# 台球桌开业方案范文(合集29篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-03-23

*台球桌开业方案范文1我们的\'成功在与您的得心应手。2. 精准把握每一刻。3. 把我们努力的成果交与您手中，放心!4. 熟悉的声音，碰撞的激-情。5. 台上功夫，精彩杆动。6. 杆动中国，精彩全球。7. 把握精彩，杆动世界。8. 款款靓球杆，...*

**台球桌开业方案范文1**

我们的\'成功在与您的得心应手。

2. 精准把握每一刻。

3. 把我们努力的成果交与您手中，放心!

4. 熟悉的声音，碰撞的激-情。

5. 台上功夫，精彩杆动。

6. 杆动中国，精彩全球。

7. 把握精彩，杆动世界。

8. 款款靓球杆，浓浓世纪情。

9. 杆于输赢，杆于人生。

10. 世纪杆艺，球迎天下。

11. 您值得追杆。

12. 杆动乾坤，球劲有力。

13. 台技标杆，艺手掌控。

14. 球杆虽小，栋梁之材。

15. 把握机遇，激-情碰撞。

16. 握住灵感，释放激-情。

17. 握住或者不握，都是我的灵感。

18. 本真手感，原木手杆。

19. 没有它的比赛，我只好弃权。

20. 精于品质，击出精彩。

21. 工艺高要求，行业新标杆。

22. 精彩在握，胜利在握。

23. 浑然天成，得心应手。

24. 随手随心，把握精彩。

25. 实木实在，就是好用。

**台球桌开业方案范文2**

1、力欧台球体验馆

2、帝豪台球

3、华天台球厅

4、酷点台球厅

5、力欧台球俱乐部

6、君子好球俱乐部

7、对角线

8、四海兄

9、锦福台球厅

10、东方之星

11、美莱斯台球馆

12、浑圆世界

13、尊龙台球

14、黑桌上运动会所

15、开心屋

16、旋转人生

17、星期八

18、世爵台球

19、来一杆“球馆

20、宏博台球室

21、蜂乐台球厅

22、兄弟台球

23、台球部落

24、魅力台球吧

25、龙腾

26、星辰台球

27、黑八地带

28、红玫瑰台球厅

29、七彩虹

30、名仕桌球俱乐部

31、火花台球

32、巴洛克

33、自由客

34、飞利台球时尚馆

35、百分百台球厅

36、飞利台球吧

37、雅仕撞球会

38、沸点台球

39、凝聚力台球吧

40、宝爵台球俱乐部

41、英伦台球会所

42、金色年华

43、准度台球

44、星火台球俱乐部

45、水云天

46、巴克旗

47、星期台球厅

48、俱乐部

49、皇家台球会所

50、落袋台球联盟

51、皇璞台球俱乐部

52、雅仕台球

53、旭天

54、点将台

55、卓友

56、一杆成名

57、酷台球俱乐部

58、一线

59、玛索台球俱乐部

60、一杆清台桌球俱乐部

61、夜未央台球

62、部落

63、绅尚台球厅

64、极度撞球

65、帝雅

66、力欧台球会所

67、休闲^v^克

68、湘展台球汇馆

69、佛朗哥

70、名逸

71、任逍遥

72、金爵士台球俱乐部

73、碰撞台球俱乐部

74、嘻哈台球俱乐部

75、邦德

76、桌球传奇

77、球立方

台球厅创业计划书3篇（扩展9）

——茶室创业计划书

**台球桌开业方案范文3**

一、活动名称

“大唐杯”台球比赛

二、活动目的

为了丰富员工的业余文化生活，发展大家的兴趣及爱好，公司组织员工首届“大唐杯”台球比赛，以增加各部门员工之间的交流与友谊。

三、活动时间

201x年4月11日13:00分

四、活动地点

尼克缪斯撞球俱乐部(哈尔滨路168号金融中心购物广场3楼东区)

五、活动对象

公司全体员工(可邀约客户)

六、活动安排

1.报名参赛选手于4月7日13:00分前到前台行政处报名;

月7日15:00分报名选手在前台行政处进行抽签分组，抽签后将公布比赛赛程，请参赛选手及时关注公司微信群;

3.比赛分为初赛、复赛、决赛;

4.初赛采用单局淘汰赛，抽签决定比赛对手，第一轮胜出者直接进入复赛;

5.复赛采用单局淘汰赛，最终选出二人进入决赛，决赛采用三局两胜方式，确定名次;

6.本次比赛采用美式(十六彩球)进行比赛。

七、比赛裁判

薛辉总经理

八、参赛要求

1.请参赛选手及时关注公司微信群，在抽完签公布比赛赛程后，准时在比赛前15分钟到达比赛场地准备比赛，比赛开始后逾时15分钟作弃权论处;

2.参赛选手一经报名不得无故缺席，如有特殊情况不能参赛，提前报备公司行政处;

3.在比赛期间，到场人员不得发出或做出打扰参赛选手的声音和动作，如口哨、嘘声等，不得起哄闹事、违者给予警告;

4.比赛期间，参赛选手对裁判的判罚不得提出异议，违者视情况取消参赛资格。对裁判所得出的成绩有异议者，赛后商讨解决，不可在比赛期间与其发生争执;

5.比赛期间禁止参赛人员中途退场;

6.保证赛场卫生，禁止乱扔垃圾。

九、工作安排

1.行政部与相关工作人员提前进入比赛场地进行现场布置;

2.提前整理好比赛用球台、球杆、台球及乔克、抽签纸等;

3.划分好比赛区域和观看区域;

4.做好比赛统计及赛后汇报工作。

十、奖项设置

1.本次比赛设置冠亚季军;

2.冠军一名，价值为300元奖品一份;亚军一名，价值为200元奖品一份;季军一名，价值为100元奖品一份。

十一、活动费用预算

1.台球桌28元/时/台，总计260元;

