

大学生经营 游乐场经营方案(优秀8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

大学生经营篇一

教学目标：

1、启发学生回忆自己喜爱的游戏内容，抓住一个场面表现出来，从而激发学生去热爱生活，立志长大后去创造美好的生活。

2、培养学生对生活的观察能力和记忆能力，发展想象能力和绘画表现能力。

教学重点、难点：

能否大胆想象并画出有自己特色的作品

教学过程：

1. 创设情境

同学们你们去过游乐场吧？而且我知道很多孩子都喜欢到游乐场玩，你们知道游乐场里面也有很多好玩的地方？今天我们一起到游乐场找一找。

2. 寻找游乐信息

游乐场到了，从中你能找到哪些信息？

他的问题提的怎么样？完整吗？合理吗？（将学生的问题板书。）（2）谁来解答，并说一说你是怎么想的？（大家同意他的想法吗？）

（3）老师也想提一个问题：本地有哪些游乐地方？（学生评价教师问题，根据老师提出的问题，寻找有关的信息）

（4）指名学生解答，并说一说自己的想法。4. 你问我答

（2）学生独立思考

（3）交流想法（可以不用列示）6. 交流展示作品 7. 小结

今天，我们一起到游乐园，看一看，很多值得我记忆是不是就在我们的身边，下来以后，请孩子们在你生活的周围，再找一找有哪些游乐的地方，并用你手中的画笔记录下来。

大学生经营篇二

近几年，电子商务的产生和迅速发展对市场营销产生了深刻而重要的影响。电子商务作为一种商业工具或者平台，为众多的人参与市场信息沟通提供了无以伦比的巨大优势。

正是在这种趋势下，很多企业在进行营销的同时也运用着电子商务[e—sell]校园网络超市是广东女子职业技术学院即将开业的一家校园网络超市，面临着十分激烈的市场竞争[e—sell]如何生存和发展，这是它面临的十分紧迫的课题，本策划力求从e—sell的定位，提出e—sell的发展方向和营销策划。

3、目录

一、执行概要

二、目前营销状况

- (1) 市场状况
- (2) 产品状况
- (3) 竞争状况
- (4) 宏观环境状况

三、优势与劣势

四、目标

- (1) 财务目标
- (2) 营销目标

五、营销战略

- (1) 目标市场
- (2) 定价
- (3) 销售渠道
- (4) 销售队伍
- (5) 服务
- (6) 广告
- (7) 促销
- (8) 销售方式

六、开业行动方案（销售活动安排）

七、结束语

一、执行概要

e—sell校园网络超市要适应外部环境的变化，要在市场竞争中生存并取得竞争优势，创新是其必由之路，只有创新才会进步，才能在市场竞争中脱颖而出。这里所说的“创新”是对原来的零售企业的市场形象进行一场真正的“革命”，总的来说包括以下两个方面。

(1) 超市购物空间转移革命。传统的超市都是可以看得见、摸得着的实体超市，考虑到校园空闲的空间少，且我们企业是股份制，手头上的资金不宽裕，我们第一步先采取网络超市的模式，省去场地租金的支出，且现今上网人数俱增，校园里每一个人都会上网，这就是一个充满商机的地方。提供舒适便利的网上购物环境与快速的送货条件以及物美价廉将是我们校园网络超市的改革发展方向。

(2) 超市的功能革命□e—sell校园网络超市是一家零售企业，从旧的观念看，超市是购物的场所，但是e—sell校园网络超市不仅仅是购物的场所，还是一个对消费者具有相当吸引力的“网上生活娱乐空间”，把购物、音乐、健康、服务、游戏等组成一个整体，发挥e—sell校园网络超市综合的网上生活功能。

e—sell校园网络超市面对外部环境的新变化、市场竞争的新挑战，必须对超市的功能重新定位并与之相配套的营销策划进行创新，只有这样才能稳操胜券□e—sell校园网络超市才能在十分激烈的市场竞争环境下生存和发展。

