无可奈何，与其到时后悔，不如现在好好储备自己的知识量，时刻准备着，等待着机会的到来。

虽然我理论学习成绩不是非常好，但我却在学习的过程中>收获了很多，现以此总结有以下几点：

(一)、我端正了学习态度。在我走进技校时，脑子里想的是好好放松从重压下解放出来的自己，然而很快我就明白了，技校也是需努力认真的学习。在老师的谆谆教导下，看到周围的同学们拼命的学习，我也打消了初衷，开始技校的学习旅程。

(二)、我懂得了运用学习方法同时注重独立思考。要想学好只埋头苦学是不行的，要学会“方法”，做事情的方法。古话说的好，授人以鱼不如授人以渔，我来这里的目的就是要学会“渔”，但说起来容易做起来难，我换了好多种方法，做什么都勤于思考，遇有不懂的地方能勤于请教。随着学习的进步，我不止是学到了课本知识，我的心智也有了一个质的飞跃，在技术方面的提高，我认为这对于将来很重要。在学习知识这段时间里，我更与老师建立了浓厚的师生情谊。老师们的谆谆教导，使我体会了学习的乐趣。我与身边许多同学，也建立了良好的学习关系，互帮互助，克服难关。

(三)、我在两年的技校学习中，认真积极参加每次实习，锻炼了自我的技术，受益匪浅。我虚心求学、刻苦认真、吃苦耐劳，工作兢兢业业，及时总结，老师对我也是非常的喜欢，在我的不断努力中终于拿到了我应该得到的结果。

(四)、思想上：认真学习马列主义^v^思想，学习^v^建设有中国特色的社会主义理论，学习\'十五大\'文件和政府工作报告，结合\'三个代表\'的讲话，积极改造自己的世界观、人生观、价值观\'追求人格的升华，注重自己的品行。在这两年中，我坚持着自我反省且努力的完善自己的人格，我读了一些名着和几本完善人格的书，对自己有所帮助，越来越认识到品行对一个人来说是多么的重要，关系到是否能形成正确的人生观世界观。所以无论在什么情况下，我都以品德至上来要求自己。平时友爱同学，尊师重道，乐于助人。以前只是觉得帮助别人感到很开心，是一种传统美德。现在我理解道理，乐于助人不仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，帮助别人的同时也是在帮助自己。回顾两年技校生活，我很高兴能在同学有困难的时候曾经帮助过他们，相对的，在我有困难时我的同学们也无私的伸出了援助之手。对于老师，我一向是十分敬重的，因为他们在我彷徨的时候指导帮助我。如果没有老师的帮助，我可能将不知道何去何从。

总之，两年的技校生涯是我人生路上的一小段，也是我人生中一个重要的转折点，在这期间通过理论化，技术培养的学习，学到了很多的知识，思想成熟了很多，性格更坚毅了，更重要的是如何以较快速度一心一意的把我的专业做的更完美。如今我有信心打败所有的困难，努力的在自己的工作岗位奋斗，

自然，我这个不太成熟的男孩子还需要领导、同事和朋友给我更多的意见和建议，以此让我能够向大家学习，得到进步。

参考 职校学生个人总结 (二)

时间过得真快，转眼间一学期又过去了。在这个学期，我个人认为我比上个学期有了进步，要求自己相比上个学期严格了，有了一些进步。但是我身上也还是存在着一些问题的。在下个学年我会更加努力的改正，严格要求自己，给同学们树立一个好的榜样。

总结这个学期的学习，我想，主要有以下几个方面：

学习方面，作为班长，给班里的同学起到了一定的带头作用。态度比较端正。能够做到上课认真听讲，不随便说话，不经常玩手机，发短信。自觉遵守课堂纪律，能够按时的完成老师布置的作业。做到了认真复习，并取得了理想的成绩。

要求自己方面，我觉得在这个学期我有了进步，但是也还是存在着不足。相比上个学期，现在的我对自己的要求严格了很多，能够做到自己管理自己。在大多数时间我能够在班中做到很好，但是也有松懈的时候。经过老师的教育与提醒，我总能及时改正。但是总是不能很好的坚持下来。在下个学期我会更加严格的要求我自己，做到自己管理自己。并且给同学们起到模范带头作用。

作为一名班干部，作为一名团员，我应该有明确的是非观念，有原则性。在这一点上我认为我自己做的还不够，总是因为一些情面上的事情而破坏了原则性。这样是不称职的。我应该向班中优秀的干部学习，严格要求自己的同时再去帮助同学。在下一学期这一点我会努力。

下一学期是就要升入高三，也就是说我们即将面临着很重要的专业课软件方面的学习。所以下一学期是非常关键的。在下一学期我会更加努力的学好专业课，努力提高自己的自主学习能力，在工作前打好结实的基础。 希望明年的这个时候，在做总结的时候我能说“我做的很好”，也希望在下学期的班级工作中能够与大家有着良好的配合。谢谢大家!

经典的 职校学生个人总结 (三)

时光荏苒，转眼间职高时光已经过去了一半。在这段时间里，我在各方面都严格要求自己，始终保持积极向上的心态。以下是我对高二的学习生活进行的总结。

在思想政治方面， 我积极向上，热爱社会主义祖国，拥护中国^v^的领导。遵纪守法，遵守中学生守则和学校规章制度，重视思想道德修养，关心集体，尊敬师长，团结同学。培养了正确的人生观、价值观和世界观，提高自己的思想政治觉悟。

在学习上，我刻苦努力，积极进取。鉴于本人高二一年学习成绩优异，表现出色，通过自己的努力在老师同学们的指导和帮助下，我取得了比较理想的成绩：在这学习期间取得了： NIT电子表格、应用基础、文字处理、演示文稿四个个证书，、20\_\_\_-20\_\_\_年荣获学校“三好生”、20\_\_\_-20\_\_\_年荣获技能大赛一等奖、20\_\_\_-20\_\_\_年荣获学校技能大赛优秀奖、和国家奖学金。看到自己成绩的进步，我感到自己的付出得到了回报，但是在学习过程中还是存在一些问题的。在已取得的成绩面前，我没有骄傲，并充分认识到自己的不足，始终努力着不断进步。我合理地安排了课余时间，自学相关课程，脚踏实地，刻苦钻研，不懂就问，在同学和老师的帮助下，终于功夫不负有心人，我在期末考试中取得了不错的成绩。