2.奖牌30元/枚，3枚总计90元;

3.冠亚季军及最佳参与奖奖品共计700元;

4.矿泉水、纸抽等其他物品150元。

台球比赛活动方案

（一）

一、活动背景

沈阳化工大学社团活动逐步走向丰富成熟。春天来临在即，为丰富我校大学生的课余生活，提高我校广大学生的综合素质，营造积极向上的和谐校园文化氛围。同时，传播台球文化，为台球的发展做进一步努力。宣传一种冷静高雅的风格。

二、活动目的

在春天来临之际，为大力宣传运动精神，活跃我校广大学生的课余生活，提升学生的欣赏水平。同时，信息工程学院台球协会成立许多年，借此活动大力宣传，提高协会影响力。宣传台球文化，为台球在我省高校的发展迈出一步。在本活动基础上积累经验，为下一步的.河南省的高校联赛做好准备。

三、时间

3月10日下午4点半

四、地点

沈阳化工大学台球俱乐部

五、举办单位

主办：信息工程学院学生会

承办：信息工程学院学生会社团部

六、活动形式

以专业为单位出队，每个专业三名队员，2男一女，个专业在规定时间将名单上报，由我组织抽签决定比赛顺序。决出前三名进行表彰奖励。比赛以十六球为准。台球规则以本策划第十项为准。

七、前期准备

1、通知各院系学生会，动员院系广大学生参与；

2、协会开动员大会并安排相关工作事宜，开始相关宣传工作；

3、协助院系进行初赛；

4、着手外联，为比赛筹备资金；

5、准备比赛相关物品；

6、活动前一天开比赛工作分配会，具体安排工作；

八、比赛规则

1、主球落仓，不惩罚；飞子罚一球

2、主球与目标球同时或先后进仓则拿出目标球

3、击球报仓，指定目标球所进仓口及其大致运动轨迹

4、可借球传击，可倒挂，可反弹

5、若无意将对方球击进则拿出该球；若明显有意直接击对方球，视为对方进球，换对方击球

6、若彩球未击完将黑8击入，则罚一球；此时若对方已开始击黑8,认为自杀，该局对方胜

九、比赛奖励

第一名：每人一个10元笔记本。

第二名：每人一个9元笔记本。

第三名：每人一个7元笔记本。

并且获校团委颁发的校级荣誉证书。

十、后期处理

活动结束后整理相关物品归还，做好活动总结，向老师汇报活动效果。

十一、预算

宣传板两块5\*2=10元

海报20张2元

奖品30+27+21=78元

气球2元

租场100元

总计202、00元

信息工程学院社团部

（二）

一、活动主题：

和谐班级台球比赛

二、主办单位：

某某大学某学院学生会生活部

三、参赛人员：

某某学院各班级同学

四、活动目的及意义：

为了活跃各班级的课余文化氛围、促进班级同学间的友谊，加强各班级间台球爱好者之间的技术交流，丰富我们大学生的业余生活，最主要的是想通过本次活动增强班级的团结和班级的凝聚力，特举办此次台球大赛活动！

五、活动时间：

4月15号；17，16号；18号，具体时间临时通知。

六、活动地点：洞井

七、活动流程：

1、5月15，16号第一轮（预赛）；

5月17号第二轮，第三轮（复赛）；

5月18号第四轮（决赛）；。

负责人：一二三班班委会

八、活动规则：

1、每班派出8名选手参赛，三班共计24名选手，实行抽签制，（一班一，二，三，四号对二班一，二，三，四号；五，六，七，八号对三班一，二，三，四号；二班五，六，七，八号对三班五，六，七，八号）

2、比赛必须让球进入指定的洞内；

3、打进一次白球，罚球一颗；

4、未打中自己球者，罚球一颗；

5、使8号进洞者罚球二颗；

6、不允许爬上台球桌，双脚不许同时离地；

7、做球时必须使球靠边或击中两个或两个以上的球，否着罚球一颗；

8、实行定点定洞，指定的目标球未击落到指定的袋内，()应将其拿出重放回置球点，置球点被占时，应摆在置球线上，尽量靠近置球点，但不能与其他球相贴；如果^v^8^v^号球和其它彩球需要同时放置时则应先放置^v^8^v^号球（开球可任意）；

9、母球或彩球出界该选手应罚球一颗；

10、先击进己方七颗球和黑八者为胜方（以上实行五局三胜制）

11、复赛、决赛规则同预赛规则；

12、每次抽签在每轮比赛前进行；

九、活动奖项及奖品：

第一名：奖金25元

第二名：奖金20元

第三名：奖金15元

第四名：奖金12元

第五名：奖金10元

第六名：奖金8元

1、每场比赛前有一定的时间让选手自由练习；。

3、比赛结束到当天活动时间结束一段时间内，同学们可以自由的寻找台球桌相互切磋。

4、如遇到特殊情况，将按照当天班委会的具体决定实施

单位：某某大学某学院学生会生活部

（三）

为了丰富我校教职工体育活动形式，不断加深同志之间的真挚友谊，进一步提高台球业余运动水平，同时吸引其他部室同志积极参与健身活动，最终达到锻炼身体、增强体质之目的，特举办师校第二届“大师杯”民间台球大赛。

参加本届大师杯台球赛事的选手共有16名，其中有曾经获得首届大师杯赛的前三名顶级高手，也有不畏强手、初出茅庐的新秀：有被誉为“做头鲸”、“甩头王”绰号的雄性选手；也有巾帼不让须眉、身手不凡的女选手。相信本届大赛一定会精彩纷呈，赏心悦目。

本届台球大赛将采用抽签选择对手和三局两胜淘汰制，每场胜者将直接进入下一轮淘汰赛。根据实际报名参赛名单和淘汰制度，整个比赛需要进行四个轮回共15场比赛。具体比赛说明如下。