二、目前营销状况

1、市场状况：广东女子职业□www□□技术学院现有5000多名学生，教职工300多人，这是一个何其大的发展市场！校园内

现有的商铺所卖的商品的价格普遍偏高，难以吸引学生。学院周边的大型商场只有一家，价格也不低，比较小型的商场有两家，但距离学院比较远，市区离我们也要30分钟的车程。可见广东女子职业技术学院的学生与教职工想舒心。。。。。。

大学生经营篇三

承办单位：爱儿美国际连锁集团

记录快乐童年丰富宝宝生活

2、拍摄(11月20日—12月20日)：小朋友可以由家长或者老师陪同至爱儿美紫竹院店内进行拍摄。

3、评比(12月22日)：拍摄之后，由家长为小朋友选出参赛照片一张。由爱儿美的工作人员和主办方工作人员组成评选小组，评选出“紫竹院街道第二幼儿园之星”

4、颁奖(12月25日)：每位获奖选手将荣获奖杯和荣誉证书。

1、主办方回报

第三、精选评选过程中出色的宝宝照片制作明星台历xx0本赠送给紫竹院街道第二幼儿园

2、参赛选手回报

第一、此次活动免费报名、免费参加

第二、赠送每位参赛宝宝20英寸精美明星年历

1、宣传地点：紫竹院街道第二幼儿园

2、宣传品：海报、易拉宝、条幅、宣传单

第五、责任义务：紫竹院街道第二幼儿园：

- 1、负责此次活动的宣传招募，尽全力来吸引最多的人来参加此次全影活动
- 2、提供场地(拍照、颁奖)

爱儿美国际连锁集团：

- 1、免费为每位参赛小朋友提供影楼策划拍摄的服装、造型、及专业拍摄
- 2、免费为每位参赛小朋友提供20英寸精美明星年历一份、
- 3、免费为此次活动制作奖杯,证书
- 4、负责此次活动的策划及实施爱儿美国际连锁集团营销中心

大学生经营篇四

前言 背景介绍 李扬补充

第一部分：市场分析

随着海南省经济的迅速发展，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海南，旅游业的发展可谓是得天独厚。而且，_提出的创建“国际旅游岛”的政策更是为旅游发展提供了一良好的宏观环境。

除了以上的条件以外，由于海南是刚刚发展起来的省份，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，很想走出海南，去外面的世界看一看，走一走。

在海南，旅行社有一百几十家之多，而且彼此提供的服务都是大同小异，区别不大。因此形成了激烈的市场竞争，每个公司能得到的市场份额都很小。

在海南，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。

大学生经营篇五

1、进行品牌文化的深度宣传，将今麦郎弹面“弹”的品牌理念明确地传达给学生。活动主题：“有您参与，会让灾区儿童插上希望的翅膀！今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

2、开拓大学生市场。由于“康师傅”已经在我院搞过4次促销活动，学生对“康师傅”有了一定的好感，超市货架货物摆放对今麦郎也不利。但是“康师傅”是以价格和赠品来吸引学生的并没有从情感方面做文章也没有体现自己的品牌理念，更没有和学生的主流文化相结合。我们将今麦郎方便面的独特配方（今麦郎方便面在配方设计上，根据中国人的营养需求特性强化了易损失的营养素。经测试，其100克产品中主要营养素含量相当于每日营养素推荐量的三分之一，比普通挂面营养素密度高。）和灾区儿童的未来相结合用情感诉求来打动学生，从而开拓大学生市场。

二、市场分析

口味：根据简单随机调查和超市调查，我们发现学生吃面主要集中于香辣、牛肉、原汁猪骨三个口味。学生可接受的价格是：袋装，1元—1.5元；碗装，3元—4元。

现状：我院共有学生6000多人，其中大三有20_x人已毕业，x人在北戴河校区，即现在本校区实际有3_x人。

促销：(1)7月4日前将今麦郎方便面袋交到营销实训室即可为

灾区儿童教育捐出0、3元。

(2) 一次购买一箱赠送精美餐盒一个。

(3) 一次购买一桶桶装面赠送今麦郎矿泉水一瓶，两桶赠送今麦郎茶一瓶。

(4) 7月5日上午捐赠仪式，邀请今麦郎营销部经理出席。

三、活动主题

四、活动流程

娱乐活动和销售同时进行。

1、主持人开场介绍本次活动的主题和今麦郎的理念“今麦郎理念是：产业报国，造福社会。今麦郎精神是：团结拼搏、超前突破、争创最佳、挑战自我；今麦郎形象是：文明、诚信、高效、进取。”和弹面的特点“越是经煮、经泡的方便面，质量就越好，而这一切都是由面的韧性决定的。”

