

运营规划案例 项目运营管理规划书(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？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。

运营规划案例篇一

游戏概述

美术风格

采用支持多种解析度模式，16位和32位色深的斜向45度的2d奇幻风格的美术风格。

中式世界采用列国纷争的形式，以欧洲中世纪多个人族独立并彼此冲突的历史背景为设计思路，通过表现各个领土独特的清新画面风格，勾勒出一幅虚幻的欧洲黑暗时代为设计基础的时代风情。

东方世界采用传统的江湖动荡，朝野冲突，正邪对立的设计形式，相对来说美术风格比较统一，将以厚重的传统东方审美观念的美术风格来表现一个基于中国宋明时期为背景基调的虚幻古代东方世界。

目标用户

地域：在开发一级城市用户的基础上，兼顾不具备良好硬件条件的二、三级城市用户。

运营规划案例篇二

特色江西，创新电商——大学生电商运营大赛

本届大赛是经济系第五次举办，不仅要突破前四届的风采同时也要展现本届的特色，还要加强各个系各个专业之间的交流；要体现出电子商务的文化，把电商行业的朝气蓬勃、大胆创新的一面展示出来。

本届大赛举办适逢学风建设活动月，能更好地塑造积极、活跃的校园学习氛围，打造形式多样文化竞技平台，推拉结合，激发学生的学习兴趣，团队协作意识。

全院各系大一至大三的学生；

全院学生可以自由组团，团队成员根据自身情况发展，对学科结构、人员配置进行优势互补，进行跨专业、跨年级、跨系组队。团队成员为3-6人，团队成员要相互配合，相互协作。

运营规划案例篇三

同志们：在全省邮政实现时间过半、完成任务过半并取得各项工作的新突破的关键时刻，我们怀着喜悦的心情在这里召开全省地、州、市邮政局长座谈会。这次会议的主要任务是：以党的^v和十六届三中全会以及全国邮政工作电视电话会议和部分省（区、市）邮政局长座谈会精神为指导，按照科学发展观的要求，认真总结我省邮政上半年的工作情况，部署下半年的工作任务，动员全省邮政干部职工进一步认清形势，坚定信心，鼓足干劲，为全面完成全年各项工作任务目标，推动我省邮政的可持续发展再立新功。

下面，我讲两个方面内容。

一、上半年全省邮政工作情况

今年上半年，全省各级邮政部门以求真务实的作风和积极进取的精神，紧紧围绕省局党组的战略部署，认真贯彻落实国家局和省局召开的一系列专题会议精神，不断深化改革，加强基础管理，积极开拓市场，加大营销力度，调整业务结构，切实改善服务，经过全省邮政干部职工的团结拼搏，各项工作都取得了可喜成绩，邮政业务快速发展，经营效益更加明显，企业实力更加增强，发展基础更加扎实。

截至6月底，全省邮政业务收入完成__万元，完成年计划的__，超进度计划__百分点，比上年同期增长__。收支差额完成__万元，为年计划的__，比上年同期增长__，支差略有节余。业务总量完成__万元，完成年计划的__，比上年同期增长__。

回顾上半年，我们主要做了以下几方面的工作：

（一）以发展为主线，邮政经济运行态势良好，经营效益显著提高

上半年，全省邮政坚持发展是第一要务的指导思想，紧紧围绕省局党组在年初工作会议上提出的“以发展为主线，以改革创新为动力，以市场为导向，切实改善服务，充分发挥邮政整体优势，促进贵州邮政持续、快速、健康发展”的工作思路，从实际出发，因地制宜闯市场，实实在在抓发展，各项业务呈现出良好的发展势头，取得了显著的经济效益。

1、以重点业务为突破口，带动企业增收增效

2、调整业务结构，促进各项业务协调发展

在抓好重点业务发展的同时，我们从企业可持续发展战略出发，全方位地加大了业务结构调整的力度，较好地克服了市场竞争和政策调整对业务发展的制约，实现了各项业务的协调发展。将函件业务作为邮政又一新增长点来培育，在省局开展大量调研的基础上，通过完善硬件设施，建立激励机制，

加大营销力度等多管齐下，实现了多年来函件业务的首次恢复性增长。经过不懈努力，商函、邮送广告、邮资封片等业务都有了新的发展。为发展邮资封片业务，省局会同省旅游局联合印发了《关于建议在各旅游风景区使用邮资明信片门票的通知》，目前，该文件已在部分地区得到落实并产生了效益。大力开展了名址库信息采集工作，目前全省共有名址库信息__条，新增__条，为业务发展提供了有力的支撑；代办电信业务结构调整也取得了明显效果，代办电信和联通业务收入的比重稳步提高。截至6月底，代办中国电信业务收入累计__万元，占代办电信业务总收入的__，实现代办联通收入__万元，占代办电信业务总收入的__，全省代电信和联通放号数分别为__户和__户，与去年同期相比均有较大增长。以代办移动业务独撑天下的单一的代办电信业务结构已明显改善。此外，报刊业务稳步发展。上半年，克服了全国报刊治理整顿等带来的不利影响，较好地完成了年初一次性报刊收订任务，同时还实现了党报党刊稳中有升的目标。顺利完成了全省报刊零售体制改革，基本实现了省、地、市、县一体化经营。1-6月全省报刊业务收入累计完成年计划__，超年进度计划__个百分点。集邮业务呈现出较好的发展趋势。通过合理调整各局邮票计划，顺利完成了今年的新邮预订工作，并另向国家邮政局争取到__套纪特邮票计划。1—6月，集邮业务收入累计完成__万元，完成全年进度计划的__，这是我省集邮业务近几年来首次实现时间过半完成任务过半目标，扭转了该项业务持续低迷的被动局面。

