# 服务区餐厅文案范文共40篇

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-05-12

*服务区餐厅文案范文 第一篇尊敬的各位领导、各位嘉宾，女士们、先生们、朋友们：大家好!在即将跨入新年的时刻，我们彩虹之麓田园风格餐厅在各级领导、广大朋友的关心支持下经过两个月的磨合与调整后，十分欣喜地迎来了开业隆重的时刻。餐厅的建成凝聚了全体...*

**服务区餐厅文案范文 第一篇**

尊敬的各位领导、

各位嘉宾，女士们、先生们、朋友们：

大家好!

在即将跨入新年的时刻，我们彩虹之麓田园风格餐厅在各级领导、广大朋友的关心支持下经过两个月的磨合与调整后，十分欣喜地迎来了开业隆重的时刻。餐厅的建成凝聚了全体建设者的汗水，凝聚着亲朋好友的理解和支持，凝聚了上级领导的关心与厚爱。在这隆重的时刻，请允许我代表全体职工向关心支持我们的各位领导和朋友表示衷心的感谢!

彩虹之麓田园风格餐厅将秉承宾客至上、服务第一的待客宗旨，永远把客人当作自己的亲戚和朋友，以热情、周到、细微、高效的服务赢得您的认同在这里，您的期望就是我们的关注，在这里，您的微笑就是对我们最大的肯定!我们将以先进的设施、一流的服务、高效的管理、大众消费的价格、美味可口的佳肴为您营造一个温馨、舒适的驿站，为您留下美好回忆! 彩虹之麓田园风格餐厅主营是经本餐厅厨师精心专研、改良、调试后，适合咱们当地饮食口味的安徽、四川两地的特色菜肴为主，聚集江湖特色菜为辅的一家风格餐厅。 金杯银杯，不如老百姓的口碑;金奖银奖，不如老百姓的夸奖。酒店开业之后，我们期待各位领导、四来宾、各界朋友予以更多的支持、关心和理解;同时也希望全体员工规范运作，热忱服务，爱岗敬业，尽心尽力把彩虹之麓田园风格餐厅做成咱们郑州市有品味、有档次、有影响、有效益的一流高品味餐厅!

最后，祝愿各位嘉宾身体健康，万事顺意，家庭幸福，彩虹之麓田园风格餐厅愿成为您永远的朋友!

谢谢!

**服务区餐厅文案范文 第二篇**

第一部分 商业定位

第一章 项目总体定位

一、 前期沟通总结

二、 项目总体定位

三、 项目的功能定位

第二章 商业业态定位

一、 定位理由

二、 业态定位

第三章 商业名称定位

一、 商业案名定位

二、 博览城的解释

第四章 商业管理功能定位

一、 现有管理格局

二、 金润物流的管理功能定位

三、 现代化的管理体系

第五章 商业经营业种定位

一、 主题物流定位

二、 经营业种定位

三、 定位规划

第二部分 招商策略

第一章 招商总策略

第二章 招商阶段设置

第三章 招商工作计划表

商业物业是房地产业里经济价值的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发;而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关健的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户;而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

第一部分 项目定位

第一章 项目总体定位

一、前期沟通总结

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

二、项目的总体定位

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

三、项目的功能定位

1、功能组合

(1)展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利(吸收零售商业的优点);增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台(有利于展示商品的风采，便于看样定货);经营产品以品牌商品为主导(通过展览展示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位);销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境(良好的购物环境有利于吸引品牌或企业进入、扩大零售和批发交易量;减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境)?对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求(设计标准模式、类似街面专卖店);可配计算机，进行客户管理，仓储管理(mis系统)-预留管线。

(2)会展会议、推介培训服务功能区该区域是市场的配套功能区，主要是提高本案的档次和水平;同学院、行业协会等共同成立具有一定的专家顾问组委会，为会展会议、推出和培训奠定基础;有计划、有主题地组织各种会展会议。对服装，可以安排各种主题的时装表演，动态地推出各个新产品，并成为一道独特的风景城，例如：季节主题：春、夏、秋、冬;类别主题：时装系列运动系列 绅士系列 学生系列 淑女系列…… 动态的、系列的活动，可以增加市场的“热点”和“兴奋点”，吸引人流;? 组织国内和区域的各种专题交流会议和论坛;?有目的、有计划地对批发企业的员工和经理人组织系列培训，提高经营人的素质，发展其技能，开发其潜力，变得更有才干;

(3)零售功能区零售功能区主要是拉动市场的人气，但是引入的零售业，不是按照商业中心区的业态引入，而是引入对批发市场经营有益的业态;引入的企业应该是行业的龙头，能够带动其它中小企业和个体进入。例如，麦德龙的客户群有60-70%是团购客户，它走的是一种c&c的批零兼售的仓储式超市功能。或者引入专业商店的品牌商家，如国美、苏宁等电器经销商;东方家园、百安居、好美家、欧培德等建材家居超市、法国的低压电器分销商企业蓝格赛等。将行业的巨无霸与小批发企业融为一体，借助大企业同小批发企业的错位经营，形成某种批发产品种类的集群。同时，引入一定比例面积的超市，专营店，可以汇聚消费人流，增加本项目的出售或出租面积，降低投资商的风险，增加项目的成功率。

(4)休闲娱乐功能本案的经营者既是一个庞大的经营群体，也是一个庞大的消费群体，一定对休闲娱乐功能存在着巨大的需求。一方面，为了业务的需要，接待客户需要一定的休闲娱乐设施，另一方面，批发业务通常在下午3-4点钟结束，需要一个消费的空间。同时，南昌洪城区域也没有较高档次的休闲娱乐设施和场所，在本案内建立一定的休闲娱乐设施，可以填补洪城区域相对缺乏休闲娱乐产业的需求。该区域为配套服务区，以满足本项目经营主体和消费者需求为主导，兼顾洪城区域对于休闲娱乐的需求，可以规划批发商会所，设置各种时尚休闲的项目，例如健身房、桌球、乒乓球室、美容美发、壁球室、棋牌室等运动休闲项目;各种主题的餐厅、茶室;设置商务娱乐、餐饮和业余时间休闲活动功能等。

(5)仓储物流功能本案作为位于洪城区域的新型批发mall，仓储物流功能是重要组成部分。不仅为本案的经营商家服务，同时也将填补整个区域的市场空间，独享一片利润天空。结合目前批发市场“多批次、小批量”的特点，可以为这种类型的批发交易形式提供小包装，并集中配送;? 仓储可以采用租赁自用和委托管理仓储服务区两种方式;? 对于加工处理必须设计标准化的包装模式;?整个仓储物流服务可以委托第三方物流公司进行经营，引入仓单经营模式，实现物流现代化;?主要的功能有仓位租赁、托管、包装、加工服务、配送服务、验收货物、车库、租车。

**服务区餐厅文案范文 第三篇**

一、总体原则

（一）本指南适用于应急状态下的高速公路疫情防控工作，管控对象为经高速公路来温、入温人员，不涉及物防管控。

（二）高速公路疫情管控属交通通道管控工作范畴。根据市委市政府指令或市防控文件启动实施，经市主要领导或市委市政府、市防控办研究同意后撤销。

（三）全市高速公路疫情管控工作由市交通运输局牵头，各县（市、区）、功能区政府具体落实。市交通运输局负责协调、指导和督查。各县（市、区）、功能区政府要切实落实疫情防控属地责任，根据属地实际，制定工作方案，细化应急预案，及时安排力量，有效落实各项管控措施。各高速业主要积极配合属地工作，在宣传警示、数据共享、物资保障等方面提供帮助。

二、管控方式

管控方式分为应急宣传、防疫服务点、设卡查验、临时封闭等四种。具体管控方式依据防疫工作需要，由市领导、市委市政府或市防控办和市交通运输局研究确定。

三、具体措施

（一）应急宣传

高速公路经营单位按照疫情防控要求，在高速公路收费站、服务区等重要交通枢纽使用LED显示屏、喇叭、标语、标牌、横幅等方式宣传温州市疫情防控相关政策。

（二）防疫服务点

根据市防疫工作要求或各县（市、区）工作实际，属地政府设立核酸检测点，做好来温人员的扫码、核酸检测、登记工作。核酸检测点为便民、服务性质，秉持自愿原则。

（三）设卡查验

根据市防疫工作要求，由市交通运输局牵头，各属地政府负责，高速业主配合在高速公路收费站或服务区设卡检查。

1.卡口规模。收费站按出口道数分为小型、中型、大型三类。5条以下为小型卡口；5（含）—10条为中型卡口；10条（含）以上为大型卡口。

**服务区餐厅文案范文 第四篇**

一、20xx年的工作目标

20xx年引进内资到位资金工作目标为亿元人民币，奋斗目标为亿元;引进外资投资到位资金工作目标为500万美元，奋斗目标为600万美元;外贸出口工作目标为1750万美元，奋斗目标为1800万美元。

二、20xx年对外开放、招商引资工作思路

(一)指导思想以科学发展观为统领，按照推进对外开放和招商引资工作“两个转变”的要求，不断健全和完善工作机制，坚持以项目为核心，以开放换投入，以资源换资金，以引进促发展，以环境引客商，促进对外贸易，促进产业结构优化升级，服务与服从于全县经济社会发展规划总目标，为全县区经济和社会的全面发展作出新贡献。

