

# 最新手机项目设计方案书(精选5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 手机项目设计方案书篇一

为进一步规范昆山市基本公共卫生服务中医药健康管理服务工作，按照《国家基本公共卫生服务规范（第三版）》等文件要求，结合昆山市实际，制定本方案。

为65岁以上老年人和0-36个月儿童提供中医药健康管理服务，中医药健康管理服务目标人群覆盖率达65%以上。

1. 辖区内65岁及以上常住居民。

2. 辖区内0-36个月常住儿童。

1. 每年为65岁及以上老年人提供1次中医药健康管理服务，内容包括中医体质辨识和中医药保健指导。

### （1）中医体质辨识

按照老年人中医药健康管理服务记录表前33项问题采集信息，根据体质判定标准进行体质辨识，并将辨识结果告知服务对象。

### （2）中医药保健指导

根据不同体质从情志调摄、饮食调养、起居调摄、运动保健、穴位保健等方面进行相应的中医药保健指导。

在完成中医体质信息采集、中医体质辨识后积极应用中医药方法为服务对象提供养生保健和疾病防治等健康指导，并在体检表中“健康评价”、“健康指导”、“危险因素控制”和“指导意见”中予以体现。

2. 在儿童6、12、18、24、30、36月龄时，对儿童家长进行儿童中医药健康指导，具体内容包括：

(1) 向家长提供儿童中医饮食调养、起居活动指导。

(2) 在儿童6、12月龄给家长传授摩腹和捏脊方法，在18、24月龄传授按揉迎香穴、足三里穴的方法，在30、36月龄传授按揉四神聪穴的方法。

1. 明确目标责任。市基公技术指导中心统筹全市基本公共卫生服务老年人中医药健康管理项目，市妇保所统筹0-36个月儿童中医药健康管理项目，负责项目培训、技术指导、质量控制等工作。各社区卫生服务中心负责辖区内项目的组织管理、信息汇总上报、质量控制、督导评估等工作。结合项目工作现状，有针对性地对儿保医生开展儿童中医药保健知识和技能培训，对老年人中医体质辨识工作人员开展老年人中医药知识和技能培训。充分利用老年人健康体检和慢病患者管理及日常诊疗时间开展老年人中医药健康管理服务，完整记录相关信息，纳入老年人健康档案。对不愿意接受中医药服务的老年人，要进行确认，并留有记录。

2. 强化规范操作。市基公技术指导中心、市妇保所要结合《国家基本公共卫生服务规范（第三版）》开展多种形式的业务培训，建立培训制度、增加培训频次、注重培训质量，努力提升服务素质。各社区卫生服务中心要全面贯彻落实《规范》，严格按照要求开展中医药健康管理服务，努力提升服务素质，促进工作保质保量开展。

3. 加强督导评估。市基公技术指导中心、市妇保所要按照市

卫健委印发的《市级机构指导基层开展基本公共卫生服务项目意见》精神，建立专业指导团队，建立对口负责制，定期到医疗机构开展技术指导，帮助解决疑难技术问题。要建立项目每季度督导机制，对项目实施情况进行督导检查，及时发现工作中存在的问题，书面提出整改意见，督促及时整改到位，确保项目质量。

## 手机项目设计方案书篇二

春节是每年销售的顶峰时期，也是超市全年最繁忙的时间，为了能使门店在今年春节集中精力打好销售战，本次春节，我们将以商品组合销售为主要促销方式，同时配以适当的促销活动，以引导消费，挖掘潜在消费为提升途径，同时注重团购促销，希望于正常销售途径之外尽量挖掘市场潜力，迎合顾客购物心理(大批量购物、一站购物)，体现我们的经营特色，从而提高客单价，提升销售。

110期本阶段的活动以突出团购特色的商品和其他特价商品相结合的形式，以商品为活动主要角色，挖掘节日前期的消费力量。

活动以团购特价商品为主，以dm为主要体现形式，先期吸引单位集体购买，会员卡赠送主要针对市外门店新客户的吸纳，挖掘和培养年的新消费群体，同时也希望籍此活动，吸引对我们的会员身份有兴趣的潜在消费群。

主题：福多春意浓

### 1、特价团购商品dm

a□规格：小8k□4p□共计80个商品；食品：40个百货：30个生鲜：10个

b□要求所有团购版商品价格平均下降幅度在25%；

c□商品选择要求历年春节团购需求量大的单品或品类。

2、享受团购价前提：一次性团购满500元，即可以dm团购专版上的特价购买；

3、辅助装饰：制作团购商品标识插卡，醒目标识，提示购买

6、要求参与团购版商品的供应商提供大批量购买的赠送措施，整合供应商活动，体现团购专版的特惠性质。

主题：新春抢购第一站

时间：.一. (.年初一，2.14情人节)

