

最新项目投资推介方案(大全5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。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。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

项目投资推介方案篇一

乙方：

根据有关法律、法规，本着平等互利的原则，甲、乙双方共同合作投资经营商铺做安防项目，经友好协商一致，特订立本协议书。

第一章合作项目

第一条：

2、合作本项目内容为：

乙方同意共同出资购买电脑城商铺，并装修，同时按照双方确定的

安防材料设备的标准及规模进行装修

4、本合作项目期限为x年，自本合同签订之日开始计算。

第二章出资及盈亏分担

第二条：乙方确认本项目的第一期投资为x万元，甲方负责商店的进货和管理和技术。

合作经营的亏损分担方式为：乙方前期需要承担第一期投资的30%亏损!若超过30%则以双方各承担一半分担合作经营所造成的亏损。

第三章项目经营管理

第四条：项目经营的组织架构

1、管委会由甲、乙双方共同组成，是项目经营管理的最高权利机构，参照我国有关法律及合作双方签订的合同规定行使职权。

2、商店管理由甲方担任负责合作经营的日常事宜，会计由乙方推荐担任，所有合作资金须全部划入店铺资金。有关财务制度，经管委会订立后实施执行。

3、其他管理人员的由甲、乙双方共同商定委派或向社会招聘来确定。

第五条：商铺经营的具体经营模式、商铺管理及业务规章及制

度由甲乙双方共同制订，甲乙双方应认真、全面遵守。

第六条：每一个月甲乙双方召开一次会议，通报商铺的经营情况，包括生产、财务等情况，并经全体合作人一致同意制订的相应方案、协议对全体合作人具有约束力;特殊情况，经双方合作人同意，可召开临时会议。

第七条合作人不得从事损害商铺和有损甲乙双方的经营的活动，商铺经营的下

列事务必须经全体合作人同意：

1、投资规模或更改投资方案

2、对外订立合同

3、转让或出租项目经营的财产

4、项目经营投资及费用超过____万元支出

5、处分其他财产权利或以商铺经营的财产为其它人提供担保

合作人未经合作人同意，行使上述行为，造成其他合作人经济损失的，应承担赔偿责任。

第八条合作经营的内部管理事宜如聘任经营管理人员、工作人员的工资、待遇、规章制度、对合作人管理工作的撤消等须影响合作经营的重大事宜经管委会双方同意通过。

第九条合作人转让其出资的，须经其他合作人同意，转让时，其他合作人享有优先购买权，如转让给第三人的，第三人按合作人对待。

第四章合作经营的加入及退出

第十条新合作人加入合作经营时，应当经全体合作人一致同意，并依法订立书面合作协议书。

第十一条加入的新合作人与原合作人享有同等权利，承担同等责任。加入的新合作人对加入前合作经营的债务承担连带责任。

第十二条合作人如退出经营需提前一个月告知其他合作人并经全体合作人一致同意后，合作人可以退出合作经营。

年合作经营协议书范本二

合伙人：甲(姓名)，男(女)，年月日出生，现住址：市(县)街道(乡、村)号

合伙人：乙(姓名)，内容同上(列出合伙人的基本情况)

合伙人本着公平、平等、互利的原则订立合伙协议如下：

第一条甲乙双方自愿合伙经营(项目名称)，总投资为万元，甲出资万元，乙出资万元，各占投资总额的%、%。

第二条本合伙依法组成合伙企业，由甲负责办理工商登记。

第三条本合伙企业经营期限为十年。如果需要延长期限的，在期满前六个月办理有关手续。

第四条合伙双方共同经营、共同劳动，共担风险，共负盈亏。

企业盈余按照各自的投资比例分配。

企业债务按照各自投资比例负担。任何一方对外偿还债务后，另一方应当按比例在十日内向对方清偿自己负担的部分。

第五条他人可以入伙，但须经甲乙双方同意，并办理增加出资额的手续和订立补充协议。补充协议与本协议具有同等效力。

第六条出现下列事项，合伙终止：

- (一) 合伙期满；
- (二) 合伙双方协商同意；
- (三) 合伙经营的事业已经完成或者无法完成；
- (四) 其他法律规定的情况。

第七条本协议未尽事宜，双方可以补充规定，补充协议与本协议有同等效力。

第八条本协议一式份，合伙人各一份。本协议自合伙人签字(或盖章)之日起生效。

合伙人：(签字或盖章)