(二)基本工作思路根据上述指导思想，确立我县明年对外开放和招商引资的基本工作思路是“抓住一个核心，突破二个瓶颈，围绕三个方面，突出四个重点，强化六项工作”。

“抓住一个核心”。即以项目作为招商引资工作核心，下大力气抓好招商项目建设。 一是全面发掘我县各种资源，完成县内产业及资源分析、投资成本分析，深入挖掘和分析，做成项目，向外推介。 二是及时关注珠三角、长三角等沿海经济发达地区资本投向和产业转移动态，结合我县产业发展需求和承接能力，编制项目，出去主动对接。三是根据国家产业发展指导政策，结合我县经济结构、产业结构调整，开发研究一批有优势、吸引力强的项目。 四是做好项目的推出工作，充分利用各种公众传媒，依托上级招商部门的引荐和服务，依靠社会各界的牵线搭桥，凭借各类“洽谈会”、“博览会”的平台等多渠道、多形式推出和获取招商信息，加大外贸出口。 五是在“跑”字上下功夫，主动寻找商机，寻找好的项目和合作单位、合作伙伴。

“突破二个瓶颈”，千方百计解决制约招商引资的难点问题。一是突破用地瓶颈，创造引资空间。盘活土地存量，用好现有闲置土地、用好荒废土地，本着宜征则征，宜租则租，宜股则股的原则，解决好土地问题，确保招商引资项目建设用地。二是突破融资瓶颈，服务项目建设。

“围绕三个方面”，实现由招商引资向招商选资的转变。 一是围绕产业重点，实施产业招商。着眼于建设产业基地，围绕铬盐、精细磷化工、造纸印刷、电子信息、生物制药、食品加工等产业，组织产业招商;着眼于建设魔芋、杂交水稻制种、生猪、蚕桑产业化、名优新特养殖、20万亩造纸竹、奶牛等七大基地建设，加快农业产业化进程，组织专题招商;着眼于打造旅游品牌，围绕风情、人文景观和生态特色兼备的旅游业新基地，开展专题宣传。二是围绕园区特色，实施重点招商，形成产业集聚。三是围绕企业需求，进行产业链延伸，实施上门招商和专题招商。

“突出四个重点”，创新招商方式一是突出“以商招商”，进一步激活引导外来投资企业增资投入和发展新项目。二是突出“企业自行招商”。对企业进行项目包装，努力把企业推向招商引资的主战场，力争在企业自行引进项目、资金、技术方面有新突破。三是突出“项目跟踪落实”。继续坚持和完善项目追踪落实责任，力争使新的签约项目尽快落户、尽快投资创造效益。四是突出“上门招商”、“专题招商”。坚持走出去请进来，有针对性地登门拜访，上门招商，并有针对性地邀请国内外、省内外大企业、大集团来我县考察。

“强化六项工作”，增强招商实效。 一是强化招商进度;二是强化队伍建设;三是强化信息调研;四是强化对外宣传;五是强化责任落实;六是强化后续管理服务。

三、20xx年重点跟踪的招商引资项目

一是对亿达机电设备有限公司投新建汽车配件生产项目等一批跟踪、在谈项目，要通过多种途径盯住不放，积极促成签订正式合同。

二是对蓝澳国际酒店、恒德电子有限公司投资8000万元的税控机、智能路灯、围栏及打印设备项目等一批已签订正式合同的项目，要抓紧协助办理立项、审批和企业注册等工作。

三是对科勤环保科技有限公司投资1000万元的年产150台(套)环保设备制造项目;邹氏科技开发有限公司投资8000万元的年产1万吨无水柠檬酸生产项目;万欣汽车配件有限公司投资5000万元的年产60万只汽车零部件项目;陕西胜豪农业科技开发公司投资2500万元的年产360万瓶经济药用动植物种养殖深加工等已批准立项的项目，要督促资金足额按时到位，力争早日开工建设;四是对好医生小容量注射剂生产项目、正德合成纸及办公用品生产项目、xx科伦新建包装生产线、5万吨林浆纸一体化、纸业公司印刷分厂、龙安大酒店等已开工建设的项目，加强项目跟踪，加强与投资者的沟通、合作，积极主动帮助投资者协调解决好建设过程中遇到的矛盾和问题，力争项目早日建成投产，确保招商引资工作的良性发展。

**服务区餐厅文案范文 第五篇**

一、确立目标

新城招商策划是招商过程的第一步，那么，招商策划程序的第一步又是什么呢?策划程序的第一步是确立目标。只有目标确立了，策划工作才能做到有的放矢。确定目标包括三个方面:第一，要达到的目标是什么;第二，围绕目标进行随后的一切工作;第三，目标是否得到了实现。比如，要策划一次海外的新闻发布会。在策划过程中，首先得确定这次新闻发布会的目标是什么?我们要达到一个什么目的?通过新闻发布会，我们或者是要让世界了解我们的投资环境，了解我们的优惠政策，提高我们的知名度;或者是推出多少项目。目标确立之后，随后要围绕目标搜集各种资料，制定各类方案，最后检查目标是否得到了实现。

二、广泛搜集各方面资料

新城招商策划程序的第二步是广泛地、大量地收集信息，获取情报。信息收集对招商工作来说，显得尤为重要。从一定程度上来说，新城招商过程就是一个收集信息、寻找机遇、寻求合作伙伴的过程。一个地区、一个单位的信息流量大、信息面广，就有可能获得较多的招商机会，取得较好的招商成绩。如果信息闭塞，与外界交往甚少，要想招到较多的项目是不可想象的。因此，在新城招商策划中，收集资料、获取信息是非常重要的一环。收集信息时要把握如下几个要点:第一，既要注重信息的针对性，但也不要放过信息的广泛性。如我们策划新闻发布会时，事先理所当然要重点收集与新闻发布会相关的资料及信息，但也不要放过附带而来的一些资料及信息。因为有时稍加留心就可以获得一些意外收获。这一点在广州经济技术开发区的招商不乏其例。如某广场项目就是偶尔从报刊上获得的一则消息而因此引进的。第二，要注意改进收集资料、获取信息的手段。信息瞬息万变，信息交换日益频繁，信息流量不断增加，获取信息的方式也在不断更新。我们要尝试采用各种先进的手段来收集信息。第三，要对信息及时加以处理，并提高加工处理信息的能力。信息是有时效性的，一定期限内信息才有价值，过时的信息是一钱不值的。我们要提高对信息的分析、处理和加工能力，对信息进行深加工，从而使信息的价值量大增。

三、制订各类招商方案

制订方案是新城招商策划的一个重要程序，因为方案的优劣直接影响招商策划后几个程序的进行，直接关系到招商效果的大小。因此，必须极为重视新城招商方案的制订这一环节。

新城招商方案的制订要考虑两个因素:一是方案的可行性，二是方案的可选择性。制定招商方案要切合实际，制订的目标要能够实现，或者说经过努力能够实现。不能不顾实际和可能凭空拍脑袋，不切实际，制订无法实现的方案。所谓方案的可选择性，就是指要同时制订各类方案，以利于决策人物能比较选择其中的方案。为什么要同时提出各类招商方案?这是因为方案的提出与实施之间有一个时间差，在这个时间差里，可能会由于政策、市场或政治、军事、文化等因素的变化而使整个招商环境发生改变，从而使原先制订的招商方案无法实施。如果我们同时制订几类招商方案，当一个方案不可行时可以实施另一个方案，这样就能化被动为主动。比如，在策划海外的新闻发布会时，可以预先提出在国、德国或日本举行等几类方案，以利比较选择。

四、比较选择各类招商方案

各类工业园招商方案提出来了，比较选择其中最合适、最理想的方案也就成为工业园招商策划中一个带有决策意义的重要环节。如果方案选择得好，继而进行的工业园招商工作就有可能取得好的成绩;如果方案选择不当，就会影响效果。

那么，如何比较选择各类招商方案呢?第一，要考虑工业园招商方案是否与园区招商工作的长远战略目标相一致。前面已经提到，招商是一项系统工程，我们对本地区、本单位的招商工作要站在战略的角度进行准确的目标定位，在组织一项具体的招商活动时，首先要考虑招商方案是否与我们长远的招商目标相一致。第二，要选择成功率较高的一种方案。成功率的大小与方案的科学性和创造性有关，也与外方的政治、经济、宗教、文化、地理等因素有关，要选择双方有良好合作意向，把握较大的招商对象。第三，要选择成本较小，而效果又相对较好的一种方案。成本包括机会成本和货币成本。机会成本是指我们在得到一个机会时而又去另一个机会所付出的代价。如我们决定到国招商的同时，失去了在日本招商的可能性。我们在比较选择方案时，要选择机会成本和货币成本都较小，而效果又较好的一种方案。

五、招商方案的实施

招商方案的实施就是将工业园招商方案付诸实际、付诸行动的过程。一般说来，实施的方案是在各类招商方案中经过了严格筛选和充分论证的，是可行和可靠的方案。因此，实施过程中要遵守原方案中制订的程序、原则和操作办法，不得随意变更时间、地点、出席会议的人员等，在万不得已的情况下才改变会议的有关事项。方案的实施一般是一段较为集中的不太长的时间，如举办一个招商会一般只是一星期左右。在方案的实施期内，参加招商会的有关人员一天开个碰头会，交流当天的工作情况，明确下一天的工作任务。这样做可以避免工作的盲目性，使大做得心中有数，有利于在工作中互相支持，加强协调。招商会有其自身的特点，招商方案也有其不同一般的特性。工业园招商方案的实施过程中，尤其要注意信息的捕捉和资料的收集、储存、整理，这样才能保证招商会获得尽可能大的收获。因此，在整个招商活动期间内，需组织尽可能多的力量，主动出击，广交朋友，挖掘新的信息，建立新的招商渠道。