共计天由于春节的特殊性，零售活动的策划侧重于通过dm商品的组合推荐，形象生动具体的诉求商品销售点，通过提醒顾客的购买需要、诱发购买欲望等多个手段的结合拉动销售。

适当配合刺激性的活动，结合卖场宣传、装饰等途径，渲染年末浓重的购物氛围。同时综合考虑节后效应以及情人节活动的配合，达到档期活动策划的完整性和全面性。

1、商品组合以及dm要求

a□dm规格：小8k□20个p□400余件商品

此部分商品要求供应商促销活动的支持

d□百货：开门迎新床上用品、服装、服饰配件、家用杂件……

e□生鲜：鲜美喷喷过大年调味品、生鲜中的日配、冷盘、熟食、蔬菜……

i)分类版面主题：这个冬天不太冷

ii)火系列：火锅，火锅料，调味料

iii)暖系列：床上用品，内衣，取暖类电器

h)长假消耗补给，为您考虑——民生用品大集合此活动主要希望推动节后的民生用品销售，刺激人们长假后的新一轮购买需要，可以通过将可推荐商品进行简单的文字组合的方式，提醒购买，以温馨提示的方法推动需求和购买，同时也加强卖场“为你所想”的亲民形象。

2、一元风暴快速抢购事实证明，价格竞争尽管是最低层次的竞争，确实打击和弱化其他超市最行之有效的手段，也是提高市场份额最直接，最有力的竞争手段，在春节这个特殊的节日，人们对各方面商品的需求都达到了一个鼎盛的时期，因此设计活动以买大赠小(买礼品类商品送调味品)为主要手段，刺激消费。

时间上的考虑主要是由于，在年夜前后是卖场相对非常繁忙的时间，也是希望通过此活动能在时间上分流客源，达到销售平衡，并有效避免销售的流失。

此活动需商管部支持20万元左右的供应商扣点，作为活动费用。

a)时间：.-.

c)操作细则：

ii)赠品事先要货，并打包，以免活动开始造成混乱；

iii)请顾客依次排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中任意3种商品；

iv□所有参与活动的购物小票应为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加；

vi□所有赠送要求剪小票操作，并做好每日台帐；

vii□本活动解释权归本超市所有。

d□宣传文案：一元钱能买什么？一瓶酱油？一袋味精或是四袋盐？能！只要您来超市购物，这样的梦想也能变成现实！起，如果您在市购买保健品、酒品礼盒类商品达一定数额，您就可以花一元钱，捧回一瓶酱油或一袋味精或其它指定的商品，这样的优惠看得见，这样的真情感受到。

一元风暴快速抢购，心动吗？那就快快行动！

### 3、装饰

a□卖场入口处采用大如意结装饰，部分旗舰店利用氦气球加大气氛渲染效果；

b□收银台采用大红绸和福字装饰；

c□卖场入口主通道的采用大型梅花盆景对联的组合装饰形式；

d□货架笑脸设计；

e□井道特殊装饰：春满——广告公司出方案

f□常规装饰：横幅、吊旗、竖幅、活动海报□dm喷汇等

## 手机项目设计方案书篇三

（一）通过实施老年人健康管理服务项目，对辖区老年人进行健康危险因素调查和一般体格检查，提供疾病预防、自我

保健及伤害预防、自救等健康指导，减少主要健康危险因素，有效预防和控制慢性病和伤害，逐步使老年人享有均等化的基本公共卫生服务。

（二）开展老年人保健工作，定期为65岁以上老年人做健康检查，到20xx年，老年人健康档案建档率达85%以上。健康档案做到及时更新并实施计算机动态管理，动态管理率85%。