合伙人：(签字或盖章)

年月日

项目投资推介方案篇二

第一，此类产品的整体市场均属导入期时，推广重点在于强调产品功效方面的特色优势，以培育市场认知度为主。

推出1款新产品之前，首先要考察此类产品在整体市场中正处于产品生命周期的哪个阶段。如果此类产品都处于市场导入期，那么就把导入重点放在强调新产品独特性与功能性上面，尽快培育其市场认知度，为顺利进入成长期奠定良好基础。例如，最近嘉宝莉推出1款“海藻泥系列墙面漆”。经调研，此类产品在整体涂料市场还属导入期，仅有少数几家（冠军天然漆中有1款定位高端的“海藻泥矿物墙面漆”）提出过“海藻泥”的概念。因此，在这个阶段，就应当大力推介海藻泥的独特功效，突出其：

3、产品融合顶级的原材料及配方，不含APEO□超低VOC□是1款真正的环境友好型产品。同时，须在媒介广告、渠道、终端等各方面同步推广。通过强势宣传推广，让广大消费者对此类产品的市场定位及独特功效有初步了解，逐渐提升市场知名度。需要注意的是，在这个阶段一定要做好精确的产品定位，找到自己的利基市场。比如“海藻泥”概念产品，由于其成本、技术含量与价格都比较高，它的利基市场应在高端客户群。因此，这就要求我们的广告策划方案、渠道推广方案和终端展示方案都不能偏离定位轨道。再如，目前有关企业新推向市场的各种水性涂料，在整体市场中亦处于导入

期，故也适用上述策划方法。

第二，此类产品的整体市场均属成长期时，推广的重点应该以品牌诉求为主，以树立品牌形象带动产品成功导入。

若经调研发现，与我们刚推出的新品同属1类的产品整体市场已经进入成长期，那么我们推广的重点就应该以品牌诉求为主了，即以树立品牌形象直接带动产品的成功导入。首先，须在专业性、行业性及权威媒体上植入专题性软文与抢眼广告。例如，不少涂料企业相继推出的“竹炭净醛全效系列内墙乳胶漆”，皆共同强调其产品的特色功效为：

- 1、特别添加了竹炭活性因子，强效净化空气，消除室内异味；
- 2、可持续释放负离子，有效降解建筑材料中的甲醛、苯等有害物质，气味清新自然；
- 3、VOC含量极低、强效防霉抗污、耐擦洗性好、漆膜持久亮丽，等等。此类概念产品上市已有一段时间，消费者的认知度较高，显然已经进入成长期了。

因此，在这个阶段推出此类产品，就必须在广告策划时以树立个性化品牌特色为主。首先通过大量的媒体广告、软文、CF片、公共关系、事件热炒等手段，轰轰烈烈地制造有关企业与品牌的正面效应新闻，来提升市场信心，以品牌带动产品的快速导入。其次，给渠道商优惠而又灵活的销售政策，如各种各样的折让、赠送、补贴等。强调由于产品的特色与品牌所带来的溢出性市场价值，以及给渠道商带来的利益空间等。同时，配合终端促销，利用各种产品体验工具和POP（即吊牌、促销海报、宣传单页、小贴纸）等形象店促销工具进行生动的品牌展示。