六、方案实施后的跟踪和反馈

工业园招商方案较为集中的实施阶段结束后，并不是园区招商方案全部过程的完结，更不是工业园招商策划的终止。要圆满地完成整个策划工作，还有一道必不可少的程序――方案的跟踪、反馈。跟踪得好，能巩固和扩大招商会的成果，达到事半功倍的效果;跟踪得不得力，则有可能前功尽弃。因此，策划者要极为重视方案的跟踪、反馈工作。

跟踪和反馈主要表现在以下几个方面。第一，主动征询和收集外方(他方)对整个招商方案(如招商会)的意见。在外商或他人眼里看来，本次招商活动成功的地方在哪里?需要改进和注意的地方在哪里?通过收集这些反馈意见，对我们在以后进行类似的招商策划和制订招商方案时能有所借鉴。第二，对在招商活动中所捕捉到的信息要继续跟踪，对新接触的外商要保持联系，不要出现招商会一结束，信息和来往就随之终止的局面。对有意向的合作项目，要在方案实施之后创造条件促其尽快签约。第三，对在招商活动中已签约的项目要加快立项和报批工作，促使项目尽早上马，促使外资尽快到位，使合作项目进入实质性的实施和建设阶段。第四，对\_如何做好方案实施后的跟踪反馈工作\_也应制订一个方案，分工到人，明确职责，并定期检查跟踪、反馈工作的成效。

**服务区餐厅文案范文 第六篇**

为答谢广大新老客户对凯丽产品厚爱，中国台湾凯丽化妆品公司一个全新的有r标志的凯丽第二代完美凯丽品牌上市。有关完美凯丽品牌的招商计划和招商方案实施如下：

招商计划：

一.公司凯丽二代产品完美凯丽全国各省、各地区、市县招商厂家直营店。每一县级市、县区域招商一家直营店作为该县级市、县区的县代理，首期一万元加盟才享有该品牌在该地区的独家代理经销权。

二、县级市、县区域原有凯丽一代加盟店有优先代理二代完美凯丽品牌的权利，但必须加盟一万元才享有该品牌在该地区的独家代理经销权。

三、没有取得县级市、县区域完美凯丽品牌代理的直营店，在该县级市不享有独家经营该品牌资格，无权发展自己加盟店经销该品牌。

四、地级市加盟凯丽直营店经营完美品牌，首期五千元加盟方可经销该品牌。每一地级市加盟直营店不得超过该品牌五家连锁直营店。

招商方案：

一、完美凯丽品牌加盟￥10000元，折供货。(县级市享有独家经营权、有10%配送)

二、完美凯丽品牌加盟￥5000元，折供货。(不享有地区保护。有10%配送)

三、完美凯丽品牌一次性进货￥30000元，折供货。(10%配送)

四、完美凯丽品牌一次性进货￥50000元，折供货。(按10%配送)

(三万,五万进货,厂家派专业老师市场策划，技术辅导15天.)

中国台湾凯丽化妆品有限公司市场部

**服务区餐厅文案范文 第七篇**

按照县委十三届四次全体会议要求用心打造我镇“台资创业园”，稳步推进我镇经济开发区建立省级经济开发区。做大做强经济开发区新区，务必坚定不移高举项目为纲旗帜，以项目带动为支撑，打造市级特色园区“升级版”。为鼓励组团招商、专业招商、以商引商、定向招商，唱响重特大项目突破工程“四季歌”，经镇党委、政府研究，特制定某某镇某某年招商引资工作实施方案。

一、目标任务

三套班子成员全年招引固定资产投资亿元以上项目1个或3000万元以上项目2个;各村居、各单位全年招引固定资产投资3000万元以上项目1个。新招引项目务必到达“521”基本门槛，即设备投入500万元、年开票销售20\_\_万元、年入库税收100万元(亩均税收达3万元，含固定资产进项税)基本条件。

二、招商形式

以小组为单位外出驻点招商，实行ab岗轮值招商。设9个招商小组，1个督查办公室，招商小组由班子分管单位及挂包村居组成，各班子成员为招商组组长。转变招商方式，坚持招商引资人人有责，更加注重由全员招商向组团招商、专业招商，全域招商向定向招商，行政招商向以商引商转变。督查办负责各招商组外出开展招商活动的考勤及项目跟踪考核工作。所招工业项目一律落户“某某台资创业园”。

(一)时间要求

1.班子成员，平均每月外出开展招商活动不低于10天;

2.各村(居)、各单位主要负责人，随同所属招商小组组长，有计划、有针对性外出招商，平均每月外出招商天数原则上不低于10天。

(二)过程督查

各招商组外出招商前务必由组长排出招商活动计划，报镇主要领导批准后方可外出。各招商成员，如获得重要信息，要及时向所属招商组组长或镇主要领导汇报，以便统筹安排招商活动。督查办跟踪督查，及时督查在外招商状况，如实填写招商人员活动地点、跟踪洽谈项目等状况，中途回盱或携客商来盱考察前务必向镇主要领导报告。

(三)经费保障

1。行政在编人员外出招商每人每一天由镇财政补助基本经费200元，长途交通费用另凭车票如实报销。确需赠送土特产品及在外宴请招待的，经请示主要领导同意后，土特产等礼品由党政办统一安排，招待费(务必贴合“三公经费”支出相关规定)凭票据酌情报销。

2。其他人员外出招商，由本单位补助200元每人每一天，长途交通费用另凭车票如实报销，但不得报销其它任何招商费用。

领取补助时务必附督查办证明，并有镇纪委审核签字，否则作违纪处理。

四、工作措施

坚定不移高举项目为纲旗帜，一切围绕项目转、一切为了项目干，坚持不懈唱响重特大项目突破工程“四季歌”。

**服务区餐厅文案范文 第八篇**

民以食为天，中国美食源远流长，中华鲁、粤、川、闽、苏、浙、湘、徽，八大菜系更是撩人胃口，各地美食聚集随州，地方饮食文化更是多姿多彩。

活动主题

随州金秋美食节 百店免费送大餐

活动概述

【活动时间】 20\_\_年10月08日—11月7日

【主办单位】 随州市食品药品监督管理局、随州市餐饮服务行业协会

【协办单位】 本次美食节参与餐饮商家或厂家

【承办单位】 随州领秀传媒

【活动宣传】1.户外：电子阅报栏30块1个月宣传

2.电视：(双向互动电视)开机画面一个月、换台角标一个月

**服务区餐厅文案范文 第九篇**

为了加快我镇工业发展，加大招商引资力度，使我镇经济快速健康发展，结合我镇实际，特制定本实施方案。

一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，不断提高招商引资质量，实现富民强镇和建设小康农村为奋斗目标，按照“实事求是、客观公正、科学合理、简便易行”的原则，从根本上促进我镇经济快速、健康发展和社会全面进步。

二、组织领导

江口墟镇成立招商引资工作领导小组，由党委书记滕刚任组长，党委委员刘钦华任副组长，向圣军，唐伟，蒋红，张开华，向宏清等同志为成员。

三、具体措施

1 、执行党政主要领导负责制，将招商引资工作作为一把手工程来抓。

2 、净化招商引资环境

3 、优化政务环境，镇各单位及各职能站所尽量为客商着想，创造方便、便利的环境，如出现“门难进、脸难看、事难办”的情况视情节严重，给予严格处理。

4、加强对招商引资信息的搜集管理。

5 、以商招商

对我镇的客商，定期走访，听取他们的意见和建议，了解客商的困难，并及时解决客商的问题，做到“以情招商，以情安商”，使他们做我们的宣传人，达到以商招商的目的。

6 、加强宣传，营造全民招商氛围

在全镇范围内加大招商引资的宣传，使全镇人民了解、关心、支持、参与招商引资。把全镇上下的认识统一到一心一意谋发展，人人为招商引资出力献策上来。形成全民招商引资氛围。

\_江口墟镇委员会

江口墟镇人民政府

\_\_年 1月

**服务区餐厅文案范文 第十篇**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好！

首先感谢领导给我提供了这次竞争上岗展示自我才华的舞台。

作为酒店的一名员工，回顾酒店的成长历程，我思绪万千，心潮澎湃；面对酒店的未来，我信念坚定，斗志激昂。酒店成长的每一个脚步都与我们相连。也许，我们曾经被领导批评而心存不满，我们曾经遭授无礼客人的辱骂而满腹委屈。但是，不经历风雨，又怎能见彩虹？

人们都说，真诚的友谊来自不断的自我介绍。我叫何鹏飞，来自遥远大西北。我确信勤奋认真是我工作基础，严肃塌实是我工作的准则。从我自身来讲，无论是工作能力还是综合素质可能还不是最佳人选，但深深知道人往高处走，只有不断挑战自我，战胜自我才能实现自己的人生价值。再次非常感谢公司能给我们提供这样一次超越自我的机会，今天我要向着领班这一岗位冲刺。我很欣慰。

我心目中的好领班，我认为应该具备超强的六个方面：个人思想强、专业技能精、沟通技巧活、作风纪律严、完成任务好。

我认为，作为一个领班，她所起到的作用是巨大的。这样她不仅仅是一个传达主管各项意图的桥梁，做好主管的左右手，她也是一个能把下面员工的看法和意见总结并反馈的纽带，同样也是员工的知心人。她还需要具备超强的观察力，能够在第一时间把握员工的心态，做好沟通工作。能完全地管理好一个区域，带领她们提高各项业务知识和专业技能。能在她们有任何困惑和难题时教她们如何解决。当然，对公司的各项企业文化和规章制度都能熟知并理解。要有一定的执行能力和解决问题时果断的思维方式等等。