一、比赛地点：师校台球室

二、比赛时间：工作日中午时间

三、开始时间：\*\*年10月12日

四、比赛进程：

第一轮：A、B各组分别进行抽签选择对手，然后单打淘汰决出前4名。

第二轮：A、B各组前4名分别抽签单打淘汰各决出前两名。

第三轮：第二轮淘汰后决出的前四名重新抽签，最终淘汰决出前两名；届时被淘汰的两名选手均获得“大师杯”赛季军。

第四轮：冠亚军决赛。

五、奖项设置

冠军获得者可获得冠军奖杯一座和冠军荣誉证书。

亚军和季军获得者分别获得荣誉证书。

第五名至第八名的选手均获得“极具大师潜质奖”荣誉称号。

第九名至第十六名均获得“大师潜质奖”荣誉称号。

我也是参加本项赛事的选手之一，虽然水平不如我校其他选手，但我很愿意为大家服务，这可能跟自己的性格有关。自己从\*\*年创办学校首届“大师杯”民间台球赛事以来，总想为大家做点什么，所以才有举办第二届大师杯比赛的设想。不料方案一出，便得到大家的积极相应和支持，我想，这是我热爱此项活动的原动力吧。

**台球桌开业方案范文4**

1、小球厅，大舞台！

2、激—情碰撞！魅力展现！

3、一杆在手，掌控天下！

4、我能用一个杆，支配整个世界！

5、用直线谱写角度，用角度改变人生！

6、以球会友、以球传情、台球室宣传标语台球厅欢迎您！

7、精雕细琢，干精利落。

8、精工细作，让你赢在起点。

9、以优良品质，击打精彩生活。

10、球杆虽小，却可以定乾坤。

11、妙手作杆，诚信立业。

12、精巧应手，气度得心。

13、成功无难事，一杆到底，干劲十足。

14、让精彩杆动世界。

15、把握机遇，激—情碰撞。

16、握住灵感，释放激—情。

17、握住或者不握，都是我的\'灵感。

18、本真手感，原木手杆。

19、没有它的比赛，我只好弃权。

20、精于品质，击出精彩。

**台球桌开业方案范文5**

甲方（转让方）：

身份证号码：

联系方式：

住址：

乙方（受让方）：

身份证号码：

联系方式：

住址：

甲乙双方本着\*等互利，诚实信用的合作原则，就台球厅转让事宜达成以下协议：

一、甲方将自己位于国泰商厦四楼“星牌台球俱乐部”店面转让给乙方使用，建筑面积为420\*方米；并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、店面转让给乙方后，乙方同意代替甲方向国泰公司履行原有店面租赁合同中所规定的条款，并且每年定期交纳租金及该合同所约定的应由甲方交纳的水电费及其他各项费用。

三、转让后该店面现有的装修、装饰、台球设施及其所有的配套设备全部归乙方所有。

四、乙方在20xx年9月6日前一次性向甲方支付转让费共计人民币肆拾

万元整（￥），上述费用已包括第三条所述的装修、装饰、台球设施及其他相关费用，此外甲方不得再向乙方索取任何费用。

五、甲方负责为乙方办理该店面的工商营业执照、税务登记证、食品流通许可证等相关证件的过户手续；乙方接手前该店面所有的一切债权、债务均由甲方负责，不得存在任何其他潜在的或可能的债务；接手后的一切经营行为及产生的债权、债务由乙方负责。

六、如因自然灾害等不可抗力因素导致乙方经营受损的与甲方无关，但遇\*规划或国家征用拆迁店面，其有关补偿归乙方。

七、因本协议引起的或与本协议有关的任何争议由双方协商解决。协商不成的，向巴彦淖尔市临河区人民法院提起诉讼。

八、本合同一式两份，双方各执一份，自双方签字之日起生效。

甲方签字：

日期：

乙方签字：

日期：

**台球桌开业方案范文6**

甲方：乙方：

经甲、乙双方友好协商，就乙方承包经营甲方台球厅事宜，达成如下条款双方共同遵照执行：

第一条合同标的物

1、甲方提供给乙方承包经营的台球厅位于\_\_\_\_市\_\_\_\_区红莲北\_\_楼三层，面积共800\*方米。

2、台球厅附有经营所需设施、设备、用具（见清单）。

第二条

承包期限乙方承包经营期限为：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

第三条押金、承包金及支付

1、押金：乙方向甲方缴纳押金人民币贰万元整，承包结束后双方交接结清有关设备、用具及有关费用后10内退还。交纳时间：为第一次交纳承包金时一同交纳。

2、承包金：乙方承包经营期内，第\_\_\_\_\_\_\_\_年至第\_\_\_\_\_\_\_\_年承包费为每年人民币贰拾陆万元整，第\_\_\_\_\_\_\_\_年至第\_\_\_\_\_\_\_\_年为每年人民币贰拾捌万元整。支付方式为：季付。交纳时间：为每季度承包金到期前10天。

3、其他费用：乙方承包经营期间的水电费，由乙方按月交纳甲方。如有逾期甲方有权没收押金并解除合同。

第四条甲方的权利义务

1、甲方按约定提供台球厅给乙方经营，并保证乙方独立自主经营。

2、为乙方提供现有的台球厅经营场所及设施、设备、用具等。（另附清单）

3、保证乙方经营所需的水、电正常供应（特殊情况例外）。

4、负责台球厅内的水、电的维护、维修。

第五条乙方的权利义务

1、必须合法经营，主动接受\*有关部门、检查、监督和处罚。受处罚后的一切善后事宜由乙方自理。

2、负责经营过程中台球厅内的所有设备、设施的维护、保养和维修，并确保合同期结束时台球厅内的所有资产完好和不流失。人为损坏或被盗，按原价赔偿。

3、做好社会治安、消防安全用工等方面的工作，确保安全。

第六条违约责任

1、在合同有效期内，若无不可抗拒因素发生，甲乙双方中的任何一方都不得终止合同，终止合同方视为违约，违约方应向守约方支付违约金人民币贰万元整，给守约方造成损失的39；，还应当赔偿给守约方造成的损失。