第三，此类产品的整体市场均属成熟期时，推广的重点应该以突出企业文化优势与大品牌形象为主，不断开辟新的细分

市场。

当我们的新产品导入市场时，发现此类产品在整体市场中已经处于成熟期了，行业内的各种品牌均形成了一定的知名度和忠诚度。所以，我们必须在导入新产品时要有创新思维，善用自己的各种优势，重点放在进一步细分市场与开辟新市场以及建立大品牌形象上面。

一是依靠长期建立起来的企业形象和企业文化积淀，强化企业品牌对新产品的文化影响，并通过各种形式的公共广告和形象广告强化品牌吸引力。比如三棵树，长期致力于彰显“道法自然”、“创造健康生活”等企业哲学和历史使命，撰写了系统性的企业文化手册——《道法自然》，并立志做中国涂料业发展最快的企业、做最佳雇主企业、做最受尊敬企业等。其目的就在于通过持续不断的文化建设树立企业的长青形象，再藉企业形象影响品牌形象，促使新品一经上市，便注入了良好的企业文化元素，具有强有力的市场竞争力。

二是依靠进一步开辟新的细分市场，迅速建立大品牌形象。当一类产品进入成熟期后，市场会逐步呈现饱和状态，市场份额也会逐渐萎缩，这就要求我们在营销策略上做到创新思维，与时俱进，切不可固步自封，坐以待毙。我们看到有些国内涂料企业，开始时曾保持着比较高的市场份额，声名显赫，但由于采取了保守的营销策略，产品上缺少创新，未能及时拓伸渠道，开辟细分市场，故优势渐失。而有些国内涂企则能在激烈的市场竞争中，凭借创新思维，在产品开发和营销策略上不断细分，努力开辟新的市场领域，甚至把目光投向广阔的国际市场，隐约可见其欲创立民族大涂料品牌的“野心”，以高屋建瓴之势不断扩张，愈做愈强。此外，那些在国内处于行业前端的涂料企业，始终以诚信品质和高附加值服务保持着快速发展势头和逐年增长的实力。这既是企业宏观发展战略的需要，更是产品导入、品牌推广的有力支撑。

三是依靠差异化产品特色，迅速找到自己的目标市场。当此

类产品已经进入成熟期时，就必须拥有自己产品与同类产品相区别的个性化特色。以一般的清漆为例，在市场上，无论是产品技术还是品牌都早已进入成熟期。而冠军集团年初推出的“妙清超柔韧清漆”，虽然只是1款普通的双组份pu木器清漆，却提炼出了在行业内独具特色的功效，即：

3、采用4：1：1配方，欧洲同步技术，国内首创等，其个性化特点很明显。

总之，新品导入期的策划手法须根据各企业品牌状况及市场整体状态，认真调研，创新思维，勇于探索，傲视群雄。

项目投资推介方案篇三

?以社会关注度较高的营销事件达到项目正式亮相的效果

?树立星晨·时代豪庭项目的产品形象

?让诚意客户对星晨·时代豪庭项目有一个集中、全面的了解，包括

规划、设计理念，以及项目在位置、环境、配套的优势，为销售打

下良好的基础；?为了增强诚意客户的信心，维持目前已有的口碑，进一步扩大项目知名度，吸引更多的新客户。?通过推介会的介绍，促使还没有以及欲要申请星辰排号卡的一级意向客户尽快转化为vip客户参加认购选房。

?参与构成：

区政府及规划局 星辰地产监理公司

规划设计公司

媒体地产界人士 部分目标客户群体

从广告语思考…

请阁下，对豪宅空间x5

拉阔距离

拉阔建筑 拉阔视野 拉阔时间

拉阔世界

拉阔品质 拉阔生活

拉阔未来

拉阔人生

拉阔景观

拉阔感受

拉阔价值 拉阔阳光

拉阔空间

活动主题

拉阔上品生活

活动调性

营造销售气氛，搭建沟通平台， 体验项目特点，增加购买欲望

1 前期筹备-邀请函

销售回访以及对广告宣传发布后来电进行梳理，确定五一邀请客户名单。每位凭邀请函客户可携带3位入场参加。分别采用短信、电话、邀请函形式对客户进行要约，邀请函的设计新颖，带给客户良好的心理印象。邀请函内容需对活动时间、地点、内容做详细介绍，必要时做活动地图，方便来宾顺利到达。