在生活中，我朴素节俭﹑性格开朗，平时很善于和同学沟通，也乐于帮助同学。高二，在09电2这个大家庭，我担任为团支部书记，积极参加班里组织的一些活动，立了很好的人际关系，获得了大家的尊重和支持。

在勤奋学习的同时，我加入了校团委。工作中我认真勤恳的做好自己的本职工作，虚心向别人学习，以全心全意为同学服务为自己的宗旨和热心诚恳、乐观向上的工作态度认真做好每一件工作。学校举办的志愿服务。我积极带领团员参加。那段时间大家都很辛苦，但是我们的努力也换来了老师的肯定。并获得了优秀班集体，个人并获得“优秀团员”称号。在工作中我学到了很多东西，将工作和学习相协调，并没有因为工作影响到学习，是我最大的收获。

工作学习之余我也没忘德、智、体全面发展。我十分重视体育课，并认真上好每一节体育课，课后并积极参加学校组织的各项体育活动和比赛，与同学一同开展户外运动，增强自身身体素质。曾经参加校运会并获得跑步和跳绳等体育奖项。且我坚持每天利用课余休息时间做自愿劳动，以此不断地提高自己的身体健康水平，锻炼了自己的坚强意志，懂得了劳动能创造一切的道理，进一步培养和提高自己的审美能力和劳动能力。

在过去的学习中，我在各个方面都获得了巨大的进步，综合素质得到了很大的提高。我要特别感谢学校领导的大力培养，老师在专业方面的深入指导以及同学们在工作和生活中给我的支持和帮助。在今后的生活中，我要更加严格的要求自己，把握今天，在今后的学习，工作和生活中，不断完善自我，提高自己，充分发挥自己的优点，正视和克服自己的缺点，以百倍的信心和万分的努力去迎接更大的挑战，争取在激烈的社会竞争中不断取得进步和成功。

**福建计划书范文参考8**

>一、概述

有人说开店的三个关键条件：第一是地点;第二是地点;第三还是地点。我们和加盟商之间需要紧密配合，全方位地思考和制定开店的策略，以最有效的方式制定和执行开店规划，包括市场分析、商圈调查、选址、装修、开业筹备和开张等。所有的配备、装置和货品也都应该在规定的时间内备妥。以便争取到最快、最高的经济效益。

>二、流程

市场分析-商圈调查-选址-装修-开业筹备-开张。

分析：

1、考虑饮品店为新店，为减少租金，减少费用，店面积少点可以，因此决定先租20平方左右的店铺即可。

2、有两处繁华地段，但因牛皮街北拆迁，而且后门超市饭店的崛起，所以选定后门日成广场为店址

3、须是经营一家饮品店，才适合当地情况，因为后门已经有3间模式相同的店铺。所以必须从质量价格服务入手，赢得最后的胜利。

>三、选址：

开店，是眼下极受青睐的一种投资理财方式。的确，自己开店当老板，假如经营状况比较理想，不仅可使你的财产得到有效的保值增值，而且还能在心理上获得一份成就感。因此眼下关注和涉足开店的人已越来越多。

要开店，就不能不考虑选择店面的问题。有关专家曾经指出：找到一个理想的店面，你的开店事业也就等于成功一半。这话一点都不为过，开店不同于办厂开公司，以零售为主的经营模式决定其店面的选择是至关重要的，它往往直接决定着事业的成败。那么如何才能选好理想的店面?有开店打算的人不妨参照下列做法:

第一步：选好地段和店面

选择经营地段要把握以下几个关键： 把握“客流”就是“钱流”原则在车水马龙、人流熙攘的热闹地段开店，成功的几率往往比普通地段高出许多，因为川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。客流量较大的地段有精简超市附近，因为男生饭堂的带动，所以又相当多的同学在那里消费饮品，但因为大部分同学只是单纯的吃饭，购买饮品也只限于灌装，成品饮料。而且精简超市乃至于5栋楼下有数十间销售成品饮料或休闲饮料吧。我们必须否决精简超市着地段开店。 利用“店多隆市”效应我们不妨来听一听消费者的说法：某同学是饮品消费的大户，经常自己或与朋友购买饮品。她说，除特别着急时有可能会就近找一家商店买饮料，绝大多数时候都是赶到港饮速递或酷客上买，因为那里饮品店多，饮品品种齐全，选择余地较大。更可以与三二知己在那边一边饮用一边聊聊天。

第二步：尽快拿下看中的店面

一旦找到理想的店面，就要当机立断，出手迅捷，尽快拿下看中的店面，否则夜长梦多，很有可能会因你的片刻迟疑而被别人捷足先登，导致错失良机。如何拿下店面?谈判自然是至关重要的。

谈好房租价格对于开店来说，房租往往是最大的一块固定成本，在与房东侃价之前，你自己心里首先应该有一个谱，先自定一个能够接受的最高价，这个价位必须是：①你觉得自己是有把握负担得起的。尤其是在必须一笔付清数年租金的情况下，看看自己有没有给付的能力;②预算一下，评估是否有钱可赚的;③再向附近类似的门面打探一下，价位也是基本一致，说明是比较合理的。然后再依据这一自己设定的最高房租价格，比较房东给出的房租价格，权衡后进行侃价谈判，就比较容易成功。

总之，要尽量争取节省开销。同时，你可以通过谈判要求免付押金。一些黄金地段的门面房押金也往往是比较可观的，虽然这钱最终是要还给你的，但如果你一直经营下去，这笔钱也就等于搁死在那儿，对于资金紧张的创业者来说，这也是一个不小的“包袱”，如果谈得好，完全是有可能卸掉的。