2、乙方擅自转让承包或变相转让他人经营的，甲方有权终止承包合同，并将押金作为违约金予以收缴不予返还乙方，给甲方造成损失的，还应当赔偿损失。

第七条合同终止

1、甲方或乙方如要提前终止本合同，应提前三十天正式书面并电话通知对方，双方应在结清所有费用及承担相应责任后本合同才能终止。

2、合同终止后，合同双方仍应承担原合同内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

第八条

补充与变更本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第九条

争议的解决本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的`方式予以解决。如果双方通过友好协商不能解决争议，则可通过提起诉讼交有管辖权的人民法院裁决。

第十条

生效条件本合同在甲乙双方签字之日起生效。

第十一条

其他本合同—式两份，具有相同法律效力。甲、乙各执一份。

甲方：乙方：\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_日期

**台球桌开业方案范文7**

1.我们的成功在与您的得心应手。

2.精准把握每一刻。

3.把我们努力的成果交与您手中，放心!

4.熟悉的声音，碰撞的.激-情。

5.台上功夫，精彩杆动。

6.杆动中国，精彩全球。

7.把握精彩，杆动世界。

8.款款靓球杆，浓浓世纪情。

9.杆于输赢，杆于人生。

10.世纪杆艺，球迎天下。

11.您值得追杆。

12.杆动乾坤，球劲有力。

13.台技标杆，艺手掌控。

14.球杆虽小，栋梁之材。

15.杆击明月，力撼神州。

16.打造栋梁之材，成就大师风采。

17.工艺打造好杆，好杆打出好球。

18.做一流工艺，打一手好球。

19.精雕细琢，不只是娱乐。

20.用专业打造品牌，用品牌赢取市场。

21.专业品质，共赢天下。

22.杆杆高品质，球球都精彩。

23.杆在手中握，输赢尽掌握。

24.杆是手的延伸，如臂使指，酣畅淋漓。

25.球杆选择好，成功到得早。

26.好球杆，成功的第一步。

27.台出人生高度，杆出人生追求。

28.超好的手感，如意的挥洒。

29.手感超好，球谁心动。

30.一杆牵动全盘，击发演绎精彩。

**台球桌开业方案范文8**

酸奶冰淇淋产品结构丰富，拥有专门的研发技术中心，新品不断，带来无尽的舌尖享受。酸奶冰淇淋，采用统一的门店形象，统一价格管理，对店面营业人员免费进行专业技能培训，提高服务质量。公司秉着“质量第一、诚心合作”的宗旨，为广大用户服务。

酸奶冰淇淋之所以如此的具有吸引力是因为它所拥有的一支强劲的研发团队。酸奶冰淇淋这支由顶级研发团队持续不断的研制新品，寻求外观与味道的最合理配搭，寻找出独一无二的秘制配方，同时缔造出独家绝妙口感。

酸奶冰淇淋以优质的产品质量、天然的原料、完善的服务及合理的市场价格，为客户提供各式所需的桶装冰淇淋与家庭装冰淇淋产品。酸奶冰淇淋产品有：意大利淇淋烧、蛋糕冰淇淋坯等系列产品。

酸奶冰淇淋采用意大利进口原料和工艺，其中不加入一滴水的冰淇淋更是同行业中的领先者，除此酸奶冰淇淋还巧妙的将冰淇淋与酒文化相结合制出有酒香含酒精的冰淇淋，让我们的冰淇淋更受追捧，小心不要吃醉哦！

bango条件：

1、具有法人资格或合法经营资格。

2、有理性的投资心态，能够正常的处理投资和回报的问题。

3、对于bango酸奶冰淇淋公司总部的品牌有一定的认知，愿意全身心投入到冰淇淋行业。

4、加盟bango酸奶冰淇淋，需要具备一定的经济实力，能够满足加盟店的启动资金要求以及后期的经营费用。

5、有一定的经营管理能力。

6、熟悉当地地区经济状况和城市规划、发展情况。

bango优势：

1、整店输出：公司提供包括开店投资、店面选址、店内产品，店内形象，装饰风格，营业员培训、产品陈列、运营流程、收银系统、财务分析、物流系统、促销模式、新品上市、广告媒体支持、售后服务体系等在内的一系列服务。

