

# 2023年发布典型案例工作计划的意义(大全5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 发布典型案例工作计划的意义篇一

- 1、通过点对面，一对多。
- 2、挖掘高端潜在客户，加强与顾客之间的互动性，微信账号收到的消息后实时互动，更加人性化。
- 3、做好微信推送内容，让顾客真诚的感受到内容的实用，受惠。
- 4、提高品牌的知名度，增加品牌的营销力。

### 二、微信公众平台的功能分析：

**订阅号：**每天都可以群发一条群发信息。群发的信息直接出现在订阅号文件夹中。订阅号群发信息时候，手机微信用户将不会收到像短信那样的消息提醒。

**服务号：**服务号，顾名思义，主要是给客户提供服务的。一般银行和企业做客户服务用的比较多。服务号一个月只能群发一条信息。服务号群发信息的时候，用户手机会像收到短信一样接收到信息，显示在用户的聊天列表当中。

主要区别：

- 1、服务号可以申请自定义菜单，而订阅号不能。
- 2、服务号每月只能群发一条信息，订阅号可以每天群发一条消息。
- 3、服务好群发的消息有消息提醒，订阅号群发的消息没有，并直接放入订阅号文件夹当中。

### 三、究竟选择订阅号还是服务号？

这个问题其实可以直观的理解为——公众号需不需要每天进行微信群发？

1、订阅号的优缺点：大家必须接受的一点事实，就是微信对订阅号消息的折叠的优点是降低了用户的打扰，缺点是降低了订阅号群发消息被阅读的可能。不过，不需要发那么多信息或发出去的消息粉丝根本就没有阅读，又有什么意义？

（注：这里所指账号一般为企业类公众账号）

2、服务号的用途：相对而言，一般餐饮行业、快销行业、数码电子企业、酒店、汽车等等行业的微信账号需要群发的消息无非为促销优惠活动、新品上市等信息，一月一次的频率通常已经可以满足需求了，真的需要每天群发一条的频率吗？你必须在信息发送频率与用户体验之间做出平衡。

### 四、微信营销推广优势：

1、传统营销模式，往往由于客户资料更新慢，损失了大把的优质客户资源。微信营销进行企业宣传，真正做到不漏掉任何一个潜在客户。

2、针对性强，以往的短信、电话轰炸往往目标分散或者不能概括所有潜在客户群。微信营销，定位搜索针对不同潜在客户群运用不同的营销宣传模式，多管齐下，让企业宣传不再

又冷又硬，达到更好地宣传效果。

3、更直观，更全面，微信营销系统不仅可以发送文字、图片更能即时传送音频视频，多角度的对企业进行宣传推广，实现精准消息推送。

## 五、微信公众账号的推广策略：

### 1、一对一的消息推送

### 2、内容与互动

专注于内容建设通过与微信粉丝内容互动，加深粉丝对该店微信账号的记忆度，增加粉丝对我们的好感度，从而激发粉丝持续关注微信账号。

### 3、做一个不被粉丝遗忘的服务号

第一步要思考的是：服务号怎样才能不被粉丝遗忘？对于安卓用户，要感谢微信给予将公众号添加到桌面的功能，给了公众号“育才家园”，用户每天都可以再桌面看到你的图标自然不易被遗忘。对于苹果用户，可以通过比“亲子幼教营”还好玩的小东东让粉丝记得你。这里，第三方平台提供了一个不错的解决办法，例如微库平台上的小游戏。这些小游戏不仅提供一种娱乐，且游戏平台给予了每一个使用微库的账号一套独立的积分系统，每一局游戏都将获得相应的积分并能累积，累积的积分可以用于在其积分商城兑换礼品，这才是吸引粉丝的关键所在。

同时，此类游戏中的一些规则、元素或道具可以调整，企业可以替换成自己的商品或商标。例如，微库的游戏平台已经开放了一款对对碰的游戏：游戏可以设置粉丝每天进来玩多少次、游戏的得分机制以及游戏得分与积分的兑换比例等。最重要的一个特点是游戏中的六种水果元素也可以自定义，

比如上传自己的六款产品图片作为游戏元素，相信这样玩起来变得更有自己的品牌特色，增加粉丝对自身的记忆度。

#### 4、做一个一目了然的服务号

第二步要做的.是：时刻向粉丝展示自己的“最特色”才是正事，而且一定要在最显眼的位置。这时候微信为服务号开放的自定义菜单给了我们最好的选择。粉丝每次进入服务号都能在最显眼的位置看到每个服务号的特色功能导航，我们再也不用担心粉丝不知道如何获取相应服务[soeasy]