>四、费用预算

1、预算：投资额为50元左右做市场分析调查[主要是酷客，港饮速递，,绿茶岛各店铺解饮品的种类，价格，味道]提前预付6个月店租，20xx元/月合计120\_元总计120\_。

(1)、装修：店内装饰3000元(约20平方左右)

(2)、产品首批进货5000元(3个档次，其中主要中高档占65%，补充中档占30%，特价品占5%)(中高档次进价为2-3元之间，中档次进价为1-2元之间

>五、经营效果分析：

经过一年的销售，基本收回投资成本，以每月月销1万计算，年营业总额12万元，除去产品成本.大约4万元，毛利为8万元，

全年费用：

1.店租： 20xx元/月\*12=24000元/年2.员工工资：1人(导购1名)1000元/月\*12月\*1人=120\_元。

3.工商税务等：1800元/年

4.水电费、电话费：500元/月\*12月=6000元/年

5.广告投入：20xx元/年

以上汇总，全年费用为万元，全年纯利为：万元。

第二年收入计算：每月纯收入为：万元

>六、饮品店管理制度

为饮品店管理，体现饮品店品牌形象，特别制定本管理制度：

1、店员需按店规穿着店员服装。

2、每天两次大扫除，早晚各一次，营业时间内保持店里、店外干净卫生。

3、待客须热情、仔细、认真。

4、请节约用电，白天开室内“外孔灯”，“壁图灯”，阴天时加开“灯光模特”。每天傍晚开室内“内、外孔灯”， “室外孔灯”;20：00至23：00开“招牌射灯”。请节约用水。

5、节约电话费，每次打电话不可超过5分钟。每月电话费最高限额100元/月，超过部分由导购共同承担。

6、若店员辞职，必须提前一个月通知。

>七、店铺管理和店员培训：

终端的销售工作最终是靠店员来完成的，所以店员必须接受职前培训，并严格遵守以下规章行为准则。

1、 打扫卫生不干净扣1分。

2、 无礼貌用语扣1分。

3、 收银单书写不全扣1。

4、 迟到、早退扣1分。

5、 摆货不整齐扣1分。

6、 钱币出现缺欠情况，假币情况扣1分。

7、 不节约用电、用水、用电话扣1分。

8、 在营业时间谈论私事、嘻戏、聊天、无执行轮流休扣1分。

9、 待客不认真、不热情扣1分。

10、 每月请假次数超过3次扣1分。

11、 注：6分为及格，若连续2个月不及格，则自动辞退。

>八、促销活动

1、开业九折。

2、情人节：在松田挂横幅广告布条，广告主题：“情人节哪里去?给最爱买一杯黑糖 玛奇朵.

3、为增加购物的乐趣，本店出台购物抽奖：购满100元可参加购物抽奖，奖金为价值5-20元的购物券，此活动的推出，让本店的销售增长20%以上。

4、长期赠送：购满48元，送5元购物灰徽(自行购买，印上店名和电话，对店的宣传效果明显)。

5. 如条件许可，可有长期的促销活动，同时，促销活动要不断的变换，给消费者以新鲜的感觉。

>九、经营想法

1、旺地生意一定会旺。

2、店员一定要放手让其发挥，要有专业知识，对其管理要明确，制度化，一定要有合理的工资提成。

3、货品的价位要互补，不能吊死在一棵树上。

4、多搞促销活动，除公司规定的活动外，还必须设法在松田大学扩大知名度。

5、对老顾客、持有贵宾卡的顾客进行客户管理，顾客生日、节假日、新货上市、促销打折均要发短信给顾客，保持联络，建立良好的关系。

6、不要贬低竞争对手，，对竞争对手的经营情况要进行分析，借鉴别人的优点，共同营造良好的市场氛围。总之，要经营好， 要先端正心态，不要存在暴富心理，用心做好店铺管理，与顾客建立依赖关系，积累点滴经验，多向一些成功经营者虚心学习，要订立目标，经营好一家就将成功经验进行复制。

>十、营业证照申请：

在开店营业之前，必须先办理相关证照申请，否则就是无照营业。证照的申请分为二种，一种是申请公司执照，由工商局核发;另一种是资本较小的，只须办理营利事业登记，由当地县市工商核发。多数的店家由于资本不大，都只有办理商行的营利事业登记。除此之外，还要向税务机关请领统一发票，除非是获准免用统一发票，否则，都一律要办理。

除营业证照的申请办理外，如果想要自己店家所挂的招牌，不致被别人所滥用，想要能为自己所专用，就还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。

所以，不想自己将来的金字招牌遭人盗用，就必须先申请服务标章注册，不论是申请公司、行号，或注册服务标章，皆可委托代办公司办理。

**福建计划书范文参考9**

租好了店铺面，下面要装修了。店铺面装潢关系到一家店铺的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店铺面的装潢经验。譬如，开咖啡店铺就一定要找有咖啡店铺装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店铺面的装潢经验，到时候所装潢出来的店铺面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店铺去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店铺面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

1 、 门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店铺内是卖什么东西！重要的一点，相

同的衣服挂在不同档次的的店铺铺会用不同的效果，不要因自己店铺内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲！当然本店铺刚开张简装为宜。

2 、 灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店铺最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店铺里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！

店铺面装潢一共花了 5000 元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就 5 万省着点吧。

**福建计划书范文参考10**

>一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先评估自己的创业资金有多少，5万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先评估自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。而且自己对服装也有点感兴趣，算是兴趣与事业相结合吧，呵呵。

>二、店面的选址

地点的选择对日后店面的营运好坏影响很大，所以一定要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现在闵行莘庄这快商圈不错，闵行区作为上海发展的主要居民居住区之一，莘庄又是闵行的中心，这里交通发达，人流量密集，市场是没问题。而且这里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了莘庄的水清路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。

周围又都是老居民区，固定人流量多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现这条街上还有几家为数不多的衣服店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。平时也很少有人光顾。因为这里虽然居民多但大都是普通老百姓，富人很少，不适合销售高档消费品。这里虽然人流量大但大都为上班一族，消费能力为中低档。我的定位就是中低挡符合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高5000元/月，付三压一，（上海都这样）。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据（包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了），都先准备好了。