3、加强成本控制，企业效益明显提高

上半年，在保持业务快速发展的同时，进一步加强了成本控制工作。通过加强营收管理，加大降本增效力度，压缩存货，盘活资产，实现了收入增幅高于支出增幅目标，业务成本费用明显下降，收入质量得到明显的提高。上半年成本费用支出增幅为__，比业务收入增幅__低__x百分点。1—6月份业务收支差额累计完成__万元，为年计划的__，企业效益稳步提高。

（二）强化基础管理，为业务发展提供支撑

今年以来，为进一步加快企业发展，我们加大了改革的力度，加强了管理工作，为企业的持续、快速、健康发展较好地发挥了支撑作用。

一是纵深推进人力资源管理。积极推进机构改革，对省局机关及各通信企业职能机构设置进行了调整。省局机关从理顺管理关系，避免职能交叉入手，将原__个处室精简为__个处室，人员从__人减少到__人。地、州、市局按照经营、管理、监督职能分离的原则设立四部一室，实现了在现有管理人员基础上减员__；稳步实施绩效管理，上半年在省局机关处级干部中率先推行了绩效考核，经过半年的运行，机关的效率意识和协作精神不断增强，管理的主动性和效率明显提高；在初级工商管理培训和资格认证中引入了项目管理，更增强了培训的针对性和有效性；实现了我省邮政和__邮政首次东西部干部互动交流。

运营规划案例篇四

美好的生活，总是需要一些东西去点缀。特别是现在，随着人们的生活水平不断地进步，生活质量不断地提高和对生活的追求。着装已经是人们生活不可缺少的点缀！服饰的变化因人而异，除了个人本身所具俏丽姿容外，着装的品味也反映出一个人的内心世界，合适的服饰穿着在合适的场合，使人们在相互交流时更有自信。

我们将以有效，畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，提高我们的核心竞争力，使顾客满意，让顾客放心。

2. 公司目标

1、行业分析

2、调查结果分析

运营规划案例篇五

店铺简介：

蝴蝶飞情侣专卖店成立于20xx年11月， 我店经营产品如服装，鞋子等等，活动：累积一定金额给予奖品。

为贯彻我们的目标和既定方针，我们决心以良好的信誉、优良的价格、完美的售后服务等等来对每位顾客及社会其他群体。

产品或服务

代表着新服饰，数码产品市场的一个侧面，该市场可以解决的问题：提供新产品，顾客满意的服务，并且可以广泛地反映出全部对服务的需求。

主要包括：市场行情分析，竞争环境分析。

（重点应考虑产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略，即“4ps”营销组合。）

我们在产品质量第一，信任最好，服务最令顾客满意。希望参与竞争，正在展开竞争活动。根据具体的资料来源，该市场前一段有效时间，即批发又零售额大约为10000金额元。我们相信：这个领域未来主要趋势是向着环保方面，高品质方向的产品发展。

销售策略：

第一是市场渗透，打开市场，上市场与世界接轨。

第二步是注意具体的销售渠道。传统客户是我们产品的主要目标。蝴蝶飞情侣专卖店目前正同德州百货商贸公司商谈以处销到国内外的方式进行销售的可能性。

第三是注意发展合作伙伴关系：共同达成协议，团结一心的目标。蝴蝶飞情侣专卖店目前正同德州百货商贸公司开展商品买卖上的合作，以便讲信任令顾客满意、服务到家。我店铺正与德州百货商贸公司和德州邮政、快递公司等合作，将我们的产品送到消费者手中。

第四是注意具体的价格与质量：价格低廉、2000至80000元，质量一流，令顾客满意。

销售渠道：我们的销售渠道包括以下几种：

分销商：

确定分销商是我们市场计划中的重要环节。我们将首先选择那些从前就已经建立起来的销售渠道，这些销售渠道相对来说人员专业性强、队伍稳定、热情高。

直接销售：

我已经形成了一个有力的直销体系，请我说明一下这支队伍的运行机制及将来的计划。如果实际的合同金额低，直接销售就不会赚钱。一定要使你的直接销售利润率达到或超过生产率及销售率。

零售商：

定价策略：

我们最终定价原则是根据成本、毛利目标、市场价格形势，公认性价格。

我们按没月来审查价格，以保证基本盈利不受损失。顾客对我们的产品和服务愿意支付的价格是最低的（8000），原因是令顾客得到我们的信任。

我们感到顾客愿意花8000元购买，原因是质量好、服务好、穿着舒适。我们计划每三个月审查我们的定价情况和产品库存或短缺的情况。

货源的选择：杂七杂八的蝴蝶飞情侣专卖店，价格磋商：一口价的方式。

财务预算，收支，财务报表等。

财务预算每年总收入为6000000元，纳税：50000元，其余为盈利的。

需要评估一下你业务的主要风险管理问题、市场状况、技术状态和财政状况。这些风险包括以下方面：有限的操作经验，有限的技术力量，员工熟练程度，资源数量，有限的管理经验，市场的某些不确定因素，生产上的某些不确定因素，来自竞争对手的威胁，防止假冒伪劣商品问题，对关键管理方式的独立性问题，等等。