自定义菜单的优势不仅在于可以在最显眼的地方最直接的展示特色功能，而且还可以让粉丝无论过多久才回到服务号来仍然知道要如何与服务号进行有效互动。如果没有自定义菜单，运营的公众账号不注重互动的逻辑引导，一旦关注了很久之后再与公众号互动时，关注时自动回复的功能引导消息早已被其他消息覆盖，粉丝也早已忘记了相应的规则，这时自定义菜单的重要性就显现出来了。

#### 六、具体微信营销推广形式：

### 发布典型案例工作计划的意义篇二

(略)

#### 二、工作小组：

组长：1名

副组长：3名

组员：由弘辉营销策划部、办公室、卓越弘辉品牌服务小组构成

### 三、活动推介

9月2日，召开全体工作人员会议，讨论、完善、通过活动方案，明确各人员分工及整体进程。

9月2-14日，按各分工分头准备，由相关负责人督促检查。

9月14日，召开临战前检查，协调会，发现问题，即使解决。

9月16日上午，再度仔细检查一次，重点是检查流程工作。

9月17日上午8：00，工作人员进入工作状态，迎接会议代表。

9月17日上午12：10，活动结束后，撤离现场，将贵重物品、小件物品、易损物品归类，返回办公室。

### 四、主要分工：

#### 1、组长：

(1)全面负责，统一指挥，检查督促，工作总结。

(2)衔接，协调各方面工作。

#### 2、副组长a

(1)具体负责发布会工作，人、财、物准备工作。

(2)检查工作进度，完美情况，提出整改意见，并督促实施。

(3)负责宣传资料、培训资料的内容安排、设计及制作并运送到现场，组织发放。

(4)负责礼品的准备并运送到现场，组织发放。

- (5) 负责影像资料的准备，指定专人安放，调试。
- (6) 负责新闻记者的邀请、联系、接待。
- (6) 负责安排活动进程中的辅助工作和协调工作。
- (7) 负责处理有关突发性事件。

### 3、副组长b

- (1) 协调解决活动进程中和之后的车辆，搬运。
- (2) 帮助、协调活动进程中涉及的行政事务问题。
- (3) 负责领导的邀请和联系、接待。
- (4) 负责请柬、签到簿、绶带、嘉宾胸花等物料的准备。
- (5) 负责利益小姐培训及现场安排。

### 4、副组长c

- (1) 具体分管会议流程，会议现场指挥，控制现场局面。
- (2) 负责安排、指挥活动期间售楼人员及销售公关人员的工作，统一调派。
- (3) 负责业主的邀请、联系和接待。
- (4) 负责现场现场桌椅、签到台、讲台布置及场外布置。

## 五、物料准备

### 1、展板2块(售楼处门口)

- 2、指示牌2块(大门口一块、现场一块)
- 3、花篮8个
- 4、请柬50张
- 5、现场横幅1条(长江之家业主首届物业知识培训会暨新闻发布会)
- 6、嘉宾胸花30只
- 7、礼仪小姐4名(湘江路口两名、售楼处门口两名)
- 8、绶带8条(弘辉地产、长江之家)
- 9、签到簿、礼品、礼品袋、红包准备。

## 六、宣传方案

### 发布典型案例工作计划的意义篇三

#### 计划书

#### 计划书摘要：

- 1、我们需要开一家以各式甜品为主的甜品店。这家甜品店中的甜品将被市场所喜爱。
- 2、这些甜品所针对的顾客群分布各个年龄层，从小朋友到老人都会喜爱的各式新型甜点。
- 3、在目前的甜品行业内，有非常多的甜品，但是一般都是面对的客户群都是年轻女性，缺乏一类面对全部人群的甜品店，而且一般的甜品店中的甜品都是差不多的，很少有新意。所以在市场上很少有这类型的甜品店。

4、我目前所拥有的资本是本身对甜品这个行业有很深入的了解和认识，并且懂得如何去研制新的甜品以及吸引更多的顾客。其次就是可以招募到研制甜品的专业人才进行合理的研发。

5、一个新的甜品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的甜品，从少到多，做出越来越多的属于本店特色的甜品，在甜品行业中做出自己的特色。