参考图片

1 2 3

政府以及政府相关企事业行政单位领导、嘉宾、房地产界人士由开

发商以电话以及发邀请函形式邀请

目标客户：由销售中心以电话通知的形式邀请客户到现场领取邀请券

媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请

2 前期筹备-礼品

为每一位来宾准备精美的礼包。里面包括活动纪念品、首映礼光碟、楼盘户型资料等。

参考图片

3 前期筹备-入场券

每位进场的嘉宾将获得入场券。制作的入场券分成3联，第一联入场券，第二联抽奖券，第三联领取礼品。

每张邀请券最多三人参加。

参考图片

4 前期筹备-抽奖礼品

一等奖1名：获购房房款抵扣券一张，价值 10000元。并且获得特级红酒一瓶

二等

奖3名，获购房房款抵扣券3张，可抵扣 8000元，获得红酒一瓶 三等奖5名，获购房房款抵扣券1张，可抵扣 5000元，获得红酒1瓶 如已购买星辰豪庭项目的客户，可高至24-12 个月的物业减免优惠。

5 前期筹备-礼仪小姐

负责迎宾、指引、派发资料的礼仪小姐，身材高挑，容貌姣好， 身穿高贵的晚礼服，凸显项目的豪宅气派。

5 前期筹备-售房人员

售楼部小姐必须统一服装，整体端庄、大方。对来往的客户面带 微笑，耐心、细心解答客户的疑问。

平面图1

平面图2

活动构成

入场部分

别出心裁签到

近景魔术表演

积云互动

音乐氛围

美味餐点

拉阔签到形式

的感觉。

自助餐环节

由科尔海悦准备餐点。

不间断提供饮品和食物。

以自助餐的形式，给予 客户开放、自由、舒适。

音乐伴奏

点缀式的四重奏，悠扬的钢琴琴声为整个会场的格调提升。

同时放松

的音乐也利于客户与销售之间的沟通。

近景魔术表演

主要针对五一国庆期间，很多 看楼的业主会携带家人，而当现场客户较多时，不能做到一 对一的解说，魔术可以作为一种娱乐形式，留住客人的目光， 让他们暂时忘记等待的时间。

积云定制

的个人图案。结合项目的画面，加深
客户对活动的印象。

产品推介会部分

首映礼

产品 推介会

风水讲座

沙龙会

财经讲座

首映礼仪式

由星辰高层上台，主持人的指挥 下，灯光暗下，高层们触摸水晶球，此时，水晶球发光，并冷焰 四射，投影上出现影视宣传片。（影片播出后，将不定时地循环 播放）

建议话题： 紧扣活动主题，制造可舆论以及结合当下的热点话题，吸引客户，增加活动的气氛，同时， 也通过讲座沙龙，发掘一定的潜在客户。为销售打好一定的基础。

选房与购楼风水

购房家居风水常识 购房政策面面观 购房投资与价值

嘉宾建议1-麦玲玲

麦玲玲为报纸杂志撰写风水命理专栏，如《苹果日报》、《快周刊》、《新假期》、《壹本便利》等，亦有在tvb[] 有线电视[]myradio及新城电台主持玄学节目。近年来， 经

常来往楼盘进行讲座，深受 楼盘欢迎。

嘉宾建议2-宋韶光

宋韶光，风水命相之学十多年，别具

心得，一向致力撇除这类术数的迷信 附会成分，以科学理性的态度来探讨

中国传统玄学，蜚声中外。世界各国

的电视台、电台、报纸及杂志均曾纷纷慕名采访报导。宋韶光曾担任香港无线电视的“风生水起”、“红星掌相”以及亚洲电视的“谈风论水”、“风水面面观”、“句句妙”等节目主持，深受广大观众欢迎。