（三）在20xx年项目年度实施期内老年人健康建档登记率达85%□20xx年底前老年人健康规范管理率达85%。每1年为管理的65岁以上老年人做1次健康检查。

（一）项目范围：覆盖我院辖区内所有65岁以上老人。

（二）项目内容

对辖区65岁及以上老年人进行登记管理，进行健康危险因素调查和一般体格检查，提供疾病预防、自我保健及伤害预防、自救等健康指导。

1、每年进行1次老年人健康管理。

2、健康生活方式和健康状况评估：包括吸烟、饮酒、体育锻炼、饮食、慢性疾病常见症状和既往所患疾病、治疗及目前用药情况。

3、体格检查：包括血压、体重、皮肤、淋巴结、乳腺、心脏、肺部、腹部、四肢肌肉关节等体格检查以及视力、听力和活动能力的'一般检查。

4、辅助检查：每年免费检查1次以上血糖、心电图。有必要时增加血常规、尿常规、血脂、眼底检查、肝肾功能、以及认知功能和情感状态的初筛检查。

5、告知居民健康体检结果并进行相应干预。

(1) 对发现已确诊的高血压患者和2型糖尿病患者纳入相应的慢性病患者管理。

(2) 对存在危险因素且未纳入其他疾病管理的居民要定期随访。

(3) 告知居民一年后进行下一次健康检查。

6、对所有老年人进行慢性病危险因素、流感疫苗接种知识、骨质疏松预防及防跌倒措施、意外伤害和自救等健康教育。

1、由我院公卫科全面负责项目的组织实施工作。

2、我院公卫科对下属村卫生室开展老年人保健工作进行技术指导 and 督查，并及时向上级部门汇报，并根据反馈意见进行整改。

3、原则上项目由辖区内村卫生室具体执行，院公卫科负责对其技术指导，鉴于目前村卫生室人员、技术水平等实际情况，实行以我院公卫科为主导，以村卫生室为帮手，对老年人保健实行规范管理。

## 手机项目设计方案书篇四

六一儿童节，除了是儿童欢乐的节日，同时也是各路商家展现营销活动的绝佳舞台。现在女性消费和儿童消费越来越成为商场零售业的主体顾客群，商场如果能把六一促销活动做好做活，对商场的营业额和品牌的提升都将会有非常大的帮助。本文主要介绍六一儿童节商场营销活动的各种方案以及儿童节的相关知识。

六一商场促销方案一：庆端午迎六一双节同庆送好礼



一、活动时间：6月1日至6月16日

二、活动主题：庆端午迎六一双节同庆送好礼

三、活动内容：

活动一、五月端阳隆粽飘香(6月1日-6月16日)

活动期间，购服装类、百货类商品一次性满98元，家电类、交通类商品一次性满500元，可凭票领取粽子一包，顾客当日小票可累计，限当日使用，隔日无效。

(明示商品不参加，单票最多限领5包)

活动二、开心飞一镖奖品任你挑(6月1日-6月16日)

活动期间，超市单票购物满38元以上，可凭票参加“开心飞一镖奖品任你挑”活动，凭票领取2支飞镖，当日小票限当日领取，隔日无效，小票不累积使用。

奖品设置：

投中1-5环

奖虾条一包

奖虾条一包

投中6-9环

奖粽子一袋

奖饼干一包

投中10环

奖可乐一瓶

奖可乐一瓶

活动三、六一总动员学习也快乐(5月29日-6月1日)

活动期间，购服装类、百货类商品一次性满98元，家电类、交通类商品一次性满500元，送可乐一瓶，顾客当日小票可累计，限当日使用，隔日无效。

(明示商品不参加，单票最多限领5包)

六一儿童节当日，进店前200名小朋友免费送精美礼品一份。

活动四、六一总动员、才艺大比拼

为庆祝六一国际儿童节，新世纪特邀田苗舞蹈学校小朋友在六一儿童节期间为大家献上精彩的.歌舞，精彩连连，好戏不断，不要错过哦!

演出地点：新世纪购物广场(第一场)新世纪人民商场店(第二场)

四、广告宣传：

特别推出儿童玩具、学习用品、童装、童鞋、文体运动商品、应节精品儿童玩具专场,各种玩具、学习用品、文体用品应有尽有,全部优惠价出售!

1. 卖场内气氛布置

2. 活动内容以喷绘、写真的形式在店门口醒目位置公告。

3. 活动细则用pop海报的形式公布。

4. 店内广播在活动前一个星期开始循环播出。

宣传海报10000份(超市)

6. 端午节氛围营造布置

商场六一促销方案二：“迎接亚运、表我心声”少儿绘画大赛！

值此六一儿童节到来之际，广州第一百货有限公司、《商场视线》杂志、中国美术家协会广州展览中心、广州市少年活动中心联合举办“百盛《迎接亚运、表我心声》少儿绘画大赛”，旨在通过此次活活动表达少年儿童迎接亚运的一份心声，并以此来激发全民迎接亚运、战胜的更大信心和决心！

一、活动持续时间□20xx年5月23日-6月1日

二、活动具体内容：

(一)“迎接亚运、表我心声”少儿绘画大赛！

比赛时间：即日起至6月1日

作品主题：迎接亚运

参赛画种：素描、钢笔画、水彩、水粉、油画、中国画、电脑美术等

作品尺寸：大度8开~4开?画展评选：本次大赛共评选出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，纪念奖20名。获奖者由主办方颁发证书及奖品。

作品展示：作品将于5月30日起在百盛大厦展示。为避免人群聚集，本次大赛不举行专场展览，评选结果和获奖作品将主

要通过媒体进行公布!