2、开始煮面。

3、事件介绍“今麦郎为灾区捐赠价值一百五十万的方便面并第一时间送达灾区。”

4、歌曲演唱《生死不离》、《爱的奉献》等。

5、灾区英雄事迹介绍

6、今麦郎方便面袋捐赠活动，捐赠一个今麦郎方便面袋为灾区儿童教育事业捐赠0、3元。

7、事件介绍“今麦郎为灾区捐赠价值一百五十万的方便面并第一时间送达灾区。”

8、主持人再次重复本次活动的主题和今麦郎的理念并宣布本次活动结束。

五、促销工具

1、6个展台，12把伞。（一个小组2个展台，一个展台2把伞）

2、一套音响设备。

一个_x米长的条幅（红底白字），条幅内容是“有您参与，会让灾区儿童插上希望的翅膀！各种日常写作指导，教您怎样写今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

3、3个电磁炉，3个插排（_x米、_x米、_x米）。

六、人员安排

总指挥：王国虹老师职责：活动总体把控

人事处：姜浩职责：各小组的人员调动及安排

总导演：贾雨晨职责：节目安排、节目衔接、音箱调试

总：范亚男职责：兑换零钱

道具组：杨佳艳职责：音箱设备

宣传部：张学芳职责：前期宣传

公关部：高拴职责：接待今麦郎的来客

货物管理：肖颖职责：出货、管货

1、活动主持人两名（一男一女）：李德赫、赵懿。

2、活动小组

第一组：组长：魏征

煮面人员：杨佳艳、秦松

货物管理员：王振方、杜欣

收银员：许亚丽、王娜

销售员：马秀婵、黄金平、田帅

第二组：组长：佟小满

煮面人员：姚小艳、贺伟

货物管理员：蒋泽弘、赵杰

收银员：范亚楠、石燕

销售员：崔晓旭、白京娜、高拴

第三组：组长：胡诚诚

煮面人员：闫广强、赵普

货物管理员：许宝龙、任松龄

收银员：肖颖、左迎

销售员：张志卫、张学芳、刘建成

其他9名同学作为现场管理人员和候补人员。

七、市场预测

我们调查显示有82、3%的人有购买方便面的习惯（一周至少购买一次），现在在校生有3200多人。按一人一次购买4袋计算潜在市场是 $3200 \times 82、3\% = 10534、4$ 袋。据我们调查显示活动当天大概有_%的人会购买即 $10534、4 \times \% = 1053、44$ 袋提供最新和免费模板参考。我们建议香辣、原汁猪骨、牛肉三个口味按2/1/2的比例供货。碗面主要是回家是才购买，对此我们建议这次销售以袋装面为主。

八、资金及设备投入

1、6个展台，12把伞。

2、一个_x米长的条幅。

3、3个电磁炉，3个插排（_x米、_x米、_x米）。

4、租用一套音响设备_x元。

5、厂家负责提供赠品、试用面、一次性餐具，并负责货物的运输。

6、赠送实训室80袋面作为晚饭_x元人民币作为活动经费。

九、活动时间及地点

20__年6月27日17点30分至19点30分

中国环境管理干部学院西教篮球场

十、校园营销建议

1、因为康师傅已经搞过四次促销活动，所以一次活动难以拉回消费者。我们建议做一个高校系列行活动，让学生们对今麦郎的感情从认知到喜欢最终到忠诚。

2、高校系列行

(1) 学期末“为灾区儿童助教”主题活动，让学生对今麦郎有一个深入的了解。

(2) 下个学期初“健康”主题活动，让学生感到今麦郎是为大家的健康成长着想的从而喜欢上今麦郎。

(3) 下个学期中“团结”主题活动，让学生和今麦郎紧紧的团结在一起，从而成为今麦郎的忠诚顾客。

如此一来能够很快很好的启动高校市场，树立良好品牌形象，夺取高校市场的胜利。

大学生经营篇六

前瞻可行性研究步骤

旅游项目可行性研究基本内容

- (1) 项目名称
- (2) 项目建设背景
- (3) 项目承办单位
- (4) 项目建设用地
- (5) 项目建设期限
- (6) 项目建设内容与规模
- (7) 项目开发建设模式
- (8) 旅游可行性研究报告编制依据