嘉宾建议3-郎咸平

投资、企业重组、兼并与收购、

破产等方面的研究，1990年金融学论文引用率排名全世界第一，畅销书《公司治理》的作者。在大众心目中，郎咸平是位观点鲜明而且具有世界级学术成就、在中国博得极高知名度的大师级学者。

嘉宾建议4-美国银行广州分行行长

邀请美国银行广州分行行长进行财经 讲座。

项目投资推介方案篇四

为规范固定资产投资审计工作，提高投资审计质量，根据《审计法》、《审计法实施条例》、《国家审计准则》、《政府投资项目审计规定》、《市政府投资项目审计

监督办法》等规定以及《市审计局20xx年度审计项目计划》，结合我市投资审计工作实际，制定本方案。

以促进固定资产投资项目建设及资金规范管理、提高投资效益、防止损失浪费为目标，重点对项目履行基本建设程序、招标投标、工程实施管理、征地拆迁、建设资金来源及使用、基本建设财务核算管理等方面进行审计，其中对关系民生项目还应对资源环境方面开展审计（调查）。通过审计，揭示和反映投资项目建设各环节中存在的突出问题，分析原因，及时提出意见、建议，对严重违反国家有关法律法规的行为，依法作出处理处罚，督促建设单位和参建单位规范建设行为、加强项目管理，促进工程规范、有序开展，提高资金使用效益。

20xx年固定资产投资项目审计将对海滨大道新城段等9个项目开展审计。具体如下：

（一）竣工决算审计

20xx年对海滨大道新城段、海州高级中学2个建设项目开展竣工决算审计。审计范围为自项目立项时起至项目竣工决算止的所有事项，包括履行基本建设程序、招标投标、工程实施管理、征地拆迁、建设资金来源及使用、基本建设财务核算管理等6个方面，根据实际情况可以对其他方面开展审计或审计调查。

（二）预算执行审计

对蔷薇湖输水泵站工程、市档案馆、城建档案馆迁建工程、环云台山大道建设局承建段、徐圩新区实验学校4个建设项目开展预算执行审计。审计范围为自项目立项时起至20xx年3月止的所有事项，包括履行基本建设程序、招标投标、工程实施管理、征地拆迁、建设资金来源及使用、基本建设财务核算管理等6个方面，根据实际情况可以对其他方面开展审计或

审计调查。

（三）跟踪审计

对市应急水源地工程（蔷薇湖水库）、对口支援新疆发展资金及建设工程、云宿路征地拆迁工程3个项目开展跟踪审计。其中前两个项目审计范围为自上一年度跟踪审计截止时起至20xx年9月止，具体审计事项根据项目建设情况及省审计厅部署要求进行确定。其中应急水源地工程（蔷薇湖水库）作为关系民生的重点项目，应对资源环境情况开展审计（调查）。云宿路征地拆迁工程审计范围为征地拆迁工程建设全过程。

各项目的具体审计内容、审计重点及审计事项，应根据项目计划确定的审计方式、审前调查了解情况，结合本方案予以确定。

审计对象为上述9个工程项目所对应的建设主体，包括市建设局、交通局、区政府、金海集团、城建控股集团、交通控股集团、方洋集团、蔷薇湖建设处、援疆指挥部等单位。同时，对与项目直接相关的施工、设计、材料供应等单位取得建设项目资金的真实性、合法性进行调查。如有必要，将对建设资金流向的相关单位进行延伸审计。