在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去（这里的房租一直在涨）。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

>三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西！重要的一点，相

同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到客户的购买欲！当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的！晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的客户的眼球！灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光（也就是平时所看见的白色灯光）店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和！加上暖光灯（平时看见的射灯之类的黄色光）能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人！空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住客户有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的！

店面装潢一共花了5000元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧。

>四、选货及进货的渠道

万事具备只欠东风，下面进入正题，我该讲讲怎么买生财的工具：衣服了，怎么进货选货

1、选货：选样，款式，品牌，数量

选货要掌握当地市场行情：出现哪些新品种?销售趋势如何?社会存量多少?价格涨势如何?购买力状况如何?大体上能心中有数。

品牌以杂牌为主，以外贸货为主。

进货要适销、适量，要编制进货计划，当然在进货过程中也可应变修改。进货时，首先到市场上转一转、看一看、比一比、问一问、算一算、想一想，以后再着手落实进货

少进试销，然后在适量进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给客户的选择余地大。进货安排在每个星期的三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上！如果进入销售旺季，三四天就补一次货！

象“三八”“五一”“国庆”等几个销售高潮，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了！要给自己有足够的安排时间才行！

2、进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市场。新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市场。

>五、人力规划

我计划雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮MM（不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮MM容易招揽客户奥），主要负责接待客户，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的（除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的）。两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

>六、营销策略

一、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕客户，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

二、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售！产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配！量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的！橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒！

三、长期发展营销策略

1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅（高档点缀低档适量）2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制3、服务：训练营业员的基本利益，对客户的服务态度及服务宗旨。无论客户是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。客户的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

4、方法：

（1）初次来店的惊喜

①免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期客户表（做客户数据库）

（2）增加其下次来店的可能性

①传达每周

都有新货上架的信息

②利用客户数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服（要定量）或送生日礼物等

③购适量女士手袋告知客户一次购物满400元送一只女士手袋（女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给客户物超所值的感觉）或者累积消费600元及以上。（获得奖励之后在从新累积）

（3）满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①告知客户量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡

②介绍新客户，如：每介绍一位新客户并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。（4）不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。xxx店铺开张大赚送xxx、xxx本店商品八折优惠xxx，也可以采用买一送一的策略（送的货以滞销货为主，过季货为辅）这些招牌通常能抓住女人的心。

（5）一年中做几次短期促销，售价定为10－30元，非常聚人气！再把店内滞销款低价一起处理！如五一，十一，三八等最佳时间

>七、总结

综上所述我用5万元开一个女式服装店，是不是能够成功当然还需实践中去检验了

**福建计划书范文参考11**

找场地，邀请重量级的企业投资人，邀请创业者带项目进场， \*\*\* 好选拔制度，尽量达到公平公开公正邀请社团领导参加评选。

创业者想要达到成功最重要的还是要有坚持的毅力和信念，越来越多的创业者开始组建成功的创业团队，因为想要成功必须和创业团队抱成一团。共同的用智慧去创造新的财富。

相关介绍：

创业社团作为集实际动手能力与创新思维相结合的一种自发性学生组织，不仅是当前进行素质教育的有效载体，同时也是打破传统社团建设思维，推进高校创新创业氛围培育的重要平台。

创业社团将创新视为选拔人才的首要标准，加之其辐射广泛，参与学生众多，积极性高，极大地推动了学生创业实践与创新意识的发展，在学生层面营造了良好的创新创业氛围，进而能够推动整个学校甚至地区的创业环境的改善。

当前，在高校创新创业教育实践的过程中，多数学校采用“之一课堂”与“第二课堂”相结合的方式。在“之一课堂”培养方面，高校广泛开设各种创新创业课程，如KAB创业基础选修课、创业实践指导、公司法等。

从理论知识层面为广大学生提供智力支持，同时以课堂教学的 \*\*\* 提高全体师生对于创新创业意识培养的重视程度。

而创业社团作为学生“第二课堂”有效实践平台，主要是结合具体项目与市场发展动向，以组织模拟或者实战的形式，在学校及社会提供的实验室、研发基金等硬件支持下，为广大师生提供亲身实践的机会，更加有助于学生的学思结合、知行统一。

同时在学生社团的组织下，一些学生创业项目按照实际项目的方式运营，从实践中锻炼学生的抗压能力、团队配合及解决问题的能力，有效地将学生的创新创业意识实体化、市场化，成为大学生创新创业意识与能力培养的放大器。

**福建计划书范文参考12**

>一、 预算及建设计划

1. 资金投入：50-80万

投入地点：北京

出口地点：俄罗斯 欧洲

公司部门建设:营业部、产品部、企划部、财务部。 初期投入费用：租金15万-20万(办公厅约150-200平米) 2. 3. 4. 5.

装修：2万-5万

办公使用物品3万-6万(含展厅展柜) 公司注册费用：5万

周转资金：15万-20万

>二、外贸平台的建设

外贸平台的建设涉及以下领域：

1、 行政机关的注册、登记。包括工商、税务、海关、xxx、商检局完成相关手续的办理;整个流程办理结束大概2个月时间。

2、外贸部门的组建。外贸部门作为一个团队，由于分工不同，一般由业务员，财会(负责核销、退税)、单证员，质检员组成。人员的数量依据业务量而定;在公司创业初期，由于业务量不大，可以一人多职，如业务员可以负责单证的处理。

3、 货运代理，快递公司的选择、确定。

从实际操作看，目前大多数外贸公司的相关业务都是委托中介公司来完成的，如货物的进出口报关，商品法定检验及办理货物运输保险，可以省时省事。但选择合适的中介公司对外贸公司非常重要;好的中介公司可以促进外贸业务的发展。选择中介公司基本要求应该是业务熟练，专业知识强，服务效率高，收费合理。