>如果我能竞聘上领班这一职，我将做好以下几点：

1、努力提高自身的学习能力。增强自身的业务知识和专业技能技巧，向领导和前辈们学习管理方面的经验及处理顾客投诉的能力。

2、沟通很重要。及时的做好与员工的思想工作，细心观察她们的思想动态，以便能及时掌握她们的想法与意见，并做好记录，进行反馈。

3、在提高自身的同时也要带领其他的家人们一起进步。定时组织一些培训课程，涉及的方面可以更广一些，从产品的知识到日常的一些顾客投诉都可以教她们怎么解决，适当的时候也可以做一些激励方面的培训。

4、一个企业的营业目标永远是业绩为先，服务至上。要做到好的业绩，服务水准尤为重要。现在的客人已经不单单要求吃饱就好，他们对服务的满意度有了更高的要求。怎样才能做到公司倡导的人性化服务呢？那就是一定要把顾客当朋友看待。想朋友之所想，急朋友之所急。微笑是发自内心的，只有你真正把他们当朋友看了，你才能真正的做到微笑服务。这样，你的服务做到位了，产品也能达到顾客的要求，业绩自然也就会提升。怎样跟顾客做朋友，怎样做好顾客的朋友，这也是我需要跟她们共同学习的地方。

5、完成上级领导安排下来的各项其他事务。

公司的发展势头迅猛。只有公司这个大家庭发展了，我们才会有更好的提升自我的平台。现在有一个这么宽广的给我们施展梦想的舞台，我就要向着这个舞台最耀眼的地方冲刺！相信我总会成功的！

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”竞争上岗，有上有下，无论上、下，我都将以这句话自勉，一如既往地勤奋学习、努力工作。“以为争位，以位促为”是我的努力方向。我坚信:有志者，事竟成!我会把我的爱热心、耐心、细心和责任心投入到我所钟爱的事业当中去。

我的演讲完毕，谢谢大家！

**服务区餐厅文案范文 第十一篇**

一、工作目标

20xx年力争新引进内外资开工(开业)产业项目120个，实际利用内外资金35亿元，其中工业项目占项目总数的50%以上;重点实施“三个十”招商工程，即力争引进10个战略投资者、5个总投资过10亿元、10个过亿元的项目，新增企业创税能力过亿元，解决1万名劳动力就业岗位，实现100个新增项目顺利开工、竣工、投产。

二、工作任务

20xx年继续保持衡阳市招商引资工作一类单位，力争获得湖南省扩大开放工作先进单位荣誉称号。

三、工作措施

(一)宣传造势，打造亮点，让招商引资理念深入人心。

(二)项目为王，突出重点，让在谈客商看到拳拳诚心。

(三)服务至上，破解难点，让投资软硬环境使人放心。

(四)明确目标，关注热点，让责任单位坚定招商信心。

为强化责任、明确目标，进一步完善招商引资奖励政策、考核方案、项目呈报程序，建议：一是尽早召开20xx年耒阳市开放型经济工作暨招商引资表彰大会，有关筹备工作我局正在抓紧时间落实，请领导初定会议时间。二是完善耒发(20xx)3号文件，出台更公开、公平、公正的激励机制和奖励政策，进一步加大对投资者、中介人、项目座落地的奖励力度;建议增设20xx年十大重点招商引资工业项目最快进度奖和最佳服务奖两个奖项，争取奖得让人心动，奖得让人心跳，奖得让人眼红，在全市营造更加浓厚的招商引资气氛。三是参照衡阳市项目建设和招商引资考核方案精神，结合我市工作实际，按地域把市经济开发区、街道办事处、有一定工业基础的乡镇、产煤乡镇、其他乡镇分成五类，下达引进项目、签约项目目标任务进行考核，分层次进行比较;按职能把对政府序列单位、机关责任单位分成三类，根据引进产业项目、为企业办实事、客商投诉受理、招商引资工作领导小组集体评定等指标进行考核。四是建议建立招商引资项目评审制度，完善招商引资项目呈报程序，从项目申报、考察、评审、合同起草、领导审阅、正式签约实行“一条龙”跟踪调度制度。五是建议严格实行“五统一”机制，即统一规划布局、统一资源配置、统一政策标准、统一项目准入、统一管理服务;根据耒阳特色对“一区三园”进行分区域、分类别引进产业项目，以全市现有产业分布基础和潜在优势，突出承接产业转移重点，着力发展以先进制造业、电子信息和现代服务业为主的产业体系。

**服务区餐厅文案范文 第十二篇**

一、主办方介绍

广东外语外贸大学国际经济与贸易学院勤工俭学会，简称经贸勤俭，以为学院学生，提供一个服务平台与心灵家园为宗旨，积极协助勤工俭学生的生活学习。

我们有一个专门的人才库，运行高效合理，可以为这次\_我们在一起\_的公益活动方案的征集比赛召集许多人才，提供许多优秀的公益活动方案。

经贸勤俭的口号是:Strivefordreams!一直以来，经贸勤俭保持着开展优良精品活动的传统:20\_\_年11月，响应学院\_学会感恩、学会感动\_的精神，组织了经贸学院\_情暖心灵,感动广外\_班级感恩文化建设系列大赛，引起了校内外广大的关注，且该活动以每年一届的形式开展至今。20\_\_年5月经贸勤俭与国泰君安证券有限公司、中国人寿广州分公司、中德安联人寿保险有限广州分公司、美国友邦保险有限公司广州分公司、建设银行等十多家公司和机构合作，举办一场广外大实习兼职招聘会，为勤工俭学的同学们提供实习兼职岗位，落到实处，帮助到有需要的同学。20\_\_年11月，顺迎经贸学院第一届校友会的成立，协助学院举办\_对话企业高层--论当代大学生所需素质\_的经贸校友论坛，邀请了包括美国总统圆桌会议议员徐耀良先生等经贸学院尊敬校友与同学们展开了关于大学生发展的多元交流，响应热烈。在汶川大地震发生半年后，勤俭举行了一场哀悼逝者、同时激励人心的\_汶川大地震半年祭\_。20\_\_年11月，我会承办了校级性的大型活动\_南湖国旅马尔代夫杯\_，体现了经贸勤俭活动的多样性，提高了学会的影响力和知名度。20\_\_年3月开始的面向勤俭服务对象进行的访谈调研活动立会至今，经贸勤俭多次与多家知名商家成功地交流与合作，开展过诸如讲座、展销等形式的活动，获得了诸多好评，规划方案《公益活动方案招商策划书》。

二.活动背景:

改革开放以来，中国的经济不断发展，许多老百姓都过上了小康生活。然而还有一群人，他们孤独，他们无助，他们需要我们的帮助。他们是社会的弱势群体--失学儿童，孤独老人等。同时，经济迅速发展也带来了很多环境问题，由于环境恶化引起的各种灾祸也严重影响了很多人生活。

广东外语外贸大学国际经济贸易学院勤工俭学会本着\_勤俭永远站在需要帮助的人身边\_的宗旨，开展此次主题为\_我们在一起\_的公益活动方案的征集比赛，希望能够唤醒大家做公益的想法，并让他们付诸行动，帮助更多需要帮助的人。

三.活动目的:

广东外语外贸大学国际经济贸易学院勤工俭学会希望能够通过开展照片展以及主题为\_我们在一起\_的公益活动方案的征集比赛，使大家更加关注公益活动，并且付诸行动，投入到公益活动中来，在大学中兴起一股做公益的风气同时帮助身边需要帮助的人。另一方面，在这一次活动中，既能提高贵公司的知名度，也能为贵公司树立良好形象。

四.活动主题:

\_我们在一起\_公益活动方案征集及评选

五.活动形式:

(1)照片展宣传公益活动

(2)征集公益活动方案

(3)公益活动方案初赛

(4)公益活动方案复赛

(5)执行胜出者的公益活动方案

六.活动地点

校道(照片展及宣传)课室(复赛场地)

七.宣传方式

(续上表)

八.市场分析

改革开放以来，中国的经

经济不断发展，许多老百姓都过上了小康生活。于是，在物质生活相对稳定的情况下，人们开始更多地关注慈善事业。商家如果从慈善事业入手，在群众中树立优秀的品牌形象，积极进取的公司文化，这样会更容易被消费者所接受。消费者也会更有意愿选择形象良好的商家的商品。商家的无形资产就会显著增加，在与激烈商业竞争中更有优势，为商家的长远发展打下了牢固的基础。

(1)主办方可行性:

我们经贸学院是广外中的，人数最多的一个学院。并且学院里各部门都很活跃，总是能带动整个学校一起活动。并且，我们与大学城其他高校的联系颇为频繁，到时候能邀请外校部门的同学们参与其中。况且，这次我们举办的这个活动这么有意义，届时活动参与人数上万不是问题。

(2)时间可行性:

如今正是新学期伊始，大家的课余时间很宽裕，有充分的时间关心学习以外的活动。并且能积极地参与到其中。并且正是因为课余时间很多，学生此时的消费能力是很强的。商家在这时候做宣传，宣传的效果很快就能体现出来。

(3)活动形式可行性:

这次我们举办的这个公益活动策划大赛，是迎合社会发展的需要。商家也能从中获得无形资产，为商家占领消费者市场提供便利。

总而言之，这次活动，商家能从中获得的收益，是远远大于付出的。可见这次活动是可行的。

九.经费预算

十.备注

(1)策划书中涉及的对其他物资的赞助，可与贵公司协商后决定赞助方式;

(2)在活动期间，贵公司可派负责人到现场视察宣传工作的进程和效果;

(3)活动结束后，如商家需要，可为贵公司提供宣传工作反馈;