围绕“审计质量巩固年”年度工作主题，将规范审计程序、提高审计质量、防范审计风险、遵守审计纪律贯穿于审计全过程。具体内容如下：

（一）履行基本建设程序方面。重点对基本建设程序履行情况及概算执行情况进行审查。

1. 基本程序履行情况。审查是否按国家规定建设程序执行，项目建议书、可行性研究、初步设计、施工图设计是否按规定程序履行，内容是否规范，手续是否完善；项目施工许可

（开工许可）、环境影响评价、节能评估等前期手续是否按规定报批；有无未经验收投入使用情况。

2. 概算执行情况。审查是否按批准的初步设计建设，有无概算外项目；是否存在擅自提高建设标准、扩大建设规模、增加建设内容等情况；重大设计变更是否按规定程序报批，有无超概算未按规定申请调整等。

（二）招标投标方面。重点关注招标、评标、定标程序及合同签订方面存在的问题。

1. 招标投标情况。审查应当招标的工程是否按规定进行招标，有无存在规避招标、虚假招标的情况；招标投标程序是否规范；设备、材料等物资是否按规定进行采购；招标代理机构进行招标代理是否符合规定。

2. 合同签订情况。审查合同内容是否与招标文件、投标文件相符，有无违规签订合同；中标人中标后有无转包或违法分包。

（三）工程实施管理方面。重点对相关单位履职情况、工程建设管理情况、内部控制制度建设执行情况、工程结算情况进行审计。

1. 相关单位履职情况。审查项目实施过程中建设单位是否肢解发包；施工、勘察设计、监理等单位资质是否与项目相符，有无转包或违法分包；是否按国家规定及合同内容严格执行；其他相关咨询单位是否按规定履行。

2. 内部控制制度建设执行情况。审查是否在工程质量、安全、造价等方面建立内部控制制度，管理程序是否健全，执行是否有效；招标时作为暂定价的材料、设备价格申报确认是否符合规定。

3. 工程结算情况。审查工程价款结算是否符合国家有关规定，有无高估冒算多计工程款、虚报冒领工程款等问题；工程价款结算手续是否完善，有无超付工程款等问题。

（四）征地拆迁方面。重点对土地、房屋征收补偿标准、补偿资金到位及发放情况进行审计。审查土地征用手续是否完备，有无违规批准土地，有无非法占用土地；土地、房屋征收补偿的标准是否符合国家规定；有无截留、侵占、挪用补偿资金和侵害群众利益以及虚报冒领补偿资金等问题。

（五）建设资金来源及使用方面。重点对项目建设资金来源合规性、管理规范进行审计。

1. 建设资金来源情况。审查项目建设资金是否落实，来源是否合规，是否按投资计划及时到位，能否满足项目建设进度需要。

2. 建设资金使用情况。审查建设资金使用是否合规，有无滞留、转移、侵占、挪用建设资金等问题；是否按规定预留工程质量保证金、尾工工程预留是否符合规定。

（六）基本建设财务核算管理方面。重点对建设资金核算的准确性、工程竣工决算情况进行审计。

1. 建设资金核算情况。审查建设资金是否按规定专户储存、单独建账核算；是否按基本建设财务管理规定进行财务核算；财务报表是否真实、完整；工程价款结算和往来款项是否真实合法。

2. 工程竣工决算情况。审查是否按规定编制竣工财务决算，内容是否真实完整；交付使用资产是否真实、完整，移交手续是否齐全、合规；尾工工程未完工程量是否真实，核算是否准确；结余资金是否按规定进行处理。

（七）项目建设绩效情况。重点对项目建成后效益情况进行审计。审查项目投入使用后是否充分发挥使用功能，可行性研究报告确定的目标是否实现等。

（八）资源环境审计。对关系民生的应急水源地工程（蔷薇湖水库）除完成正常的跟踪审计外，增加资源环境审计内容。重点对项目相关实施单位采取的环境保护措施的合理性、有效性进行审计。审查内容包括：