由于外贸公司的日常邮件多，费用较大，选择合适的国际快递公司可以有效节约费用。通过对全球主要快递公司的考察，UPS收费相对便宜(可以打折到73%)，时间上也比较快，一般在2-3个工作日可以到达全球各地。唯一的缺点是货物的重量 由UPS在事后帐单中告之。

**福建计划书范文参考13**

青年创业大赛策划书 （一）

一、大赛目的：

河南大学生创业计划竞赛旨在宣传风险投资理念，培养大学生的创新意识、创意思维、创造能力和创业精神，加强大学生创业教育，以创业带动就业，引导大学生崇尚科学、追求真知，激发大学生科技创业、实践成才的热情，激发广大青年学生适应时代要求，勇于创新，勤奋学习，投身实践，努力成为新世纪适应时代要求的复合型骨干人才。

二、大赛宗旨

1、增强创业观念，激发创业热情，丰富创业知识，培养创业技能。

2、将大赛办成有利于社会发展和进步的一次全省性的高水平高档次的大赛，创立我省具有广泛社会影响力和美誉度的品牌活动。

三、大赛性质

河南大学生创业计划大赛是中国大学生创业计划大赛的组成部分。由河南省中小企业局和省团委主办，XX大学中国大学生创业大赛组委会承办的活动

四、大赛名称

大赛名称：200X年中国大学生创业大赛河南区赛

英文名称：200X’HENANSTUDENTENTREPRENEURSAWARDS

五、大赛时间

大赛时间：200X年6月至200X年11月

200X年6月—200X年8月大赛推广传播宣传时期

200X年9月—200X年11月大赛报名评审时期

全省总决赛地点：郑州

六、参赛要求

1、参赛对象：具有河南大学学籍的在校全日制专科、本科、硕士、博士生。参赛者必须承担申报作品的60%以上的研究工作。

2、参赛作品应该是一份模拟企业的创业计划书；也可以是一份参赛个人或团队参与的发明创造、专利技术的产品或服务创业计划书。

3、参赛个人或团体应在广泛进行市场调研、认真进行分析的基础上，完成一份把产品或服务推向市场的完整、具体、可行性强的创业计划书。

4、创业计划书一般包括：摘要，创业组织概述，产品与服务，市场分析，经营策略，管理队伍，路线研究，财务分析，机会和风险，资本需求等方面。

5、所有完成的创业计划书要求有文字版和电子版。

七、大赛步骤

1、组织宣传阶段：（6月）

（1）向各个学院发送有关学生创业计划大赛的材料汇编。

（2）开展大赛的前期的宣传工作，扩大大赛的影响力。

2、作品申报阶段：（9-10月）

（1）大赛组委会设申报咨询点，对学生申报作品及参赛事宜进行指导。

（2）各参赛者将作品申报书（一份）、参赛作品大纲（文字版：一式两份）交于承办单位（10月25日截止）。组委会对参赛作品进行资格和形式审查，并对作品进行分类、录入、归档、建库。

（3）本次大赛采用各高校自主选拔并推荐的方式确定预赛作品，各参赛单位推荐参赛作品限在5件以内。

3、预赛阶段：（10月底）

评审委员会对参赛作品大纲进行初评，确定参加终审决赛的作品（占申报作品总数的80%），并于10月30日前公布获得入围决赛资格名单。

4、决赛阶段：（11月）

获得决赛资格的参赛选手于10月25日（截止日期）之前，将完整、详细的创业计划书（文字版：一式两份；电子版：一份）上交承办单位。评审委员会将通过对创业计划书进行全面、严格和公正的评审，决定入围总决赛作品名单，并于10月30日公布入围名单。凡进入决赛的作品由学院聘请教师进行指导。

5、总决赛阶段：（11月）

举办河南大学生创业计划大赛总决赛。入围总决赛的参赛选手将有10分钟现场展示创业计划作品及5分钟的现场答辩。评审委员会根据大赛评分细则对参赛选手进行现场评分。

八、评分细则

（一）、初赛评审标准：（总分为100分）

1、所描述产品或服务有创新；（10分）

2、计划书完整；（10分）

3、公司结构合理；（10分）

4、市场前景广阔；（10分）

5、调查资料的真实有用；（10分）

6、营销方案可行度高；（10分）

7、资金筹措方案合理；（10分）

8、财务管理结构完整；（10分）

9、企业人才层次高，结构合理；（10分）

10、正确估测企业发展风险；（10分）

（二）、答辩决赛评审标准：（总分150分）

1、初赛评审标准（100分）

2、个人或团队阐述条理清晰，语言流利；（20分）

3、能在规定时间内全部介绍完所规定的内容（产品或服务项目、公司结构与人才组合、市场调查分析与前景估测、竞争对手与竞争优势、营销方案、资金筹措方案、收入预测与利润分析、风险估测等）（20分）

4、回答评委问题有条理，答案令人信服；（10分）

九、评审奖励

大赛将设多个奖项，胜出者可以获得一定数额的奖金，总冠军将推荐参加当届中国总决赛。并且参赛者都有机会通过本大赛的平台，宣传自身实体和企业；并有机会获得相关投资商的投资。同时设立更佳组织奖，对有较好表现的高校进行表彰和奖励。

（注：可收集参赛者对奖项设置的要求和期望，根据这些期望来适当调整奖励方案。）

十、大赛相关活动

大赛期间，组委会将为参赛的创业团队举办多种形式的培训和交流讨论活动，如^v^创业沙龙^v^等，让参赛团队之间就创业理念、团队合作、比赛经验等方面进行交流和沟通，提高参赛团队的整体水平。

1、省大赛组委会：开展大赛培训和知识讲座；组织大学生创业团队交流活动；建立大学生科技创业教育基地。

2、高校大赛工作领导小组办公室：组建大学生科技创新类社团，开展常规性大学生创业就业工作；开辟“校友论坛”，邀请有影响的历届毕业生返校开设讲座；组建大学生创业导师团，为大学生创业就业提供就业指导和服务；其他有利于毕业生创新创业就业的活动。