2、品牌资源：可以免费的使用bango酸奶冰淇淋。总部通过多种媒介进行立体化营销，以提高品牌的知名度、美誉度，实现店面火爆人气，助增店面盈利，步步高升。

3、区域保护：让创业者在所在区域内，只有自己一家店面，不会出现同品牌恶性竞争。

4、产品研发：总部有着丰富的产品研发经验，不用为产品跟不上市场需求而担心。

5、提供选址：适应广泛，选址容易，指导您选址。

6、价格统一：价格公开，费用透明，无中间利润。

7、资料宣传：提\*品目录、广告物料以及宣传资料。

8、品牌形象支持：全国统一形象支持，统一店面形象设计，可以利用bango酸奶冰淇淋正面的.品牌形象，快速获得消费者的信赖。

9、品牌特许支持：在统一品牌下受到维护，靠强大影响力有效的抗衡巨大的市场竞争力。

10、培训支持：bango酸奶冰淇淋总部给您做相关培训，在店面营业后还会做后续培训，确保您掌握更多经营技巧。

11、宣传广告支持：加大宣传力度，提高“bango酸奶冰淇淋”的知名度和美誉度、共同分享品牌效应。

bango流程：

1、意向咨询：全方位咨询、了解加盟政策、投资和收益等。

2、实地参观：到总部所在地进行实地观摩，并与bango酸奶冰淇淋总部工作人员进行业务交流，了解公司和项目状态。

3、加盟申请：填写《加盟意向申请表》和《加盟商评估表》。

4、资格审核：总部接收到申请表后，对加盟商的具体情况及条件进行审查。审查通过，通知申请人，即可签约。

5、合作签约：申请通过后双方签订《公司品牌专营店合作协议》。

6、店面装修：品牌总部会帮助加盟方进行选址，申请人提供店铺\*面图、相片及身份证复印件,总部根据申请人提供的标准图纸设计全套装修图纸并根据装修标准给予装修。

7、开店筹备：公司协助开店及对员工培训。

8、货物配送：总部运用自己强大的物流，为您输送物料。

9、试营业：开始尝试营业，做一些推广活动。

10、正式营业：总部持续关注加盟者的经营情况，并给予经营指导与帮助。

11、售后服务：在一段时期内，总部工作人员指导经营，确保盈利。

**台球桌开业方案范文9**

一、活动名称：

二、活动时间：

三、活动地点：

四、举办单位

主办：

协办：

五、活动安排

（一）各单位人员于X月X日上午8:30在XX台球俱乐部集合。

（二）赛前动员：1、XX主持。2、XX作动员讲话。3、XX宣布比赛细则及奖励办法。4、XX主持进行分组对战抽签。

（三）参赛选手抽签完毕后，由工作人员引导至相应球台进行比赛。

（四）颁奖：颁奖处设在比赛现场，由XX主持颁奖。

六、比赛细则

1、比赛项目：普尔8球

2、比赛报名：各单位分别选派5人参加比赛，男女不限。

3、比赛方式：本次比赛分为初赛、复赛和决赛。

初赛采取循环赛制，由参赛人员抽签分成A、B、C、D四个小组进行，3局2胜，每胜一场计2分，负一场计0分，小组积分前两名出线；如两人积分相同，则以两人之间的比赛胜负

决定，胜者名次列前。

复赛、决赛采取淘汰赛制。复赛由A1对B2、B1对A2、C1对D2、C2对D1，胜者进入半决赛，负者决出第5-8名。（详见赛程图）

复赛、半决赛为5局3胜制，决赛为7局4胜制。

4、比赛规则：按照最新《中国台球协会十六彩比赛规则》参考执行（见附件）。

5、特殊规定：各阶段比赛中，男选手遇到女选手每局让后二球。

七、比赛裁判

比赛裁判由XX台球俱乐部指派。裁判长为国家二级裁判。比赛中一切判罚均须服从裁判。

八、奖励办法

比赛设团体优胜奖，按照各队总积分评出团体第一名。个人第一名积10分，个人第二名积8分，个人第三名积6分，个人第四名积5分，个人第五名积4分，个人第六名积3分，个人第七名积2分，个人第八名积1分。

个人奖取前六名，设一等奖1人、二等奖2人、三等奖3人。

颁奖领导：

集体优胜奖：

一等奖：

二等奖：

三等奖：

**台球桌开业方案范文10**

概要：本公司以某医科大学医学检验学院为技术依托，主要从事生态厕所微生物制剂盒和复合菌制剂的开发、生产和销售，广泛用于家庭，公司，超市，畜牧场等场所。我公司的主要产品是一种用复合微生物处理粪尿的制剂及装置，用于生产移动式、固定式“复合微生物厕所”，分解净化厕所粪尿，使分解净化后的水得到再循环利用，可以大量节约水资源，不需要设置排水管道，做到无臭、无污染，是世界排在前例的新技术、新工艺、新方法。

生态厕所节能环保，干净美观，方便卫生，在水资源高度紧张的今天，我们的产品无疑是家庭节省开支优先考虑的对象。我公司生产的生态厕所微生物制剂盒与微生物制剂能够减少或根除人类粪污带来的环境污染问题，减少了厕所对外界资源的依赖性，并节省资源。无论是用于空间较小的家庭中，还是各种大型场所，都能很好的解决普通厕所带来的一系列问题，成为家庭和公共场地的必备产品。我们的宗旨是美化环境，优化生活，节能环保，迎接绿色津城。

目前我公司正处于起步阶段，由于资金以及基础条件等各方面的能力有限，生产的产品较单一，但是随着公司的发展壮大，我们会逐渐推出新产品。公司以科研创业小组为创业核心，提\*品为广大人民群众服务，方便人民生活，用智慧和力量提高人们生活质量和水\*。

>第一章执行总结

公司内部分析

公司人员组成

公司管理团队组建合理，实力雄厚，创新意识强烈，知识结构及人员组成具有极强的互补性。主要成员均由天津医科大学优秀学生组成，都具有丰富的理论和实践经验。本公司所开发的复合菌制剂盒得到了天津医科大学医学检验学院邸宝华老师的大力指导和支持，随着公司壮大，将拟邀相关专业人员及高级人才的加盟。

公司组织形式

本公司采用的是有限责任公司的形式，组织结构为直线职能制，在创业的初期，采用集体决策的方法，当公司发展壮大后，将引进董事会决策制，对公司的运营进行有效的管理,在条件成熟的情况下进行创业板上市融资，推动主板上市。公司现设总经理一名，下设财务部，市场部、研究开发部、生产部、人力资源部等部门。

股权结构

在股权结构上，天津医科大学医学占20%，邸宝华出任研发中心主任，以技术入股，占5%的份;其他75%的股权由风险投资者持有。在公司创业初期，创业小组成员将担负日常各项管理工作，负责公司的实际运作。当公司发展壮大后根据实际需要，经董事会批准，将聘请相关职业经理人对公司进行管理。

产品与技术分析

我公司生产的是一种用复合微生物处理粪尿的产品，即生态厕所微生物处理器与微生物制剂。用复合微生物群发酵、分解、净化粪尿并经杀菌回收水，包括初级粪尿分解，好氧性微生物、兼性微生物、厌氧性微生物发酵分解，调整PH值，二次发酵分解，沉淀，过滤，脱色，灭菌过程。