1. 土地征用情况。审查土地资源征用手续是否完善，有无非法占用农耕地。
2. 可行性研究情况。审查项目可行性研究报告内容是否包含了节能、环保方案，是否通过专家审查。
3. 环评情况。审查是否按规定编制环境影响评价报告或报表，报告（表）内容是否完整，是否报环保部门批准。
4. 设计情况。审查初步设计是否包含节能篇、环保篇，其中环保内容是否与环评报告（表）一致，概算费用是否包含建设用地、节能、环保的费用，是否通过批准；施工图设计是否包含环境保护措施相关内容，与环评报告是否一致。
5. 施工情况。审查相关单位是否按批准的节能措施执行、是否按批准的环评报告（表）组织建设，有无对周边环境造成污染；项目建成后有无经批准部门对节能、环保进行专项验收，验收是否合格；项目建成后临时用地是否恢复原状。
6. 建成后效益情况。审查项目建成投入使用后蔷薇湖水库水质是否达到规定要求，是否达到可行性研究报告中确定的目标，建成后的社会效益是否有效发挥。

其他项目根据项目建设特点，对节能、环保内容的编制、审批程序进行审计，在履行基本建设程序中予以反映，不单独

作为审计内容。

（九）法律、法规、规章规定需要审计监督的其他事项。

20xx年固定资产投资审计由固投处、投审中心组织实施。为提高审计工作效率，避免多次进点，组织召开固定资产投资审计统一进点会，向列入项目计划的各被审计单位告知审计计划、审计时间进度安排、审计重点内容、需要配合的事项等，并宣读审计“八不准”工作纪律，具体时间另行安排。

固投处、投审中心按照“统一领导，分工负责”的原则组成相应审计组，各审计组根据本方案及相关要求，研究制定各自项目的审计实施方案，经分管领导批准后组织实施。

各审计组应于20xx年11月15日前完成现场审计工作，于12月31日前出具审计报告。对于市重大项目、重点工程及关系民生的项目，根据需要向市委、市政府报送审计专报。

（一）突出重点，敢于争先。各审计组应根据项目特点及调查了解情况，按照审计工作方案的要求编制项目审计实施方案，按时保质完成审计任务，确保审计项目重点突出、意见建议有针对性和可操作性。20xx年固定资产投资审计，要努力打造“精品”项目，争创优秀审计项目。

（二）提升质量，规范程序。各审计组应以“审计质量巩固年”年度工作主题要求，严格遵照《国家审计准则》、《省审计厅审计现场管理办法（试行）》规定组织现场审计。审计中做到审前调查充分，实施方案有针对性可行性，审计证据准确完整，审计事项与实施方案确定的审计内容一致，审计程序规范有序，审计评价客观准确，审计问题严格以省厅《违反财经法规行为审计定性和处理处罚向导》为指引，规范问题定性和处理处罚。确保审计报告和审计信息反映的问题事实清楚、定性准确、数据可靠。

（三）精心组织，确保实效。各审计组组长要对本组所承担的项目负总责，强化落实，确保审计项目按时保质完成；项目主审应切实加强对项目进度、质量的控制，组织好审计工作的开展。各审计组之间、审计组成员之间在实施审计过程中要加强联系沟通，搞好协调配合，重大问题及时请示、汇报，确保按时完成审计任务。

（四）严格纪律，防范风险。各审计组要严格执行审计“八不准”工作纪律和廉政纪律规定，自觉维护审计机关清正廉洁形象。审计组向有关单位了解情况、核对数据、现场勘察、调查取证和洽谈沟通，必须有2名及以上审计人员参加。聘用社会中介机构的审计组应加强对中介机构参审工作的指导与监督，中介机构实施审计前应对审计质量和审计纪律作出承诺；审计过程中严禁单独与相关单位沟通、核对，审计后应严格遵守保密制度。审计组应对中介机构的审计结果严格复核，确保审计质量，防范审计风险。