前瞻对旅游项目可行性研究结论

- (1) 前瞻项目政策可行性研究结论
- (2) 前瞻产品方案可行性研究结论
- (3) 前瞻建设场址可行性研究结论
- (4) 前瞻工艺技术可行性研究结论
- (5) 前瞻设备方案可行性研究结论
- (6) 前瞻工程方案可行性研究结论
- (7) 前瞻经济效益可行性研究结论
- (8) 前瞻社会效益可行性研究结论
- (9) 前瞻环境影响可行性研究结论

第2章：旅游行业市场分析与前瞻预测

旅游项目涉及产品或服务范围

旅游行业前瞻市场分析

政策、经济、技术和社会环境分析

旅游市场规模分析

旅游盈利情况分析

旅游市场竞争分析

旅游进入壁垒分析

旅游行业市场前瞻预测

第3章：旅游项目建设场址分析

旅游项目建设场址所在位置现状

项目建设地地理位置

项目建设地土地权类别

项目建设地土地利用现状

旅游项目场址建设条件

项目建设场址地形、地貌、地震情况

项目建设场址工程地质与水文地质

项目建设场址经济条件

项目建设场址交通条件

项目建设场址公用设施条件

项目建设场址防洪、防潮、排涝设施条件

项目建设场址法律支持条件

项目建设场址气候条件

项目建设场址自然资源条件

项目建设场址人口条件

旅游项目建设地条件对比

项目建设条件对比

项目建设投资对比

项目运营费用对比

项目推荐场址方案

项目场址位置图

第4章：旅游项目技术方案、设备方案和工程方案

旅游项目技术方案

项目生产方法

项目工艺流程

项目技术来源

推荐方案工艺流程图

旅游项目设备方案

项目主要设备选型

项目主要设备来源

推荐方案的主要设备

旅游项目工程方案

项目工程建设内容

项目特殊基础工程方案

项目工程建设规模

项目建筑安装工程量估算

项目主要建设工程一览表

第5章：旅游项目节能方案分析

节能政策与规范分析

节能政策分析

节能规范分析

旅游项目能耗状况分析

旅游项目所在地能源供应状况

旅游项目能源消耗状况分析

旅游项目节能目标和措施分析

项目节能目标

节约热能措施

节电措施

节水措施

旅游项目节能效果分析

装备节能效果

建筑节能效果

第6章：旅游项目环境保护分析

旅游项目建设场址环境条件

旅游项目主要污染源和污染物

项目主要污染源分析

项目主要污染物分析

旅游项目环境保护措施

大气污染防治措施

噪声污染防治措施

水污染防治措施

固体废弃物污染防治措施

绿化措施

环境保护投资预算

环境影响评价分析

地质灾害及特殊环境影响

旅游项目建设地址地质灾害情况

旅游项目引发地质灾害风险

地质灾害防御的措施

特殊环境影响及保护措施

第7章：旅游项目劳动安全与消防

编制依据和执行标准

项目编制依据

项目执行标准

危险因素和危害程度

安全隐患主要存在部位与危害程度

有害物质种类与危害程度

前瞻安全措施方案

工艺和设备安全选择措施

对危险作业的保护措施

对危险场所的防护措施

前瞻消防措施方案

火灾隐患分析

前瞻消防设施方案

第8章：旅游项目组织架构与人力资源配置

旅游项目组织架构

项目法人组建方案

项目管理机构组织架构

旅游项目人力资源配置

项目员工数量

员工来源及招聘方案

员工培训方案

工资与福利

第9章：旅游项目实施进度分析

旅游项目实施进度规划

项目管理机构设立

项目资金筹集安排

项目技术获取转让

项目勘察设计

项目设备订货

项目施工前期准备

项目完整竣工验收

旅游项目实施进度表

第10章：旅游项目投资预算与融资方案

旅游项目投资预算

项目总投资

固定资产投资

流动资金

旅游项目融资方案