市场概貌与市场前景

随着工业经济和市场经济的不断发展，人口的流动性越来越大，自然环境的污染程度越来越高，卫生工作已刻不容缓。在这种情况下，生态厕所以其独特的节能环保，方便卫生的优势，注定会有很好的发展潜力。生态厕所微生物处理器与微生物制剂作为生态厕所的必备品，也一定会有很好的发展前景。

营销策略

鉴于目前市场上的领先者均为知名国际大公司，技术及资金实力雄厚，在创业阶段，借助目前领先者打下的市场基础，我公司将采取“三步走”的营销策略，逐步在市场中站稳脚步。同时市场营销策略的4P(产品，定价，渠道，促销)原则，4C(成本，消费者，便利，沟通)原则，品牌推广策略，广告宣传策略等将在我公司得以充分体现。并且针对不同的对象，我们会采取不同的营销策略。

经营构思

公司成立第一阶段，经营目标定位在天津市，因为对天津的市场环境比较熟悉，且本市为华北经济水\*较高地区，商业投资环境好，预计会带来较大利润。第二阶段继续开拓和占领市场，配合宣传攻势，初步完成市场覆盖，并尽量与各公司及工厂寻求合作，以此保证公司的持续发展。第三阶段在稳固本市主体市场基础上，向整个华北地区扩展，不断开拓新的市场。同时进行二次融资，贷入资金进行设施设备的扩建与改造，扩大生产规模，以适应市场需求。第四阶段开发新技术，更新换代产品，不断增加产品的技术含量，并参考当时市场上同类产品的优缺点进行改进，向全国扩展市场。第五阶段凭借产品的节能环保，干净卫生等优势初步打开全国市场。

>第二章公司概况及战略

公司介绍

本公司将以天津医科大学医学检验学系为技术支持，利用微生物的生存和繁殖特点研制环保无公害的微生物产品，公司目前研制并生产微生物制剂(干粉形式)和整套微生物处理器。在公司不断发展壮大的同时我们将涉足微生物能够作用的其他产业方向。我们集科研、生产和贸易于一体，并具有独立法人资格，是一家新型现代化公司，属高新技术公司，具有广阔的发展空间。

公司文化

二零零八年开始的金融危机使我们清晰的意识到文化建设是公司持续发展最强的引领者和支持动力。因此我们公司创建了包含价值观、最高目标、行为准则、管理制度、道德风尚等内容的公司文化，并以全体员工为工作对象，通过宣传、教育、培训和文化娱乐、交心联谊等方式，最大限度地统一员工意志，规范员工行为，凝聚员工力量。我公司本着“把生命注入到产品中去，产品就会在市场上活起来”的理念、以“美化环境，优化生活，节能环保，迎接绿色津城”为宗旨、以“自我提升、良性竞争、相互欣赏、相互支持”为原则、以“全员参与，强化管理，精益求精，铸造品质”为目标，建设我们的公司，为把我们公司推向全国甚至全世界而努力拼搏，为人类拥有更好的生活质量而奋斗。

公司战略

CIS是，意为公司识别系统，是一种由欧美和日本公司开发出来的经营管理技法。我们将通过这种经营管理技法把我们公司及产品形象中的个性及特点有效地传达给一切可接受该信息的群众，使其对公司及产品产生统一的认同感和价值观，从而达到使公司及产品更能引起外界注意，树立公司形象、扩大市场占有率的目的。

公司形象是公司外感的物质形象和内在的精神形象的统一。塑造良好的公司形象，提高公司的知名度和美誉度，是公司在日趋激烈的市场竞争中激流勇进，不断开拓创新的奥秘所在。我们公司将借助视觉化、规范化、系统化的CI形式，有效地向消费者传播我们添翼的理念和文化，使其对添翼品牌印象和认知逐步与高品质品牌特征相吻合。

股东背景

天津医科大学是新\*成立后的第一所高等医学院校，国家“211工程”重点建设的高校之一，在教学质量、学科建设、管理水\*、科学研究和办学效益等方面均有较高水\*。学校发展层次类型定位为教学研究型，建设以医学为核心，以生命科学为主要依托的多科性医科大学。科研创业小组汇集精英人才，团队组建合理，层次分明。该公司特聘天津医科大学医学检验学系多名专家教授为顾问，并得到天津医科大学老师的大力支持。

公司业务范围

我们公司目前以研制并生产能够改善人民生活质量并且环保无公害的生态厕所(微生物分解工作室)为主要方向。同时，还计划利用微生物的生存与繁殖特点，研制更多可以改善我们生活环境的环保产品。我们公司的产品不仅可以改善人们的生活质量，还关注了我们共同的家，为环保增添我们的一份力量，还可以更好的呼吁人们共同行动起来，一起保护我们的地球。

公司前景

本公司以天津医科大学为技术依托，具有强力的技术后盾。公司管理团队组建合理，实力雄厚,团队创新意识强烈，知识结构及人员组成具有极强的互补性，主要成员均由天津医科大学优秀学生组成，都具有丰富的理论及实践经验。加之我们的产品经济实用，可以保证公司产品的推广及销售，促使公司可以不断发展与壮大。

>第三章产品

随着工业经济和市场经济的不断发展，人口的流动性越来越大，自然环境的污染程度越来越高。传统旱厕，粪便没有任何处理，臭气熏天，细菌蚊蝇滋生，极易作为传播疾病的感染源。目前大部分水冲厕所的污物，由于没有更合理的处理方式，稀释增量后都排放到了大江大河中，粪便中潜在的细菌和病毒没有经过消毒处理，不仅污染地表水，且其渗漏过程还严重污染地下水源，给人民生活带来隐患。为保护环境，减少病症的传播途径，保护人们健康的生活，提倡使用环保卫生厕所。生态厕所的重要性主要体现在以下三个方面：