项目投资推介方案篇五

项目推介会——借势发掘潜在客户扩大宣传效果

一、活动目的：

利用“项目推介会”造势和蓄客，详细分析项目的优势，卖点，鼓动意向客户认购。

二、活动时光：

20xx年x月x日下午15：00

三、活动地点：

金玉龙城大酒店

四、活动形式：

介绍及问答

五、参与人员：

六、活动主题：

- 2、招商经理对项目的业态、功能分区等资料进行阐述；
- 3、商会领导讲述对项目的认知、信心、决心，鼓动商家进驻；
- 4、大客户代表讲述自我对项目的信心、进驻原因和对项目未来的期望，并宣布正式入驻。
- 5、销售经理讲述项目的销售信息，、优惠政策、认购时光、开盘时光，鼓动意向客户下定决心落定。

人员配合：项目部、销售人员、招商人员

工作范围：预约客户、进场接待、现场咨询、意向客户登记

七、物料准备：

- 1、现场包装：背景板、现场展板、名座、签到物料、桌花
- 2、场外包装：拱门、空飘、横幅、指示牌
- 3、宣传资料：招商手册、折页、项目简介、平面图、业态图
- 4、礼品(嘉宾、媒体记者、来宾)
- 5、邀请函、媒体新闻通稿、主持人节点控制单、幻灯片

6、现场音响、投影设备

拱门文字：金玉龙城国际家博城项目推介会

空飘文字：织金首个专业家居建材商城

城市商业中心，位置无可替代

城市重点工程，投资信心保障

家博城商业航母，震撼出航

横幅文字：热烈祝贺金玉龙城国际家博城项目推介会隆重召开

八、活动准备：

- 1、安排项目推介会场地
- 2、邀请项目推介会的相关人员
- 3、准备相关礼品
- 4、预约客户，100个客户左右
- 5、派送邀请函

媒体跟踪：

前宣：电视新闻、电台

后宣：电视新闻、专题、电台

九、活动时光节点：

1、15:00主持人致辞，宣布推介会开始

3、15:35招商经理开始介绍项目的业态分布、功能分布、整体规划等

4、16:00商会领导讲述对项目的认知、信心、决心，鼓动商家进驻

5、16:20大客户代表讲述自我对项目的信心、进驻原因和对项目未来的期望，并宣布正式入驻。

8、18:00晚餐

十、活动核心资料:

1、项目开发理念: 织金首个国际化家居博览城

2、项目整体定位: 家居建材商业新地标

3、业态分布: 合理齐全、合理分布

4、功能定位: 专业家居建材城，全方位服务配套

5、经营定位: 国际化统一运营管理标准

十一、推介会讲演提纲:

1、金玉龙城公司领导项目开发理念、项目整体定位、工程进度、工程质量、配套的介绍

资料要点:

(1)、简要介绍开发商自身的实力

(2)、项目的开发切合城市经济发展的要求

(4)、项目工程质量、进度及项目硬件配套的介绍

(5)、对项目未来发展的规划、愿景，必须要塑立信心。

2、招商经理讲解：

(1)、项目的整体规划

(2)、业态的布局和划分、功能的分布

(3)、招商条件、招商流程、招商优惠政策

3、商会领导讲解

(1)、对市场需求的诉求

(2)、对专业家居建材市场和项目的肯定

(3)、对项目未来发展的期盼

4、大客户代表

(1)、讲述对项目的看法(着重讲优势)

(2)、分析投资回报的利益及进驻的原因

(3)、阐述自我对项目的信心、宣布进驻

(4)、鼓动商家认购

5、销售经理的介绍

(1)、对整个会议进行总结，得出项目的软硬件都属一流，必将掀起巩义投资新热潮

(2)、介绍接下来的认购、活动、优惠、开盘等

(3)、引进专业经营管理公司对商场进行统一管理

(4)、以煽动性的语言刺激到场的每一意向客户，促使其下定决心

十二、活动注意要点：

2、销售政策(优惠折扣)等要落实