(4)若贵公司对本次活动的细节有不清楚的地方，我们将由专人向贵公司提供详细解答

十一、联系方式

地址:广州市番禺区小谷围大学城广东外语外贸大学

单位:广东外语外贸大学国际经济贸易学院勤工俭学会

**服务区餐厅文案范文 第十三篇**

尊敬的领导，亲爱的各位同事们：

大家好！

这一次很荣幸在我们下半年的员工大会上发表讲话，我进入餐厅已经八年了，在餐厅经理这个位置上也已经五年了。其实我很清楚每一位刚刚来到餐饮行业的同事们的想法，以前我和大家一样，带着理想和热情到来，紧接着我们收获了失望和灰心。这个时候其实就是最考验人的时候了，你能不能熬过去，能不能跨过去就决定着你今后道路是否通畅了。

今天在场有几名员工是新进来的，大家也都是刚刚大学毕业，然后出来就业工作。你们可能会有一些迷茫，可能也会有一些不确定，但是我想告诉你们的是，如果你们真的喜欢餐饮这个行业，我们公司是值得你们去奋斗的。这里有很多的机会让你们去实现各自的理想和价值。当初我也是误打误撞走进了这个行业，后来接触之后，坚持了下去之后，其实我真的爱上了这个行业，也爱上了这一份工作。

在餐饮行业之中，是提升自己幸福感最好的一个行业，我开始进来的时候首先是向我们的厨师大师们学习，因为从事餐饮，你先得去懂餐饮，有了一些实际操作和体验之后，你才能更好的和他人去沟通和分享，所以今天也想给我们公司的一些新人们一个建议，那就是选择了一条路就坚持着走一走，实在走不通了，是个死胡同了再选择掉头。否则你就是浪费了时间，也浪费了自己的青春。

我相信在场的老员工们都会有这样的一个感受，那就是服务业真的难做，但是做下去了之后发现其实只是服务工作难做，但是服务行业还是呈现除了一个好的发展的。不管是什么行业，服务行业都是排在前排的。任何一份工作，首先要做的也就是服务，而我们作为服务行业的最前端，自然也是应该去承受这样的一份重压，去改善往后的发展的。

这次会议其实也是为大家打打气，希望在接下来这最后的几个月里，我们可以同手共进，一起去这条道路上写上自己的名字，留下自己的痕迹。未来的时光是不能够去预测和估量的，现在我们唯一能做的就是做足准备，往更好的今后去发展，往很好的未来去前行，让我们同手共进，珍惜美好时光，实现自己的美好愿望吧！家人们，往后时光一起努力吧！

**服务区餐厅文案范文 第十四篇**

“车·新生活”第二季之“驾驭快意人生”

一、展会背景

春天是一个温暖情绪的季节，在追逐春风的时节里，爱好旅行的人们都在制订自己出行的计划。有“行”，当然，就有了立刻买车的冲动。当 “成为有车族”、“自驾游”和“换辆新座驾”同时成为都市人的时尚潮流，早已热衷于“为生活装上轮子”的准车主们早已抛弃了“有车就行”的观念，在眼花缭乱的车市中，每个人都想找到自己心仪的座驾。

二、展会主题：

“车·新生活”第二季之“驾驭快意人生”主题汽车展销会。

三、展会组织：

指导单位：\_恩施州委宣传部、恩施州工商联、恩施州工商局、恩施州商务局。 主办单位：恩施日报社。

协 办 方：限4家汽车经销企业。

四、参展单位：

1、恩施、宜昌、武汉等地汽车经销企业。

2、汽车美容企业、汽车维修企业(现场汽车维修保养咨询)。

3、汽车按揭金融单位、汽车保险单位(现场咨询办理汽车按揭、保险业务)。

五.展会时间：

20\_年4月16-18日，为期3天。

六.展示地点：

恩施民族广场。

七.展会时间及宣传方式：

1.前期筹备阶段：20\_年4月5日。

2.活动启动宣传：20\_年3月29日启动每周在恩施日报黄金版面、恩施晚报黄金版面及车市专刊连续刊登本次活动的自宣广告。

月8—4月15日为各商家展出各汽车品牌开展为期一周的前期促销活动推广。(硬广)

4、4月16日恩施晚报推出本次车展特刊展示参展各汽车品牌当下最新、最时尚的车款及为消费者提供展会最快最全的指南资讯。

5、汽车经销企业自行设计参展期间的优惠活动内容、奖品设置情况及现场才艺表演节目等(与主持方协商，参与企业有展示自身企业形象的才艺节目的请自愿申报，提前7天告知主持方)。

6、4月18日下午6点，展会闭幕式。邀请领导为本次展会评出的最具人气轿车、最佳时尚轿车、最佳性价比轿车、最佳品质轿等奖项颁发证书、奖牌及鲜花。

7.车展结束后《恩施晚报》出特刊展示本次活动最佳奖项结果、获奖品牌经销企业负责人访谈及活动花絮。《恩施日报》推出本次车展摄影比赛获奖作品。

八、参展费用及回报：

1、冠名费用：

1).本次活动出让冠名权，冠名费为8万元整。(以汽车按揭贷款银行、石油、知名润滑油、保险公司为主)冠名费恩施日报、恩施晚报根据冠名方需求按照版面价格回馈等比例宣传。

2).冠名方自确定合作意向之日至活动结束，享受自4月2日起《恩施日报》1/4版、《恩施晚报》1/2版对该活动形象宣传广告(不少于6次)。

3).车展活动现场主背景为冠名方及本次活动的宣传广告。

4).冠名方领导出席车展开幕式并发言，同时可在车展现场展示自己的产品及业务。

**服务区餐厅文案范文 第十五篇**

尊敬的各位领导、各位来宾,女士们、先生们、朋友们：

你们好!

银蛇劲舞庆盛世，金马欢腾祝丰年。值此新春佳节即将到来的喜庆时刻，我们迎来了“xxx集团”的正式成立。首先，请允许我代表集团268名员工，向你们的光临表示最热烈的欢迎和最诚挚的谢意!此时此刻，我们心里有一句话，那就是──xx餐饮集团的诞生，凝聚着你们的期望、智慧和辛劳!因而，xx集团的诞生，也承载着你们的信心、光荣和骄傲!

诞生于新世纪之初的xx餐饮集团，是辽源市一个大型的餐饮集团。集团总投资1580万元，总营业面积6600平方米，由5个相对独立、各具特色的餐饮服务企业和与之配套的相关部门组成，分别是：风味楼、海鲜鲍翅楼、鱼头火锅楼、肥牛府、宴宾厅。经营四川、湖南、淮扬、北京、杭帮等九大菜系，上千种美味佳肴。为建设伟大祖国和美丽家园贡献力量，是集团崇高的最大目标和终极目标，也是我们今日全体xx员工众志成诚的坚强决心与义不容辞的光荣职责。

诞生于新世纪之初的xx餐饮集团的前身，是久负盛名的全聚德美食城。物竞天择，天道酬勤。全聚德美食城走过了九年的奋斗历程，在社会各界和辽源人民的大力支持下，成长为今天的大型企业集团，尤其是得到了龙山区委、区政府的关怀和厚爱，才有了我们集团的今天。这其中满载着辛勤的汗水和敬业的奉献，更有成功的喜悦和丰收的硕果。这丰富多彩的画卷向世人展现了xx集团辉煌的过去，也昭示着我们方兴未艾的明天!

根植关东沃土，情洒松辽大地。我们将以集团的成立作为新的起点，不负各位的信任、关怀和期望，继续奉行“倡导餐饮消费潮流，尽显阳春白雪风采，满足大众层次需求，成为辽源美食家园”的经营理念，秉承勤勉的创业精神和严谨的企业作风，郑重诚诺以优质的服务、优美的环境、优惠的价格向辽源人民奉献出一流的美味佳肴!为促进辽源经济发展与社会进步贡献我们的全部智慧和力量!

最后，再次衷心地感谢大家的光临!祝大家在新的一年里身体健康、工作顺利、家庭幸福、万事如意!

谢谢大家。

**服务区餐厅文案范文 第十六篇**

一、活动简介

当今社会汽车对居民来说，汽车消费已经成为人们生活的一个重要组成部分，已不仅是一种简单的代步工具，而更是一种文化的象征，时尚的载体，我们举办本次车展给予那些想购买车的消费者一种思维导向，能够近距离地品味汽车文化，体验动感生活。新的时尚消费理念正悄然地推动汽车市场发生新的变化。

二、展览的目的

本次活动主要争对那些想要购买车的人群，通过其对各种车型的亲密接触，以使其产生购买的动机与愿望，从而达到本次策划的目的。

三、展览的概述

主题：车展以“\_\_\_车展”为主题 活动地点： 活动时间：

四、举办机构

主办单位：

五、会场布置与现场管理

现场布置： 一.会场布置

整个休闲广场周边插上彩旗，彩旗上写着车展的主题，每句主题字体的颜色不同。观众席上挂上横幅，上面写上主题“\_\_\_车展”。 二.展台布置

展台上的布置可以按各个公司的要求或能体现该车的性能特色来规划摆放 三.舞台布置

搭建一个舞台是为了让参观者时时能感受到活动的浓烈气氛。以各类各样的汽车，最好是概念车为背景。上面写上车展的`主题，主题下是活动时间、意义、主办单位、协办单位和承办单位等。舞台左右各放音响，舞台前左角摆活动的奖品。(现场购买会有什么样的一个奖励?具体商讨) 活动流程：

开展前一晚：布置仪式台，仪式台及音响设备安装到位; 6：00 清洁打扫; 6：20 全面保安工作;