十一、法律申明

**福建计划书范文参考14**

1、公司介绍，

2、产品/服务，

3、商业模式，

4、市场/行业/竞争分析，

5、战略规划，

6、账务预测，

7、融资计划，

8、管理团队，各部分都要有各自的写作要求。

>一、公司介绍：

明确说明这个公司要做什么；这个公司是一个什么样的公司而不是一个什么样的公司，未来会成为一个什么样的公司。在第一部分所提出的一些想法要非常的明确，要能吸引阅读者的注意力，不要祥细的展开，而只在建立一个结构框架，在后面的部分逐渐展开就行了。

>二、产品/服务：

也就是要说明你的想法是什么？你的产品和服务是什么？解决用户的什么问题？站在客户的角度来看，产品的独特性，创新性体现在什么地方？你的典型客户有哪些？

>三、商业模式：

既然为客户提供的价值，就要说明企业的价值如何实现？从什么途径获得收入？

**福建计划书范文参考15**

>第一部分摘要

酒吧行业的兴起与红火与整个中国的经济、社会、文化之变化都有着密不可分的关系，酒吧行业经济带已成为我国休闲消费产业中的一支主力军。

>第二部分产品与服务

通过这阶段我对酒吧行业的了解与深入，归纳出了以下几部分该产业的相关现有行情。首先，让我来分析一下现在的发展背景。当前受经济全球化和区域经济一体化的影响，在互利、共赢的目标下，加强国际间、行业内的交流与合作成为摆在我国酒吧行业面前的首要课题。故我们便有了实施的必要性，作为处在这样一个经济文化各方面都飞速发展的时代，接收、引进新兴项目与产业更是推动商业发展的有力契机。一个火热的发展机会，应了那一句了“来的快，去的也快”，所以在酒吧行业处于成熟阶段的时候，应当把握住机会，在潮流热还没有消退的时候，直击而上。犹太商人有一句话，叫做“嘴巴生意是个无底洞”，这也就是说，酒吧有着无限的发展前景与利润。其次便是酒吧行业的现状及发展趋势。社会主义市场经济的确立，使酒吧的竞争日趋激烈，目前酒吧的竞争可以说是全方位、多元化。他们不局限于单一的模式，包括酒吧的经营路线、经营模式、市场定位、投资方式和组织形式等等。可以预测，短期内酒吧的现状不会有很大的改变，这与改革开放初期的情况不同，也与整个经济大环境相联系，人们的经济收入与消费观念决定了酒吧的发展步伐，当今的经济趋势显而易见，人们的收入增加，可支配收入连年递增，人们开始学会享受生活，并认为这是人生中必不可少的一部分消遣，所以酒吧的发展趋势、势头极为良好。

通过以上的分析，欲开展一行业的业务，必备的几项重要元素都已具备，在酒吧行业成功的走过初期，平稳的进入发展期并且顺利成为商业链中成熟的一环的现有大背景下实施、开展此项创业计划是有一定必要性与社会效益的。

>第三部分创业开店的关键要素

（一） 店铺欲形成风格的定位

作为一个酒吧，它的风格、格调和气氛是它生存、发展的强有力硬件。我所想营造的是一个“欧美风尚酒吧”。面对的人是由80、90后潮流、时尚人士构成的客户群。在这里，客户可以采集到实时、最新的欧美各地时尚信息，其内容涉及到各个方面：衣、食、住、行，还包括明星动态以及最新的流行资讯。让慕名而来的客户得到他们想要的，更得到他们意想不到的。意料之外的东西总会加强人们的新鲜感与惊喜。而酒吧的格调和气氛完全是靠店内的精修以及背景音乐的结合来烘托和渲染的。

关于酒吧的名字，我将它命名为NINE O’CLOCK LIFE，这个名字有很多元、很管饭的意义。我本人喜欢9这个数字，在我的思维里。它是仅次于完美与第一的一个层次。实话实说，我不喜欢做第一。首先，恕本人愚钝，的确名优做到最好的能力。其次，当你成为第一的时候，最大的敌人就是自己，而不论是企业还是个人，最容易忽略的，同时也是最可怕的敌人，也是自己。不是止步不前，待他人超越；就是高傲自大，最终走向失败。所以，这个名字，我赋予它的含义就是“可以与第一有距离，但要永远追求做到最好。”永远维护好这个平衡点，在困难与夹缝中求生存，永远是拥有最饱满热情与活力的状态。

首先，店铺的地址选择。

>（二）店铺地址的选择

事实上，不论一家什么类型的店选址，都想坐落在一个人流量大、经济发达的地区。但事实上，各方面都完美的地区早已被其他各类型的商家抢占了最初有的先机，经历的很长一阶段的摸索与发展，成为了繁荣的经济区，这样房价高，成本高，高出的成本就是在削减利润，所以我不准备选择一个经济发达的地段作为店铺的选址。同样，我也不准备选择类似于“酒吧一条街”或其余酒吧聚集的地方，虽说正常的发展竞争本是应该遵循这一原则的，有竞争才有发展。但是我认为，有针对性的选择客户便更能直击到客户本身，有严整的客户定位，便不用跟随经济繁荣的趋势。所以我会选择一个潮人聚集的地理位置，不需要在城市的商业中心，也不需要在酒吧的聚集地。故我选择了以隆礼路与同志街交汇处为圆心，以周围人群密集度为半径组成的一个商业圈。在其中寻觅一间90㎡—100㎡的店面作为我店铺的选址。此商业圈的聚集人群大都是年轻但具有一定数量的可自由支配收入的80、90后人群。他们对时尚敏感，并且热衷与追求时尚。他们把紧跟世界时尚潮流视为生活中不可缺少的一部分，所以此类人群非常适合我酒吧的客户人群定位。门面的租金我预估4500/月以内是可以承担的，高租金的店铺他的地段和人流量一定也很高，这是成正比的，个人觉得租金这块投资应该要舍得花钱。古书有云：办事，要天时，人合，地利三者成一线时方可成事。我们必须要有耐心和花资金去解决地利这个重要的因素。