项目资本金筹措

项目债务资金筹措

项目融资方案分析

第11章：旅游项目财务评价分析

财务评价依据及范围

财务评价依据

财务评价范围和方法

前瞻对旅游项目销售收入估算

产品生产规模

项目实施进度

年新增销售收入和增值税及附加估算

前瞻对旅游项目经营成本和总成本费用估算

费用估算基础数据

年总成本费用估算

年经营成本估算

财务盈利能力分析

利润总额及分配

现金流量分析

投资效益分析

财务清偿能力分析

财务生存能力分析

不确定性分析

盈亏平衡分析

敏感性分析

财务评价主要数据及指标

第12章：前瞻对旅游项目社会效益与风险评价分析

社会效益前瞻

旅游项目风险前瞻

项目风险定性分析

项目风险防范措施

第13章：附图、附表、附件

大学生经营篇七

贯彻落实科学发展观，服务人民群众安全便捷出行，积极广

泛深入开展“汽车维修质量服务月”活动，进一步提高我市汽车维修质量和服务水平，增强广大汽车用户依法维护合法权益和明明白白消费意识，促进汽车维修行业质量诚信体系建设，提升我市机动车维修行业的社会美誉。

20xx年3月1日至20xx年3月31日。

（一）广泛发动，共同倡议（3月1日-3月13日）

各县（市）区道路运输管理机构积极组织维修联盟商家向辖区内广大维修企业共同发起“汽车维修质量服务月”活动倡议（详见附件1）。倡议广大汽车维修企业诚信为本、守法经营、优质服务、开拓创新；鼓励汽车维修企业结合本企业情况，积极响应和参与此次服务月活动，报名参加多种形式的惠民服务。行业管理部门将通过媒体广泛宣传，营造“汽车维修质量服务月”的良好氛围。

（二）深入社区，义务咨询（3月14日-3月15日）

组织运管工作人员和维修企业技术人员在各县（市）区中心繁华地段或大型社区设立服务咨询点，开展现场咨询活动。引导车户选择维修企业、签订维修合同、分析维修费用组成、介绍故障纠纷处理等问题，以及汽车用户在机动车维修经营许可、质量保证、投诉渠道等方面的常识进行解答；普及爱车维护修理常识；组织企业技术人员为汽车用户提供现场技术咨询服务。

（三）免费洗车，免费诊断（3月16月-3月31日）

组织有条件的汽车维修企业为汽车用户提供免费洗车服务，各县（市）区道路运输管理机构可择优推荐2-3家维修骨干企业，为广大汽车用户提供各项免费车辆故障诊断服务（车辆免费诊断项目详见附件2）。活动优惠期限由服务企业自行确定。

（一）领导重视，广泛动员

市处成立由邓达处长任组长，刘力均书记、林光坤副处长任副组长的活动领导小组，下设办公室（在维修管理科）。各县（市）区道路运输管理机构也应成立相应的活动领导小组，加强对此活动的组织和领导，同时结合实际情况，制定具体活动方案。做到深入宣传，层层动员，步步落实，力求活动内容丰富多彩，取得明显效果。

（二）自愿选择，形式多样

此次活动以乘用车的维修服务为主，在广泛动员的基础上，可由企业自主报名，自愿选择。根据企业的实际情况，引导其以多选和单选的形式，报名参与义务咨询、免费洗车、免费诊断等活动。管理部门在活动组织过程中要统筹安排、周密部署，整合资源、确保“汽车维修质量服务月”活动保质保量完成。

（三）广泛宣传，精心组织

大学生经营篇八

我国的汽车数量比较庞大，汽车目前仍然处于不断增长的状态，而汽车在购买之后，需要进行养护和维修，因此这些行业也得到了比较大的发展机会。汽车的新工艺、新技术以及新结构，体现的是汽车技术的成熟化和发展状态，而带来的却是更加复杂的维修技术和难度，对于维修人员的要求也是越来越高，因此汽车维修行业具有比较大的压力和挑战，汽车维修业目前正需要进行系统化的管理，通过对质量管理和服务质量提升来建立品牌形象，提升竞争实力。