6：30 各参展汽车等设备到场，并开始摆放工作; 7：20 参展设备摆放完毕;

7：30 (播放音乐)礼仪小姐请嘉宾、记者到主会场;

7：50 参加开幕仪式人员全部到位;

8：00 主持人宣布开幕仪式开始介绍来长嘉宾，以及主办方，协办方和赞助单位 8：10 (音乐停止)请供应商代表讲话; 8：20 请东方资讯负责人讲话

8：30 开幕式结束，车展活动正式开始; 8：35开始舞台表演;车模亮相，T台走秀

目的：吸引群众眼球，聚集人气 9：00表演结束;

9：05 现场互动，有奖问答

10：00汽车驾驶及保养知识宣传，邀请专业人士为大众宣传解答有关汽车驾驶，保养中的知识，同时分发一些汽车驾驶保养小知识传单、 汽车知识问答

目的：活跃展览会场气氛，增加参展厂商与大众的互动性，提高参观人群的积极性，聚集展会人气。

10：30汽车试驾活动开始;

\_：00当天车展结束，检查清理现场; 活动分工安排：

1、秘书部：负责活动总体进展，确定嘉宾名单 人员配置：2人

2、策划部：协调现场各工序间工作。 人员配置：2人

3、组织部：负责购买活动所需材料及用品，活动结束的清理会场 人员配置：2人

4、宣传部：负责宣传，联系司仪、新闻媒体等。 人员配置：2人

5、公关部：负责嘉宾签到，发放资料，为嘉宾佩戴贵宾花，引导车辆停放，活动结束后，负责送客。 人员配置：2人

6. 保安部：会场警戒工作，协助企划会场布置工作。 人员配置：2人

备案：

一.宣传和条幅

拉赞助商，并筹备海报(由赞助商提供)。 地段及居民区散发 二.咨询柜台

放一个咨询柜台，用来登记意向者的名单和联系方式 三.舞台表演 1. 车模表演

2. 表演的人员可以是在外请来的表演团

3.汽车试驾活动在场我们有专业的车友进行驾驶表演，现场也可请在场观众进行汽车试驾 3. 主持人对汽车文化必定要有所了解.，能够带动整个会展的气氛。 4. 有奖活动详细

篇二：春季大型车展活动策划方案

全面贯彻落实党的\_精神，实施“十一五”规划承上启下的一年，更是中国改革开放30周年和举办北京奥运会的重要之年。为进一步打造“生活品质之区”，全面建设更高水平的小康社会，特决定举办春季大型车展。现就汽车展活动提出如下方案：

一、 指导思想

以努力构建和谐社会，共建共享“生活品质之区”为目标，以改革开放30周年和举办北京奥运会为契机，在迎接汽车时代到来的同时，呼吁更多的人来关注环境，提倡节能。此次车展还将办成集交易、展示、休闲、娱乐于一体的综合性车展，使科技、人文、绿色、和谐融合的理念进一步深入人心，充分挖掘汽车展的文化内涵，提升汽车展的文化品位。

二、 活动主题

节能环保 造福你我

三、总体思路

1、充分发挥\_\_广播电视台强势媒体效应，服务参展车商，使参展车商在车展中受益，并起到品牌推广的功能。

2、本次车展的总体方案力求有别于其它相关车展与往届广电媒体车展，有亮点及创新，能吸引观众眼球，汇聚人气。

3、本次车展开幕式摒弃以往以领导讲话为主的方式，采用以

大型文艺演出的形式在《欢乐今宵》栏目中转播三次。开幕式大型文艺演出节目编排力求突出本次车展“节能环保、造福你我”的主题和与汽车的关联性。

四、 主办单位

杭州市\_\_广播电视台

五、 举办时间、地点

时间：20\_年4月18日至20日(星期五至星期日)

地点：\_\_文化广场

车展系列活动安排

1、 春季大型车展开幕式文艺演出

时间：4月18日上午9：28——11：00

地点：\_\_文化广场车展现场主舞台

主要内容及思路：车展以大型文艺演出拉开序幕，演出节目紧扣车展主题。以\_\_本土演员及成品的精典节目为主，在此基础上围绕车展适当创作以及外请若干节目以增添演出亮点。

2、“名车名犬 品质生活”\_\_区首届宠物秀比赛(或表演) 时间：4月19日上午9：30——10：30

地点：\_\_文化广场车展现场主舞台及T型台

主要内容及思路：犬类是人类忠实的朋友，还是一种原始的交通工具，“狗拉雪撬”就是以犬类为动力的一种很好的原始交通工具。在本次车展上我们将组织一些训练有素的名犬，通过主人的精心打扮，来扮演我们车展的另类车模。同时还可在主人的指挥下，为现场表演一些小节目，以吸引人们的眼球，凝具人气。

3、文艺表演活动

时间：4月18日——20日

地点：\_\_文化广场车展现场主舞台及T型台(部分展位)

主要内容及思路：以器乐演奏为主等表演形式轮流在现场演出，充分发挥\_\_广播电视台优势，为车展现场盈造良好的艺术氛围。

4、 现场车模秀活动

时间：4月18日——20日

地点：\_\_文化广场车展现场各展位及T型台

主要内容及思路：一群充满青春活力的美少女，身着中式的旗袍，以其独有的魅力，尽情展示古典与现代完美结合的靓丽风景。

5、 “我心中的汽车梦”百名少儿绘画大赛

时间：4月19日下午2点整

地点：\_\_文化广场车展现场主舞台及T型台

主要内容及思路：组织100名具有绘画功底的少年儿童通过其丰富的想象力和创造力画出自己心目中未来的汽车或有关汽车素材的作品。最后由专业老师评选出一等奖、二等奖、三等奖、鼓励奖若干名，予以一定的物质奖励。

6、 汽车保养及绿色行车知识现场咨询

时间：4月18日——20日

地点：\_\_文化广场车展现场主舞台右侧

主要内容及思路：本活动预先邀请相关方面专家坐阵现场，对车友们提出的一些问题予以解答。并在活动中把环保节能绿色安全行车的观念进一步传递到车友们的心中。

7、 “放飞梦想”风筝放飞活动

时间：4月18日下午2点整

地点：\_\_文化广场车展现场入口处通道

主要内容及思路：此活动将联系一些经验丰富的放风筝专家，在车展现场为大家展示和表演平时难得一见的大型风筝和放风筝技术。此活动意在展示车展的别样风采，风筝飞翔蓝天既传播了车展的信息，达到宣传的目的，汇聚了人气，同时也为此次车展带来一个新的

亮点，增光添彩。

8、 “爱心满天”公益捐赠活动(此活动为开幕式文艺演出节目之一)

时间：4月18日上午

地点：\_\_文化广场车展现场主舞台及签到处

主要内容及思路：改革开放30年给\_\_带来了翻天覆地的变化，07年\_\_的各项经济指标均在全省乃至全国领先。此次车展主办方将联系\_\_区慈善总会、\_\_区春风行动办公室等有关部门，挑选20名需要帮助的特殊群体，车展将为他们与参展商之间搭起一座爱心的桥梁。在开幕式文艺演出现场，这20名人员也将到场参与隆重的捐赠仪式。本活动体现了此次车展的公益性，同时借此机会还可制造舆论扩大车展影响力。

9、 “车展一日”摄影比赛活动

时间：4月18日——20日

地点：\_\_文化广场车展现场

主要内容及思路：组织区内外摄影爱好者现场拍摄汽车展盛况，比赛设一等奖、二等奖、三等奖、鼓励奖若干名，予以一定的物质奖励。

10、购车抽奖活动

时间：4月20日下午1点整

地点：\_\_文化广场车展现场主舞台

主要内容及思路：现场从汽车展活动期间购车的消费者中抽取一名幸运观众，进行奖励。

**服务区餐厅文案范文 第十七篇**

尊敬的各位领导、各位同事大家好：

我叫冯霜，来自大厅的一名普通员工，我演讲的题目是《餐饮服务》

我店从7月份的开业到8月份的发展再到9月份的低落，我们有过艰辛，我们有过快乐，我们有过失落。但我们不会忘记，没有企业的发展，哪有小家的幸福，没有企业的辉煌，哪有事业的成就。酒楼与我们紧密相连，我们汇聚与此，不能仅限于把它当作谋生的手段，而更多的是以感恩的态度去面对它。服从领导，听从指挥，刻尽职守，无私奉献，把企业的利益放在最前线。受钓鱼钓的影响，我们不能决定今天酒楼能来多少客人，但我们能做到让来的客人满意，并成为我们的回头客。

要把自己的工作做好并不是一容易的事，我们每天接触着一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自己的事情无大事。

我们没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实、平凡和忙碌中，充分说明了我们对事业的热爱和忠诚。我希望用我们的努力，用我们优质的服务，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们的企业经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

我的演讲完毕！谢谢大家!