>（三）货源的选择

作为一个酒吧酒和装修有着同样重要的分量。酒吧的酒类大类非为四种：扎啤、外国啤酒、洋酒、鸡尾酒、软饮，除了酒类当然还必备干果类食品。首先，扎啤我选择哈尔滨扎啤，因为哈啤在我国的口碑甚好,口感和舒适度堪称第一。其次，外国啤酒的货源我选择美国、德国、英国作为啤酒的主打组成。其次是洋酒和鸡尾酒，洋酒不需要种类繁多，只引进相对来说属于经典款的VODKA、WHISKY，比如ABSOLUT VODKA、SKYY VODKA、TEQUELA VODKA、GORDON’s VODKA和Jack Daniel\'s whisky、Jim Beam whisky、Black Lable whisky、Red Lable Whisky、Chivas Recal Whisky等。鸡尾酒的调制需要专业的调酒师，不但手法高调精准，而且还要不断推陈出新，满足时尚人群喜欢尝试新鲜事物的要求。软饮的品种分为即饮型和调制型，即饮型为矿泉水、雪碧、可乐、零度、屈臣氏的汤力水和苏打水、能量型饮品红牛、宝乐士等；调制型为咖啡、奶茶、热巧克力、各种果汁、花茶等。

>（四）正式开业前后的店内装修、陈列摆设、宣传手段和经营方式

每一家店都要有自己的特色，我的酒吧针对的是80、90后时尚人士，

故店内的装修是以欧美简约大气为主情调，以红黑白为主色调，融合柔美的黄色灯光，使人一旦进入，便有无限舒畅与家的感觉，不失时尚感且具有亲切感。在屋内设有欧美明星以及时尚人士的街拍墙，舞台的设计类似于短小的T台形状，且舞台部分的灯光为组合式灯箱控制，主灯光色调为永具时尚感得白色，有利于定期进行时尚T台走秀活动以及歌手的献唱等各类型的活动。在门口设一具有简约大气时尚的一个摄影墙，供于顾客自拍和定期拍摄酒吧宣传册等。屋内的陈列摆设均为设计感十足的装饰性摆设，随着时间的推移不断搜集有纪念意义的明星珍藏品。屋内餐饮用具均为特别定制，上印有经典款的xxx宣传海报、明星动作、话语、穿衣搭配等元素。本酒吧的宣传方法应为有针对性的聚拢人群，在百货商场，如巴黎春天、卓展、国商、欧亚商都、亚泰富苑等地，以及潮人聚集的小店处，如桂林路巷子， 重庆路巷子等地。进行“普遍选拔，重点培养”的宣传方式。

>第四部分SOP经营理念

一个企业和一家店铺的经营管理模式是相似的，一个企业想要长远且大规模的发展，就必须拥有一份自己的SOP。那什么是SOP呢？SOP（标准作业流程S酒吧ndard Operating Procedure）是经过许多经验的积累而产生出来的最具有效率的做事方法。可以说SOP是企业的骨骼与脊梁，任何充实与修饰都是建立在SOP至上的，可企业光有SOP还是不够的，这就是我即将叙述的SOP+，只有做到SOP+，企业才能像常青藤一样永远有活力与生机，这样才不会在商海中随波逐流，甚至被淘汰。那么SOP+比SOP多的那一点是什么呢？就是人性化+对顾客用心的服务态度+不可替代性，此三点实则是层层铺垫与递进的，当你拥有的不是死规则而是更多的人性化服务时，你的服务体系已步入愈来愈完善的阶段再加上对不同类型、不同需要的客户进行有针对性的服务，可怎么提供有针对性的服务呢？那就要用“心”了，不仅用心去观察、用脑去思考，更要用心去体会，顾客需要什么、怎样能触动他“非你不可”的情结。

>第五部分 经营策略

**福建计划书范文参考16**

一年来，在校领导和教研处、教务处、总务处等部门的关心支持下，全体成员珍惜来之不易的荣誉和责任，同心同德，群策群力，不弄虚不作假，不负学校领导期望，不负全校同仁支持，一步一个脚印，按时按质按量完成了年度工作计划。下面，我们就这一年来所开展的工作及取得成绩总结如下。

一、常规工作促发展

（一）工作室布置。学校特地为工作室提供一间办公室，装修一新，添置崭新办公用品，我们以“家”待之，精心布置，张贴画板，采购大量书籍，自费采购鲜花等，把它布置成一个适合教研、办公和交流的地方。

（二）读书。我们向学校图书馆借阅图书，还定期向学校申购一定书籍进行阅读并撰写读书笔记，并在月会等各种场合进行交流。

（三）月会。一个团体不论大小一年来都没有进行会议交流是让人难于理解的事情，举行月会是我们雷打不动的常规工作。在月会里，我们交流读书心得，交谈课堂心得，探讨竞赛情况，讨论课题开展，布置阶段任务，其效果十分显著，月会是我们工作室心灵的充电房，是我们继续前行的催化剂。

（四）公众号推送。年初，我们开设了工作室的公众号，内容包括团队建设、团队进修和交流平台三部分，主要内容是成员的随笔叙事和工作业绩，具体由全体成员提供材料，由庄晓东老师负责建设、推送和维护，至年底已推送相关消息51条。公众号的运行效果显著，提升了工作室建设的内涵，扩大了公众号及学校的影响。