（1）有些技术规范与落后，涉及的维修质量管理标准不能够完全的覆盖，导致管理力度不足，维修质量较差。

(2) 汽车维修行业管理体系存在漏洞，行业存在不健全的问题。国家在对维管费取消之后，维管人员数量比较少，很多都是兼职，因此其职业素养参差不齐，具有很大提升空间，他们对于汽车维修行业的不断发展以及高专业性具有不适应性。

(3) 维修质量管理意识不足。我国的汽车维修行业发展比较快，因为汽车数量基础大，而很多的额投资者都是个体以及受到利益驱使所致，因此质量管理并没有得到重视，普遍的管理意识都比较弱，且没有进行长期规划，环境比较混乱。

(1) 人：维修者。维修人员的技术、身体情况、思想情况等等都是影响汽车维修质量的重要因素。

(2) 设备：维修使用的健侧工具以及专业器具。使用检测设备的精确度以及维护管理的型号匹配问题。

(3) 方法：维修时使用的正确、科学的方法，合理和科学史维修人员进行维修时的操作依据，不能够随意的操作。

(4) 材料：指汽车备件、油料及原材料的品种、规格、形状等能否满足维修需要。材料按正规渠道采购或依据汽车生产厂家要求使用，合符iso900为宜；不论是现购的，还是库存的，或是修复的材料，装配前都要进行严格的检验，禁止使用次品。

提高汽车维修员工的维修技能

汽车维修市场的竞争最终是从业人员的竞争，维修技术人员和技术工人是汽车维修技术进步与否，维修业户能否生存的先决性因素。维修人员要想在维修领域中站住脚，就必须认真学习和掌握先进汽车的专业理论知识和维修技能，同时还要能熟练地运用汽车维修的各种检测诊断设备及各种专用仪器，排除车辆的各种故障，解决维修技术问题，用最低的成

本、最短的时间、最好的质量服务于客户。人们经常说，产品是否合格是由技术工作是否合格所决定的，而产品是否真的合格又是通过精确的测量设备来反映的。

提升信息化建设速度

信息资源在我国汽车维修领域的应用还是比较不足，而信息产业的发展却是如火如荼，对各行各业都产生了巨大的冲击，如果不对汽车维修行业的信息化建设进行提速，那么很容易被这一浪潮所淹没。

在企业内部树立牢固的质量管理意识

在汽车维修企业的发展中，只有严格进行质量管理，才能不断提升企业的综合实力与竞争力。在激烈的市场竞争环境中，国内汽车维修企业的生存与发展将面临更为严峻局面，而加强质量管理则是企业的基本“生命线”。在汽车维修企业的质量管理工作中，企业管理者必须逐步强化自身的质量管理意识，并且在企业定期组织的会议、培训、岗位教育中加强对于质量管理重要性的宣导，从而增强全员的质量管理意识，积极参与到企业的质量管理工作中。

汽车维修企业都应该形成统一规范的汽车内部维修质量管理体系，并向顾客透明化，并在实际的操作过程中严格地执行。维修企业的质量管理制度必须贯穿于维修的每一个环节。必须将定置管理、看板管理、工艺流程、质量监控、工具及物料管理等方面按要求融入到日常经营活动中，使之成为维修站的行为习惯，这样维修的质量就会自然提高，这样顾客才能感受到维修井井有条、工作有节奏，心中自然放心。

正确的使用维系设备以及严格执行规范管理

第一，维修人员对于设备的使用方法应该要熟悉。像是诊断仪、扫描仪、示波器、发动机分析仪等等设备，这些设备本

身就是电子产品，其具有比较高的科技含量，尽管操作简化，但是仍然需要对其进行熟练，才能够正确使用。

第二，定期的对设备进行维护和检查，监测设备的精准度会随着使用时间的推移而出现误差，因此时刻的让设备保持在高精度下工作，才是获得比较高的检测结果的基础，这样能够缩短检测时间，提升检测精度，不会影响维修工期。