**服务区餐厅文案范文 第十八篇**

一、指导思想和工作思路

指导思想：紧紧围绕市委、市政府决策部署，紧扣“落实年、突破年”总要求，深入实施“生态立市、工贸强市、开放兴市”三大战略，解放思想，提升境界，持之以恒抓招商、优结构、搭平台、促发展，加快打造“现代产业发展集聚地、文化生态旅游新高地、绿色有机农业示范地”，全力谱写“生态城市、活力城市、幸福城市”新篇章。

工作思路：实施中心项目带动战略，以“招商引资突破年”活动为总抓手，始终坚持大上项目、上大项目;以重点产业、重点区域、重要客商为主线，整合资源，创新方式，全力全速推动产业招商、专业招商、资本招商、资源招商，提升招商实效。

二、任务目标

在招商引资总量上实现新突破。全市力争实际到位市外资金50亿元，实际利用境外资金20\_\_万美元。

在招商引资体量上实现新突破。全市力争引进过亿元产业项目35个，其中过十亿元工业项目2个。

在招商引资质量上实现新突破。着力引进央企、世界500强、国内500强、知名企业等战略投资者;着力招引支撑潜力强的工业项目、核心竞争力强的“高、大、外”项目、对地方财政贡献大的税源项目，在招大引强上实现新突破。

三、工作措施

(一)解放思想，更新观念实现新突破。进一步解放思想，更新观念，真正把解放思想落实到招商引资上项目上，统一到优化经济发展环境上。树立与大开放、大招商相适应的思想观念，既要看到自我的优势和长处，更要看到不足和压力，始终持续昂扬奋发的精神状态。勇于开拓，构成有利于加强招商引资、项目建设、推动工业经济加快发展的思想和理念，进一步激发全社会的创业激情和工作动力，努力在全市凝聚起跨越发展、奋发进取的强大合力，掀起大招商、招大商的持续热潮。

(三)锁定目标，信息搜集实现新突破。透过招商推介会等多种形式，及时捕捉大型央企、民营巨头投资动向;广泛收集国家和我省发布的与我市产业相关的各类产业信息，及时了解产业发展动向;透过招商小分队驻点招商、举办老乡联谊会、召开外来客商座谈会、聘任招商代理等多种方式搜集招商信息;完善信息汇集、筛选、分流、反馈制度，不定期发布招商信息，实现资源共享。

(四)集中招商，成果转化实现新突破。继续坚持招商引资“天字号”工程不动摇，多方组织推介会、洽谈会等活动。一是结合省里组织的招商活动，适时召开招商投资环境说明会，拜访重点客商，推进重点项目。二是根据我市实际状况，组织集中招商活动。充分发挥各乡镇(街道)和相关市直部门的用心性、主动性，集中时间，集中力量，采取灵活多样的形式，抓好项目签约落地，不断提高土地利用率、单位建设用地面积gdp、财税贡献率、合同履约率，确保全面超额完成全年招商引资任务。

(五)突出重点，引资实效实现新突破。以京津唐、环渤海、长三角、珠三角为中心区域，成立10个以市级领导任组长的区域及重点产业招商小组，开展产业招商。开拓日韩、港台等国家或地区，扩大利用外资规模。在招商领域上，着力引进投资5亿元、10亿元、20亿元以上具有带动效应的工业项目;着力引进科技含量高、经济效益好、成长性强的大项目、好项目;着力引进升级改造现有企业，实现合资合作;注重现代农业、生态旅游、基础设施、公共服务等产业项目的招商。在招商重点上，依托六大产业和新医药、新能源、新材料、节能环保等产业用心推介，引进一批产业关联的基地型、龙头型企业，构成核心层企业、配套层企业、关联层企业紧密衔接的产业链条;整合要素资源，扶持骨干企业群体，鼓励中小企业对外合资合作。在招商对象上，用心吸引“国字号”“民字号”龙头企业以及国内外大公司，主动对接世界500强、国内500强、民企500强和行业100强，来我市投资合作。

(六)创新理念，以企招商实现新突破。集中突破企业招商，学习借鉴兖矿、如意、太阳纸业等集团的成功经验，加大以商招商力度，抓好落户项目的延伸招商，构成“一点突破，多点对接”“引来一个，带动一串”的倍增效应。突破资本市场招商，帮忙市域骨干企业制定上市规划，加快实现企业上市融资。突出企业主体招商，用心引进战略合作伙伴，在合资合作中加速核变膨胀。引导优势企业有计划、有步骤、有目标地实行对点招商、“一对一”招商，构成“政府推动、企业主动、中介联动”的“以商招商”新格局。

(七)做强园区，承载平台实现新突破。把某某经济开发区作为最大的项目来运作，作为承接项目的主战场、主阵地。借助“招商引资突破年”活动和产业加速转移的重要战略机遇，持续加大财政投入，完善路、水、电、气、热等配套基础设施，加快物流、信息、科技等生产性服务设施建设，全面提升开发区承载潜力，满足项目进驻和企业发展需求。保障大项目、好项目用地。完善乡镇创业园区，吸附中小企业入园，尽快构成企业小群聚、大聚集工业框架。

(八)科学论证，项目落地实现新突破。由市招商引资指挥部组织开发区、财政、发改、环保、住建、国土等相关行业的专家和技术人员，从产业前景、环境影响、投资强度、科技含量、用地需求、税收贡献等进行综合评估，论证其科学性、可行性。继续实行联审联批制度，提高招引项目的准确性、实效性，以最小的成本获取最大的招商成果。

四、保障措施

(一)强化组织领导。进一步完善招商引资指挥部运作体制，具体负责全市招商引资工作的指导和协调。由市委、市政府主要领导任总指挥，市委、市政府相关领导任区域、专业招商组组长，相关部门主要负责人为成员。各单位“一把手”为本单位招商引资工作第一职责人，要带头走出去。乡镇(街道)党(工)委书记、乡镇长(办事处主任)要实行二分之一工作法，确保招商时间;各乡镇(街道)要明确一名班子成员离职招商;有亿元招商任务的单位要明确一名副局长(副主任)离职招商。各单位要周密安排，精心组织，制定具体的招商引资工作方案，落实职责，细化目标，强化措施，全力出击，确保招商工作取得实效。

**服务区餐厅文案范文 第十九篇**

宗旨:展示产品特点及公司实力,树立经销商信心,促成潜在客户签单.

程序及具体细节：

一、招商会议时间策略和地点策略

(1)时间策略：招商会议在星期天举行，以方便客户的参与。

(2)地点策略：选择具有一定实力和条件的酒店会议大厅，会议大厅必须具备音响、音像功能、面积适中，地理位置要在交通繁华地。(例如人民大会堂)

二、招商人员及参会工作人员培训

首先对招商人员作一些必要的培训：

一个球队想取得胜利，仅仅依靠球员的个人能力是远远不够的，必须进行团队的磨合和训练。同样，招商队伍组建之后，也必须进行培训。一方面，通过培训是团队了解企业的现状、产品，了解招商策略和操作步骤，同时也是进行磨合的过程。针对招商的培训主要有以下几个方面：

a.企业及产品知识，以使团队成员对企业的现状有清楚的认识。

b.沟通技巧(如接听电话、接待语言、洽谈技巧、仪表举止等)，以培养团队成员的职业感。

c.招商专业知识(招商流程、谈判技巧、接听电话、注意事项等)

d.招商要旨(招商策略说明及合同解读等)

(1)招商人员必须对产品的各种特点如实掌握。

**服务区餐厅文案范文 第二十篇**

作为酒店的员工应该项怎样去面对现在的工作，在平凡的岗位上作出不平凡的成绩呢？我觉得首先是诚实可信，自古以来，诚实守信就是衡量一个人的行为，品质和人格的示准，古人云：经营之道在于诚，赢利之道在于信，诚实守信是做人的基本准确准则也是企业搏击市场赖以生存的前提，因此在工作中，我用真诚的心对待每一位客人，用良好的信誉对待每一件事，人们往往把服务简单的理解为态度，以为态度好就是服务好，其实不然，服务有其更深刻的，并且与执行规章制度之间有着密不可分的联系。谁都知道，与客户打交道即累又繁琐，可我喜欢这个工作，喜欢看到客户在我人这里疲惫而来，面带满意的笑容离去。

满足于坚持原则而使宾馆和客户的昨益得到保障后获得的成就感。但也常因为酒店的因素或客人的苛求，其他极个别无理取闹而发生让人遗憾的事，但我总是用我的诚心去弥补不足，用行为感动客人，各种各样的人们来往交替，使我与许多客户结下了不解之缘，以真诚服务换客户真情，我的工作也因此生动多彩！

服务工作就窗口工作，个人形象是工作一个重要环节，我认为我们每个员工就是我们酒店的招牌和门面，是能展示酒店精神面貌的窗口，是顾客第一印象形成的地方。因此服务质量将在很大程度上决定着顾客在这里的全部心情和离去以后的心理感受，所以我把我的工作看得庄严和神圣，同时也感觉到自己责任和压力。

在每次上班之前，我不仅仅要注重自己的仪表，注重自己的语言，更重要的是还要注重自己感情和心态，把自己的家庭，自己的生活，自己的不愉快和烦恼，自己身体上的疲惫都忘记，也就是要对自己的心灵进行一次洗礼，让自己全心全意地投入到工作中去。

只有这样你才会全心全意为顾客服务，才会全心全意为企业着想。记昨去年十月，我母亲被诊断为子宫癌住院手术，老公在外工作，既要照顾幼小的儿子生活起居学校接送，又要陪护医防院的母亲，内心又为重病的母亲担忧，而且还要到酒店上班，那时我心力交瘁，几乎要垮掉了，但只要换上工作服，我马上擦干眼泪，画上淡妆，笑容满面的面对我的客人，我的工作中心是：一切为了顾客，为了一切顾客，为了顾客的一切。

要把自己的工作做好并不是一件容易事，我们每天接触的一张张陌生的面孔，接触着各种身份的顾客，接触着不同性格的人，他们中间，有理解你的，有不理解你的，有素质好的，有素质差一点的，他们的要求，有我们能办到的，有我们不能办到的，而这些，都需要我们用自己的热情和优质的服务去完成。