(1)减少或根除人类粪污带来的环境污染问题通过各种技术手段或社会分工协作，对厕所所收集的粪污进行就地处理或异地处理，使粪污无害化后再回归于环境。在进行粪污处理时往往还会带来一些附加的好处，例如回收了粪污中的有用成份并用于制药、制肥或回收水资源。

(2)减少了厕所对外界资源的依赖性，并节省资源一般生态厕所具备粪便处理回收水的功能，也有一些厕所不使用水冲方式而达到洁净目的。还有一些厕所利用太阳能作为取暖能源。而微生物厕所在使用上更具有独立性，特别是对水资源的需求减少，从而具备节水特点。

(3)扩大了厕所的应用范围，提高生活水\*由于生态厕所具有无污染并且节水等特点。使生态厕所可以广泛地应用于环境和条件受限制的地域。如大型的会议场地、广场、旅游景点等。随着这类厕所应用范围的扩大，极大地方便人民群众的生活，提高了生活水\*。从上面三点可以看出，生态厕所在特定的环境下，有其极重要的作用，不仅保护环境、节约资源并且同时能提高生活水\*。因此研究和推广生态厕所有着极其重要的现实意义。

目前大部分水冲厕所的污物，由于没有更合理的处理方式，稀释增量后都排放到了大江大河中，粪便中潜在的细菌和病毒没有经过消毒处理，不仅污染地表水，且其渗漏过程还严重污染地下水源，给人民生活带来隐患。为保护环境，减少病症的传播途径，保护人们健康的生活，提倡使用环保卫生厕所。

**台球桌开业方案范文11**

甲方: 乙方:

经甲、乙双方友好协商，就乙方承包经营甲方台球厅事宜，达成如下条款双方共同遵照执行：

第一条 合同标的物

1、甲方提供给乙方承包经营的台球厅位于北京市宣武区红莲北里20号楼三层，面积共800\*方米。

2、台球厅附有经营所需设施、设备、用具(见清单)。

第二条 承包期限

乙方承包经营期限为：自 年月日至年月日。

第三条 押金、承包金及支付

1、押金：乙方向甲方缴纳押金人民币贰万元整，承包结束后双方交接结清有关设备、用具及有关费用后10内退还。交纳时间：为第一次交纳承包金时一同交纳。

2、承包金：乙方承包经营期内，第一年至第三年承包费为每年人民币贰拾陆万元整，第四年至第六年为每年人民币贰拾捌万元整。支付方式为：季付。交纳时间：为每季度承包金到期前10天。

3、其他费用：乙方承包经营期间的水电费，由乙方按月交纳甲方。如有逾期甲方有权没收押金并解除合同。

第四条 甲方的权利义务

1、甲方按约定提供台球厅给乙方经营，并保证乙方独立自主经营。

2、为乙方提供现有的台球厅经营场所及设施、设备、用具等。(另附清单)

3、保证乙方经营所需的水、电正常供应(特殊情况例外)。

4、负责台球厅内的水、电的维护、维修。

第五条 乙方的权利义务

1、必须合法经营，主动接受\*有关部门、检查、监督和处罚。受处罚后的一切善后事宜由乙方自理。

2、负责经营过程中台球厅内的所有设备、设施的维护、保养和维修，并确保合同期结束时台球厅内的所有资产完好和不流失。人为损坏或被盗，按原价赔偿。

3、做好社会治安、消防安全用工等方面的工作，确保安全。

第六条 违约责任

1、在合同有效期内,若无不可抗拒因素发生,甲乙双方中的任何一方都不得终止合同,终止合同方视为违约,违约方应向守约方支付违约金人民币贰万元整，给守约方造成损失的，还应当赔偿给守约方造成的损失。

2、乙方擅自转让承包或变相转让他人经营的，甲方有权终止承包合同，并将押金作为违约金予以收缴不予返还乙方，给甲方造成损失的，还应当赔偿损失。

第七条 合同终止

1、甲方或乙方如要提前终止本合同,应提前三十天正式书面并电话通知对方,双方应在结清所有费用及承担相应责任后本合同才能终止。

2、合同终止后,合同双方仍应承担原合同内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

第八条 补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第九条 争议的解决

本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。

如果双方通过友好协商不能解决争议，则可通过提起诉讼交有管辖权的人民法院裁决。

第十条 生效条件

本合同在甲乙双方签字之日起生效。

第十一条 其他

本合同—式两份，具有相同法律效力。甲、乙各执一份。

甲方： 乙方：

日期： 日期：

**台球桌开业方案范文12**

>一、计划概况

温室效应、全球变暖这些问题接踵而至，在当前的大环境下，能源问题成为全世界特别是发展\*家面临的严峻问题。发展\*家能源制度改变也是举步维艰。对发展\*家来讲，着眼于眼前的短期政策固然重要，但这却受到种种内外因素的制约，新旧问题叠交。因此，促进环保体制才是治本之策。所以，在今后的日子，节能、环保电器必然会成为流行趋势。如今，\*已经成为世界家电最大的制造基地和最大的消费市场，节能问题显得更加突出，为此\*通过制定能效标准、能效标识等政策措施来推动家用电器的节能工作，以达到节约能源、保护环境的目的。目前从事的人还不是很多，但这是一种新东西市场潜力大，回报高，是一个正在萌芽的行业。随着人们的环保意识增强这种产品的需求量越来越高。因此，抢占先机自主创造、研发的家电产品具有非常大的优势。