## 事业描述

我们所要进军甜品行业。目标顾客是社会大众。有人误认为女性比男性更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男性也喜爱甜品。不少年轻女子为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以甜品店的目标顾客并不只是年轻女性，而是面向各身份，各品味，各年龄层次的`顾客，大众经营。

先以销售已经存在的产品为主，在赚得第一桶金时，招募研制人员研制新型的各式甜品，开创本店特色。

## 产品描述

我们这家甜品店经营范围为中西各式甜品。品种包括香港水果甜品，西米类，双皮奶，芝麻糊，豆花，凉粉，凉茶、、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、羹(露)类、调味乳制品类、龟苓膏，沙冰，刨冰，糖水，粥，果汁类，布丁，药膳滋补炖品，中式传统点心类等。

## 原料专业，放心更多

本甜品店与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在甜品店内点餐区域和各类宣传品上



进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

### 品种丰富，选择更多

众口难调。甜品店要尽可能让甜品口味适应各个年龄层次，各类品味的人。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

### 营养全面，健康更多

甜品店经营品种除了普通的冰品甜品外，还有香港水果甜品，药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的年轻女士。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

### 服务规范，满意更多

甜品店员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

### 市场描述

甜品店的市场是很大的，各个年龄层的人群都会喜欢，而现在市场上系统管理和有新意的甜品店少之又少，本甜品店正好弥补了这个空白。

### 地点和设备

只要人多的地点即可。最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。

最基本要做到清洁光亮，窗明几净。用大笔金钱装修店面绝对没有必要，顾客食用甜品时，很少关注门面的豪华，他们更关心食物的口味、营养与卫生。只要甜品质量过关，店面整洁美观，就不愁没生意。甜品店比其他小店更应该注意选购高雅脱俗的碗碟，使顾客一看餐具就产生舒心感觉，认为这个店够品味，值得再次捧场。

店里应摆设可以容纳十五人的桌椅，面积约在10平方米以上。

我们了解了大小咖啡店、西式休闲餐厅，发现虽然他们也大多数都有经营一定品种的甜品，但是品种不齐全，内容不专业。所以在甜品这个项目没有能够形成一种系统的、规范的行业氛围。但是仍然会因为消费者心中已形成的品牌依赖，被分流大量顾客。

正是由于目前市场的混乱，给我们大来了一线曙光，我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们领先于同行的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以对这块较为混乱的市场进行洗涤整合工作。甜品店专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，以自己的特色去吸引更多的顾客。

甜品店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

## 管理理念

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

## 管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

## 管理制度

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

## 财务需求与运用

店铺面积：10平方米

店租首期：1500元

设备支出：约3000元

开张成本：4500~8000元

盈利前景：4500~7000元/月

桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗柜和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需6000~8000元。消毒柜这个设备应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需3000元。没有必要花大笔金钱装修店面，顾客更关心环境的温馨以及食物的口味、营养与卫生。同时，甜品店应该注意选购特色个性的碗碟，让顾客一看餐具就产生新奇的感觉。

## 成长与发展

- 1、立足市场，占据一定份额填补市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。
- 2、占领市场，建立连锁机制当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。
- 3、走向更广的市场，开放加盟经营在上海市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在全国扩张连锁店，开放加盟经营。

## 发布典型案例工作计划的意义篇四

很多企业的一把手往往混淆了erp理念与erp项目的区别，忽视了erp项目的项目特性，用erp理念的东西去套erp项目，导致项目目标不明确，项目需求计划变动大，投入的资源一再

变更扩大，最终使得项目举步维艰、陷入困境。

首先，一把手对项目的重视要与行为完全统一。最高领导对erp的重视绝不仅是嘴上天天喊，会上次次说就可以的。这样做也许会让各个部门的相关人员感觉无所适从，如果再加上喊完了之后没有任何动作或者是动作迟缓，这就让各级人员更加错误的认为这个项目实际上并不重要。如果一旦形成了这样的感觉将是非常危险的，就如同在喊“狼来了”，等到真着急的时候是无论如何也调动不起来了，这样的项目是最容易失败的。所以最高领导的重视要与后续的行动密切配合起来，形成高度的统一。