我们也是人，也有自己的个性和情绪变化，而无论怎样，我们都具有调节自己心态的强大能力，顾客高兴我高兴，顾客满意我满意，顾客的烦恼我解决，我认为顾客的事情无小事，自己的事情无大事，所以这些年来，没有因为我的工作不到位而让顾客不满意，作为酒店的一员，我心里踏实，从顾客的微笑中我也得到了很大的精神满足。

我认为一个酒店的经营的好坏，就好象一台电脑的运行，它不仅仅需要优质的硬件保障，同时也需要好的软件以配套，我们的设备就是硬件，我们的服务就软件，我们的酒店虽具有一定的规模，环境也得天独厚，但仍不一定能随时满足顾客的要求，但是我们的软件会在不损坏行业利益和我们人格的前提下尽量满足客人。

进酒店以来，我用真诚换真情，我用诚信换诚意，给顾客留下了很深刻的印象，同时也引来了不少的回头客，这给酒店的留下的是无形的财富。但作为一个酒店中员工而且是酒店管理者，要想完善自己的本质工作，必须不断的学习和充电，丰富自己的知识，提高自己的整体素质，每次我会利用学习机会，认真的学习别人的先进经验，不断提高自己完善自己，提高自己对市场变化的应变能力。

我没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但就是这朴实，平凡和忙碌中，充分说明了我对事业的热爱和忠诚。我希望用我的努力，用我优质的服务，用我的诚信，把这里打造成顾客的家园，顾客避风的港湾，顾客生命的加油站，把我们酒店经营的红红火火，让我因酒店而自豪，酒店因我而灿烂。

谢谢大家！

**服务区餐厅文案范文 第二十一篇**

尊敬的领导、各位同事：

大家好！

能够得到认可来担任我们餐厅的经理，我也是特别的感谢大家，在今后的工作里头我也是会努力去做好我自己的工作，去带领大家一起去把餐厅经营好。

在之前的工作里头，我想大家也是和我一起相处，也是了解我做事的一个风格，同时我也是从基层做起的，所以对于餐厅如何的去经营也是清楚，自己也是会用好自己的经验来带领大家努力做好工作，可能管理上的确我是没有太多的经验，但是也是请领导们相信我会尽力做好的，也是会和同事们多去交流，了解大家的一个想法，明白大家对于工作之中是有什么意见的，同时也是遇到什么困难要去解决的，作为经理，我清楚只有了解了大家的工作而且大家都是有了一个共同的目标，那么去做好工作也是会容易很多的，当然我也是知道自己是初次担任经理的职位，不过我想对于餐厅的熟悉，我也是个老员工了，也是会尽力的来带领大家做到的。工作上，自己也是有一些经验可以去分享，去和大家一起努力做到位，作为经理我也是知道自己的责任很大，同时也是会积极的来做好的。

除了做好自己的事情，我也是会做好沟通，让大家领会领导的意见，清楚我们今后的一个发展方向，去做好传达并且也是落实到位，餐饮行业的竞争也是非常的大，在岗的时候一方面我们也是需要去留住老客户，同时也是要积极的去开发新的客户，去作出创新，有新的菜品，那么才能更好的吸引到新的客户，去拓展我们餐厅的客流量，在这方面我也是会下一番功夫的，我们都是知道，在餐饮里面如果不去作出改变，没有自己的特色，那么也是难以持久的，现在的客户也是更加的挑剔，而且也是有很多的方面是喜欢尝试新的东西，我们也是要去在这方面做好的。我相信在我的工作努力下，大家一起配合，一起去做好工作，我们餐厅会越来越受到欢迎的，在我们这餐饮的行业里面也是要作出更多的一个业绩来。

得到认可，同事们的信任，我知道要做好经理也是大家的肯定，我会努力来做的，同时也是会尽心的，我也是相信我们大家一起也是可以把餐厅做的更好，得到更多同行的一个认可，而我们也是同样会有更多收获，请大家相信，我会做好经理的工作带领大家去取得一个好成绩。谢谢！

**服务区餐厅文案范文 第二十二篇**

一、赛事背景

17 年来，以救助贫困地区失学儿童为己任的“希望工程”在祖国大地上生根发芽，并结出了丰硕成果。目前，全国各地共有 14000余所希望小学，仅我市就拥有 300余所。如今的“希望工程”业已完成了由救助模式向发展模式的转型，并以希望小学的全面升级——把希望小学建设成乡村的社会文化、体育中心作为主要任务，为农民的综合素质提高和社会主义新农村建设注入澎湃动力。

20\_\_ 年，中国青少年发展基金会委托独立研究机构，对全国 12省希望小学体育运动环境进行的调查显示：希望小学普遍缺乏体育器材配置、体育课开课率普遍较低， 47%的希望小学没有专门的运动场地，体育课是希望小学学生最喜欢的课程， 的学生渴望观看奥运会在 20\_\_奥运年背景下，基于此因，中国青基会决定于东方卫视合作，联合全国青基会系统实施“加油 20\_\_——希望工程快乐体育行动”。这项行动旨在广泛动员社会力量资助希望小学配备“快乐体育园地”，在所有的希望小学中举办一次快乐体育运动会，并于 5 月 28 日至 6月日在上海举办四年一届的 20\_\_全国希望小学快乐体育运动会，力争使之成为中国社会迎接奥运、参与奥运、全民奥运的一次重要公益行动，并要求各省市青基会就快乐体育运动会面向全社会征求冠名赞助。

二、指导思想

通过以希望小学学生为主体的竞技体育比赛，广泛宣传奥运，弘扬奥林匹克精神，为贫困孩子提供同等感知奥运的机会;通过“希望工程”品牌的社会公益事业形象，吸引更多企业反哺社会，关注弱势群体，树立健康企业形象。

三、举办单位

主办单位：中国青基会、东方卫视、招商银行、统一企业、各省级青基会

承办单位：上海市委、上海市青基会、各省级代表队捐助单位

四、举办时间

20\_\_年5月28日—6月2日

五、举办地点

上海市松江体育馆

六、所需资金用项

总冠名(15万元，)，包括天津代表队32人训练、交通、保险、食宿、服装等项费用。

七、权益与回报

1.享有天津市代表队开、闭幕式冠名权;如﹙天津市企业希望小学代表队﹚

2.在大型开、闭幕式现场安放广告牌1块(3M×2M);在开幕式或现场周边设置冠名企业广告框架;

3.开、闭幕式现场;单位领导出席开、闭幕式，在嘉宾席就坐，并由市组委会领导统一颁发奖杯一座和荣誉证书。

4.本市各大新闻媒体将以新闻形式对本次活动赞助企业其进行报道;

5.东方卫视对本次活动赞助企业进行报道。

企业冠名回报

一.电视台专题报道10――20分钟(企业捐赠仪式;希望小学代表队成立;公司关心孩子们的训练情况;出征仪式)。

二.今晚报.每日新报.日报.搜狐.都市报道等报道(出征仪式，市.公司.县.镇学校领导举行隆重仪式送行)。

三.有可能中央电视台来津采访天津代表队训练情况。

四.天津代表队旗子冠名。

五.天津代表队运动员衣服.帽子冠名。

六.取得好成绩回来开庆功会。

七.天津代表队获得的奖牌及活动照片回赠给捐赠方。

八.赞助款开据希望工程捐款收据可以抵一部分税。

电话：2824\_\_ 、1380218\_\_ 朱女士

天津市青少年发展基会

**服务区餐厅文案范文 第二十三篇**

各位领导、各位同仁：

您们好!今天是汉中服务区餐厅正式开业的日子，在这个喜庆地日子里，我感谢各位领导各位朋友对服务区餐厅部的支持和关爱，对你的到来我表示热烈的欢迎和由衷地感谢!

金秋时节、硕果飘香，在这个收获的季节，汉中服务区餐饮部也即将迎来10月16日正式开业的庆典，这标志着餐厅将步入一个全新的起点，一个新里程碑正在我们手中树起。(停顿) 在这里，我谨向付出辛勤劳动的餐厅员工，分公司领导、服务区管理人员以及关心支持餐厅发展的各位朋友和同仁表示衷心的感谢和真挚的敬意，回望筹备期的那些日日夜夜和风风雨雨我深感荣幸和自豪，全体员工群策群力，克服了种.种困难，终于迎来了我们餐厅的即将开业。在此，我代表服务区管理层对大家在筹备期间付出的辛勤劳动表示衷心感谢!

记得八月的下旬，餐厅部所有员工白天黑夜地奋战在一线，不怕苦、不怕累，同心同德、互相鼓励，忍着高温酷暑，抢赶时间，力争餐饮部在十月一日试营业圆满成功。从八月二十日开始至九月底，公司统一招收的服务员顺利通过了岗位培训、职业培训，进一步提高了员工的业务素质。后期的厨具以及餐厅配套设施在九月下旬也陆续到位，全体员工抱着对工作认真负责的态度，积极打扫卫生、熟练掌握铺台摆台与托盘的技能，在本服务区经理、管理人员及全体员工的共同努力下，十月一日餐饮部试营业终于成功完成。

自餐饮部开业以来，严格执行公司规章制度，加强员工内部管理。同时，餐饮部严格遵守国家有关食品卫生、防疫、环保、节约、消防、安全的法律法规，服从与配合驻地相关行政管理部门的管理及监督检查，认真执行“实施细则”情况组织检查、抽查与评价的管理职责，积极响应公司号召，做好服务员文明、微笑服务，热情接待、文明用语、着装统一、干净整洁。餐品数量多样化、品种特色化、荤素搭配，环境卫生干净、质量达标，杜绝发生顾客对餐饮服务的投诉。值得一提的是餐饮部在接待十月十六日“成都军 区”及十月二十二日“兰

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！