二、技能竞赛强师能

一分耕耘一分收获，经过一年不懈的努力，工作室成员获得了丰厚的成绩。具体成绩如下。

（一）个人表彰

工作室成员在个人竞赛方面，国家级竞赛有2人次获奖，省级竞赛有2人次获奖，其他等级赛事中有6人次获奖。其中：

1、20xx年9月，林群英老师获晋江市优秀教师，学校优秀教师、学校优秀班主任；

2、20xx年11月，吕子微、林群英两位老师获全国职业院校信息化教学大赛中职组课堂教学赛项二等奖；

3、20xx年7月，庄晓东老师获福建省职业院校信息化教学大赛中职组信息化教学设计赛项二等奖；

4、20xx年7月，吴炎辉老师获福建省职业院校信息化教学大赛中职组信息化教学设计赛项二等奖；

5、20xx年10月，吕子微老师和郭良德老师代表学校参加晋江市党建竞赛获得了第三名的好成绩；

**福建计划书范文参考17**

旺佳超市银海店开店筹备计划书

一、业态定位: 打造农副产品龙头企业，建设娄底放心菜民生工程，解决菜篮子卖菜难买菜贵

二、市场调查: 选址要求位于居民聚集区，大型小区附近，人口流动密集干道和农贸市场

三、战略定位: 树立泰丰放心菜品牌，打造品质和服务一流连锁店，扩大影响，发展品牌加盟

四、商品计划: 农户+基地+公司模式，规模化统一采购配送，减少中间成本

五、营销计划：开展公司形象宣传，做促销计划，发展连锁加盟

六、建设计划: 店面平面设计，设备和店面内外装修计划

七、人员计划：连锁店营业人员的招聘，培训，薪酬等工作

八、开门营业: 正式开业前一周试营业，一周后正式营业

九、业绩分析：营业额和损益分析

实施过程：

一、店面装潢

1、室内地砖、墙面、立柱、顶棚施工 。

2、制冷系统安装调试

3、消防系统安装调试

4、广播系统安装调试

5、监控防盗系统安装调试

5、卖场照明系统安装调试

6、送排风系统施工

二、设备安装

**福建计划书范文参考18**

为期五天的军训已圆满落幕了，这次军训让我体验了一次军人的生活，无论是快乐还是痛苦，我都用心去体验。军训让我懂得了，无论做什么都要用心，才能把事情越做越好。

记得有一天，每一个人都背着繁重的行李，怀着忐忑不安的复杂的心情踏入了军训基地，大家当时都很陌生，随着军训生活的开始，彼此之间渐渐地熟悉起来，同学们团结友爱、互相帮助，很快就建立了友谊。

第二天可就没第一天那么舒适了，站军姿、齐步走……我们都不是第一次军训了，但这种高强度的训练，让我们确实有些怵头。虽然练习的动作都很简单，但要让60多人就像一个人一样确实不是件容易的事。一天的军训下来，大家都受不了，太累了。虽然嘴上喊累，但大家却没有因此而降低要求，咬牙坚持下来。

第三天、第四天枯燥的重复动作以及近乎严苛的要求，让我感到一股莫名的痛苦，每当这时我总会想起教官那洪亮简洁的口令和陪同我们在阳光下，下雨天加紧练习的身影，这时我总会压下这种感觉，这时教官和关爱我们的老师的最好礼物。

第五天是军训的最后一天，也是我们展现成果的时候。当我们迈着整齐的步伐在操场上接受检阅时，我心理顿时无比自豪和激动。

这次军训，我们班哈丽文、周瑞祥，胡雯婷，包括我自己被评为“优秀学员”

当拿着奖状时我百感交集，这是我们的一个心得起点，也是我们班级的一个心得开始。在今后的学习的生涯中一定要发扬军训的优良作风，努力把自己培养成德智体美全面发展的学生，以优异的成绩向家长、老师、自己交上一份满意的答卷。

**福建计划书范文参考19**

新学期,以、十八届三中全会精神、习系列讲话、党的群众路线教育实践活动重要思想为指导，用、十八届三中全会精神、科学发展观思想统领学校工作，强化学校管理，进一步提高办学水平。将本学期工作计划如下：

一、以强化思想政治学习为推手，提升教师思想素质

1、本学期，要坚持政治理论学习制度，大力弘扬爱国主义主旋律。要精心选择学习内容，组织全体教职工集体认真学习“三个代表”、科学发展观、社会主义核心价值体系、党的、十八届三中全会、党的群众路线实践教育活动、习系列讲话等重要思想理论，深刻领会精神，促使广大教师主动用先进的理论武装自己的头脑，深刻领会文件精神，提升思想认识，并把它贯穿于自己的教育教学实践当中，齐心协力创建和谐校园、文明校园。

2、学习贯彻《公民道德建设实施纲要》，充分发挥教师的主导作用，加强学生的行为规范教育、养成教育、职业道德教育、岗前教育、就业意识教育。对教师要强化师德意识、敬业精神、奉献精神、创新意识，办出人民满意、社会满意的职业教育，形成健康向上的学风、校风。

二、以重视教育教学管理为助力，提高办学质量

本学期，我们要严格实施《安宁职业技术学校绩效工资考核办法》，抓好教学常规管理，加大教育管理的力度，建立健全教师平时工作考核制度，调动教职工的工作积极性，以管理强质量，以管理促效益。

1、完善学校管理机制，加强管理力度。坚持实行《教师平时考核制度》、《考勤制度》、《教案签字制度》、《听课制度》等管理制度，完善考勤制度，杜绝教职工工作拖沓、出勤散漫的现象。要通过严格、规范的管理规范教师言行，规范教学环节，激发教师严格自律，为人师表。

2、不断规范教学行为，提高教学质量

教学常规是教学工作有序进行的保障，也是展示校风和教师工作作风的窗口，必须抓稳抓实。教导处要求各任课教师依据所任课程对教学内容进行分析、取舍，确定重点和难点，制定实用性、针对性和可操作性强的教学计划，填写教学计划表，制定教学方案，保证课堂教学的有效性。教导处严格按照学校规章制度中教师教学的常规要求，从备课、上课、作业、辅导、成绩考核各环节加强管理，规范教学行为。同时突出职业学校教学特色，注重实践实训课教学管理，充分保证实训课，规范实训过程，全面提高教学质量。教务处将采用定期常规检查、随堂听课、学生问卷调查、技能比赛等形式检查教学工作的完成情况和规范程度。

3、加强教学研讨和业务学习。定期组织教师开展业务学习和研讨，对教师进行业务培训，把教研活动搞得有声有色，富有实效。结合学校多媒体教学设备的投入使用，指定计算机专业教师公开课演示活动，强化多媒体设备使用方面的培训，老师们相互之间交流学习，提高教学手段信息化的整体水平，提高学校

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！