联想及神州数码在实施erp项目的时候，高层领导是如何通过行动体现对erp项目的重视呢？时任联想集团总裁的柳传志首先明确了业务为项目让路的原则，也就是说当项目的开展与业务发生冲突时，业务要全力配合项目，具体表现在：抽调各子公司、各部门精兵强将加入项目组全职工作并担任重要岗位，如抽调当时联想电脑公司的副总裁担任项目总监，当时担任联想科技发展公司运作中心副总经理的我也是在这个时期被抽调到项目组担任项目经理的，甚至有个别的部门除一个总经理留守外，其余副总一级的干部全部投身erp项目组。另举一例：只要是erp项目组要求柳总参加的决策会议柳总场场必到，并且此类决策会议是由时任联想集团常务副总裁的李勤亲自主持，会议规定：各子公司各部门一把手必须到会，且必须亲自汇报本子公司本部门推进erp项目的情况及遇到的问题。记得有一次由于一个子公司的副总裁正出差没有及时请假而且没有派代表参会，会后立刻遭到了全公司范围内的通报批评及写检查的处罚，这样高级别的领导干部接受全公司范围的通报批评在联想集团尚属首次。再举一例：神州数码总裁郭为在神州数码erp二期启动大会上话讲到一半突然将九个区域平台的老总一个个点名起立。当时，有近千名干部员工的会场鸦雀无声，郭总继续着刚才项目重要性的重申，说到最后，郭总用凝重的口吻对九个区域平台的老总

说：“本次erp在九个平台同时上线，时间短风险大，但必须成功！如果哪个平台出了问题，不能成功上线，10月8日上线日，请在10月9日将辞职报告放到我的桌子上。”到现在这掷地有声的一字一句还在我耳边回响，这情景依然历历在目，这一桩桩一件件的事例充分的说明了一把手在具体行动上与意识上的高度重视形成了完美的统一，也正是这样的具体行动，才真正为联想与神州数码的erp项目成功上线奠定了一个坚实的基础。

其次，一把手要加强对项目管理方法的学习与深刻理解。erp与erp项目是不同的，前者是个理念，而后者则是实实在在的项目；理念是可以完美无暇的、漫无边际的，但项目则是在有限的时间内投入有限的资源以达到有限的目标。很多企业的一把手往往混淆了erp理念与erp项目的区别，忽视了erp项目的项目特性，用erp理念的东西去套erp项目，导致项目目标不明确，项目需求计划变动大，投入的资源一再变更扩大，最终使得项目举步维艰、陷入困境。因此，要非常有效的推动erp项目就必须掌握项目管理的特性与方法，并且要在项目实施中去不断的完善与深刻理解。只有一把手对项目管理有了较为清醒的认识，才能清晰的知道运用什么样的方法才能去推动项目，在什么阶段关注什么样的问题，在什么样的情况下发挥一把手的作用等等，从而达到一个既定的目标。这样，作为一把手就不会盲目投入过多的时间与精力去耗费在项目当中，而是有效的推动项目。

仅举神州数码erp二期项目为例：项目领导委员会会议基本上就是公司的最高层决策会议，参加会议的人员都是各个部门的一把手，这样的会议在项目最初开展的两个阶段基本上是每月召开一次，但当项目进展到“流程设计与确认阶段”时，则将其改为了每两周一次的例会，到项目进入上线前的最后一个阶段“培训与数据准备阶段”时，项目领导委员会已经改为每周召开一次了。神州数码总裁郭为在项目实施过程中更是起到了适时的推动作用，郭总在整个项目实施前后共参

加了4次会议，每次出席会议都将项目推进到了一个新的高潮，为项目的成功上线铺平道路扫清障碍：第一次是出席项目正式启动大会，吹响了出征erp的号角，并把九个区域的老总逼到了“不成功则成仁”的路上；第二次是参加流程确认阶段的领导委员会会议，推动了重要的流程变革，使得项目得以顺利的前进；第三次是参加项目上线誓师大会，再一次明确了对项目成功上线的信心，同时告诫各单位各部门在思想与行动上做好充分的准备，打一场你死我活的攻坚战，进而把项目推到了最高潮，使得公司全员上下都为erp项目而进入了一种临战的状态；最后一次是参加项目成功上线表彰大会，在这次会上，郭总微笑着说：“九个区域平台的总经理可以踏踏实实把你们已经拟好的辞职报告收起来了”，同时还表示“erp项目上线不意味着erp的结束，我们仍将继续优化我们的erp□在全公司范围内形成真正的erp文化”。郭总的一席话可以说是为神州数码的erp二期项目划上了一个圆满的句号，这也正说明了一把手只有对项目管理有了深刻的理解，并能够充分的运用其方法，并在适当的时候借势发力，才能使项目按照既定的计划有效的开展并最终保障erp项目的成功实施。