## (二) 魔术智慧片拼图比赛!

比赛时间: 5月30日至6月1日

比赛限时: 每赛次5分钟?活动对象: 分3岁以下、3~4岁、4~6岁年龄段的儿童组

比赛地点: 百盛门前广场

比赛方法: 参赛儿童在规定时间内选用魔术智慧片任意拼插组合成图片或规定的任一图案, 评选出优秀选手可将其组合的智慧片直接奖励给参赛选手, 并颁发有关教育机构的证书!

## 三) 沙画比赛!

比赛时间: 5月30日至6月1日

比赛限时: 每赛次8分钟

比赛地点: 百盛八楼儿童天地

活动对象: 2~6岁的儿童

比赛方法: 参赛儿童在规定时间内绘制沙画, 参赛作品由相关评委组评出前三名, 并颁发奖品和获奖证书!

## (四) 健康聪明宝宝爬行比赛!

报名地址□xx路44~60号xx楼儿童商场办公室

活动对象: 3~12个月的婴儿

比赛方法: 婴儿分阶段举行爬行比赛, 优胜者可获得小礼

品(现场报名，即时参加)

(五)六一好礼大放送!

活动期间，凡在f8儿童天地及f6文化超市当天购物每满98元赠送儿童趣味礼品一个，多买多赠!(个别品牌及特价品除外)

(六)特别宝宝、特别的爱!

六一节当天，前61名xxxx~xxxx年6月1日出生的儿童，可持有效证件领取精美玩具一个!

(七)六一特价献六一!

活动期间，众多儿童用品全部6.1折特价销售!

学生用品全场85折销售?部分学生用品特价销售，同时参加“好礼大放送”活动!

(八)特别提示:

xx会员每月最后一个周六举行积分返券活动，千万要记得哟!

## 手机项目设计方案书篇五

到20xx年底，我辖区65岁老年人和0~36个月儿童中医药健康管理目标人群覆盖率分别达到35%以上。

对辖区内65岁及以上常驻居民和0—36个月儿童提供中医药健康管理服务，具体内容为：每年为老年人提供1次中医体质辨识和中医药健康指导；在儿童6、12、18、24、30、36月龄时对儿童家长进行儿童中医药健康指导，包括向家长提供儿童中医饮食调养、起居活动指导，在儿童6、12月龄给家长传授摩腹和捏脊方法，在18、24月龄传授按揉迎香穴、足三里穴

的方法，在30、36月龄传授按揉四神聪穴的方法。

中医药健康管理服务项目由我社区卫生服务中心及社区卫生服务站具体实施。

## （一）开展培训

### 1. 基层医疗卫生机构管理人员培训

培训人员：社区卫生服务中心、社区卫生服务站负责人。

培训内容：国家基本公共卫生服务及其有关中医药政策、国家基本公共卫生服务项目有关中医药内容概述、公共卫生的概念及中医“治未病”的理念、老年人及儿童中医药健康管理服务规范。

### 2. 基层中医药服务团队培训

培训人员：从事中医药健康管理服务工作的医师、预防保健人员、注册护士和乡村医生。

培训内容：国家基本公共卫生服务及其有关中医药政策、国家基本公共卫生服务项目设计思路及其有关中医药内容概述、公共卫生的概念及中医“治未病”的理念、老年人及儿童中医药健康管理服务规范，孕产妇、高血压患者、2型糖尿病患者中医药健康管理技术规范。

## （二）完成项目任务

10月8日—12月31日：我社区卫生服务中心及各社区卫生服务站按照《中医药健康管理服务规范》，对辖区内65岁及以上常驻居民和0—36个月儿童提供中医药健康管理服务。

## （三）组织调研督导

10月8日—10月30日：由中医药健康管理服务领导小组对中医药健康管理服务项目实施情况进行调研督导。

### （一）提高认识，加强领导

各地要充分认识中医药健康管理服务对深化医药卫生体制改革，促进中医药事业发展的重要意义，把中医药健康管理服务列入本地区重点中医药工作，切实加强对该项工作的领导，要指定专人负责，做到任务分工明确、责任落实到人，确保各项工作顺利开展。

### （二）强化培训，科学实施

要加强基层医疗卫生机构管理人员中医药政策培训，明确项目目标和任务。要把县级中医医院作为基层中医药服务团队的培训基地，加强基层医疗卫生人员的培训，使其掌握中医药技能，规范提供中医药健康管理服务。要结合当地实际，把项目实施与推进基层中医药服务能力提升工程有机结合起来，在工作中研究切实可行的实施办法，确保各项任务落到实处。

### （三）加强督导，做好总结

各地要加强对项目的日常管理和调研督导，要进一步转变作风，深入基层了解项目实施情况，指导基层做好项目实施工作，及时发现项目实施过程中存在的问题，认真加以解决。同时，要努力挖掘、总结基层的好经验、好方法，宣传好典型、好事迹，调动基层提供中医药健康管理服务的积极性，使广大人民群众真正感受到中医药改革与发展的成果。