再次，一把手应有效的推动层层一把手的参与。如果把erp除去系统软件的外壳，它的最核心还是企业管理。企业管理是什么，就是企业的方方面面，不管涉及到企业的哪根神经网络，哪个角落，都会有企业的管理在里面□erp的实施不是原来人们所想象的一个单纯信息系统的搭建或者上一套软件，实际上erp的实施完全是一种管理的变革和改造，由于它会涉及到企业的方方面面，所以erp的实施就应该是一个企业全员的行为，而不只是哪个单个部门的行为。有些人认为erp项目是it部门的事，只要业务部门把自己的需求谈清楚，剩下的事就一概不管了，这种认识显然是错误的□erp项目决不仅仅是流程的自动化，它一定是带动着管理模式及业务流程的优化，如果没有业务部门的全力参与甚至是起主导作用的话，可以说根本就不是erp项目。所以，可以这么认为□erp系统的真正

缔造者是业务部门而不是it部门。既然erp涉及的是企业全员的管理，项目推动者肯定就应该是企业的一把手，一把手不仅是最高决策层的一把手，而是层层的一把手，他们都应在项目中提供资源、参与决策，成为推动项目的关键人物和主导者。“erp是一把手工程”，并且是“层层一把手工程”，从上到下，每一个一把手都要了解，都要参与，都要全力支持和配合。有的企业，可能高层领导最有决心，而越往下重视的力度却越弱，这是很多erp项目陷入困境的一个重要原因。所以决定实施erp一方面是在考验企业决策者的决心，同时也是在考验决策者管理的力度和能力。

从项目领导委员会成员到项目联合推进小组成员以及到各个功能小组的teamleader都是各块业务的层层领导者，他们才是这个项目的核心力量，也是这个项目的主人。由此可见，神州数码的erp项目是一个层层一把手参与的真真正正的一把手项目。

最后，我想谈谈一把手不可忽视培训与宣传的作用。erp项目是一个涉及到企业全员参与的项目，只要有人不理解这个项目的重要性或是不理解项目与自己岗位业务的关系，就很有可能会造成项目启动前“从来没听过”，项目实施过程中“从来没明白”，项目上线后对系统“从来没用过”的现象，同时也必然带来项目启动前“不关心”，项目实施中“不支持”，项目上线后“不赞成”的恶果。这种现象极有可能给erp项目带来不可估量的巨大风险，因此，一把手应充分重视培训与宣传的作用。神州数码erp项目正是估计到了项目启动时对培训与宣传的重视不足，在项目进入第二阶段后就立即专门组织人力成立了erp项目培训宣传小组并由项目经理亲自督导，其主要职责是：制定宣传策略；把握项目宣传的总体进展；收集、整理并撰写erp项目的宣传材料；对平台管理层宣传erp项目的重要性同时敦促、监督平台各部门负责人对项目进行支持；组织项目宣传活动，对项目进展状况定期或及时在集团范围内进行通报。同时，加大了在平台的



培训宣传力量，这样，才有效的规避了在培训与宣传方面遇到的风险，从而形成了全员上下踊跃学习erp[]为了erp项目全力配合的良好氛围。

总而言之[]erp项目这样的一把手工程是必须要落到实处的，而落到实处一定要讲求方式方法。当然，一把手对这种方式方法的透彻认识是关键，只有找到了适当的方法，才会大大提高项目的推进质量，保证项目的成功上线。

## 发布典型案例工作计划的意义篇五

会议时间：预计9月20日9：30(以取得haccp证书为准)

会议地点：新闻大酒店5楼会议厅

主办单位：天龙实业有限公司

协办单位：中国质量认证中心湖南评审中心

拟请参会领导：

中国质量认证中心主任

天龙湖南公司领导

湖南省出入境检验检疫局局长

湖南省烘培协会会长

中国质量认证中心湖南评审中心主任

长沙市质量技术监督局食品蔬菜检验中心主任

拟邀请媒体及记者：

一、湖南日报、三湘都市报、潇湘晨报、长沙晚报、家庭导报  
各两人

湖南卫视、湖南经视、都市频道、长沙政法频道、新闻频道  
各三人