>二、公司简介

公司名称：环保之家

预计成立时间：20xx年5月

预计注册资本：15万

主营业务：为一切有需要的顾客提供各种节能环保产品

联系方式：

邮箱地址：

公司理念：我们只有一个家，爱护家园靠大家！

>三、产品分析

（一）海信双模无氟变频空调

在最先进360度全直流驱动技术的基础上，创新采用黄金分割频率、10Hz-150Hz超宽频、绿色无氟等多项国际领先技术，独创“高效省电”和“长效节能”两种运行模式，实现在变频节能的基础上再省电20%以上，同时制冷制热效果更好，压缩机使用寿命更长，高效节能更环保。

高效省电模式：

空调开机时以预设的节能运行频率自动运行，以最优模式达到设定温度，在保证制冷制热效果和速度的同时，较同规格产品省电20%以上；长效节能模式：在追求最佳舒适度的基础上，低频运行频率可达10Hz，能效比达到，远高于定速空调新国标1级能效（能效比为）水\*。运行兼顾恒温舒适与节能，效果显著。

（二）容声第五代节能明星冰箱

采用新一代Hfc-245fa/环戊烷复合发泡、VIP真空隔热板、双层F型高效丝管式蒸发器等独有专利技术，单台日耗量低至度，远高于国家1级能效水\*。按照20xx年5月实施的新国标，单台日节电量为度，1年可省电281度，按冰箱使用寿命12年计算，一台冰箱共可省电3000多度。如果这款产品能在全社会得到推广，按照我国居民目前冰箱保有量亿台计算，全社会每年可节约用电超过700亿度，接近三峡水电站全年的发电量。

(三)金刚石薄膜电极在离子水洗衣机中的应用于研究

离子水洗衣机的电解装置一般采用金属氧化物涂层阳极,本论文研究采用硼掺杂金刚石薄膜(BDD)电极做离子水洗衣机的电解阳极,通过分析其特性曲线,表征参数,并和DSA电解电极对比性能,同时做一些洗涤实验来验证其洗涤效果,以此来展现硼掺杂金刚石薄膜电极具有更加稳定和良好的电化学特性,所以更适合于用做离子水洗衣机的电解装置。此外,离子水洗衣机主要是把水电解成碱性离子水来洗涤衣物,BDD电极可以做到不用离子隔膜分离出碱性离子水就可以达到洗净衣物的效果。

（四）LED绿色照明灯

LED绿色照明时代已经到来，作为“世界工厂”的\*，新兴的LED照明灯发展潜力无限大。

有数据统计，仅LED路等节能一项，每年就能为\*节省约一座三峡大坝所发的电力。据业内人士以1支11瓦优质节能为例，用数字证明了产品的绝对优势：这样一支节能灯在6000小时的寿命呢期内，将比具有同样效果的60瓦白炽灯少耗电294千瓦时，节约支出160多元。LED的功耗是白炽灯的八分之一，亮度也很好。因此LED照明灯具在商业、家居、场所、公共领域的大范围应用指日可待！

>四、市场分析

节能、环保是近年来最热门的话题，吃穿住行，连呼吸的空气，听到的声音都纳入了普通百姓的节能环保意识。有关部门对北京、上海两大城市的调查表明：节能环保等绿色产品在我国市场潜力巨大，有80％左右的消费者希望购买到绿色产品。

\*有13亿人，亿户家庭形成了强大的能耗拉力，但同时构成了环保节能产业的重要细胞。国外预测：若\*均每个\*家庭消费20\_元，就有6800亿的市场规模，即使只有50%的家庭消费，也有3400亿的巨大市场蛋糕。国家\*科技司调研员姜宏透露，十一五时期，我国环保产业预计年均增长率１５％左右，到十一五末，我国环保产业年产值将达到８８００亿元，\*将成为21世纪全球最大环保投资市场。

>五、职工(团队成员介绍)

本公司的团队由六位精明强干且有热情的本科生组成。彼此具有互补的爱好和特长，但对环保事业都比较热衷，观念领先，行动能力强。

王小姐，女，学习产品造型，其专业对小型家电的研究与开发有很大的帮助。

刘小姐，女，从事产品销售、广告行业。从事过直销业务员、直销主管、一直做到湘西片区区域经理，有较强的市场策划、管理运作能力。

何先生，男，包装专业，处事稳重，人脉关系广。

张先生，男，现居长沙，有专卖店人员、进销存管理经验。

>六、经营管理体制

1、原代理商所设营业专柜，有选择性地接手2～3家；

2、在岳阳某市场开设专卖店1家，从事体验营销；

3、发展直销员队伍，开展小区推广、促销活动；

4、发展县级分销商，以点带面，扩大影响；

5、做小区广告，全程跟踪服务；

6、专人负责售后服务。

总之要变“坐商”为“行商”，以主动代被动。

人员配置如下：

1、总经理1名，负责全盘事务。

2、商超部设专卖店店长1名，负责专卖店管理。

3、商超部设导购员一名，协助店长店面管理、销售。

4、直销部设推广人员2～4人，负责小区推广。

5、售后服务部设专职售后安装维修人员1名，专业负责售后工作。

>七、竞争分析

我国的家电企业也一直在增加投入，强化研发，技术革新对家电行业发展的支撑作用更加显著。新功能、新产品不断引入，使得家电行业克服同质化得以百花齐放。然而除了功能的多样化和人性化以外，家电行业的技术进步也应该更加关注节能环保概念和实践的强化。格力创新冷媒证明了技术创新应当为家电行业发展提供低碳、低成本、高效能的可行路径。

在电器行业，其中节能环保产品做的比较好的有格力、容声、海尔、美的、松下、等著名品牌。对于一个重新起步的家电小企业来说，这无非是一个巨大的挑战。

>八、企业操作

地点选择：湖南岳阳地区

岳阳，相对于其他大城市城市，如长沙、南京等，有如下特点：

1、地广人稀，经济发展稍略滞后，人均购买力不强。

2、店面租金便宜，能节约不少成本，使价钱上有更大的浮动空间。

3、无大型家电连锁超市，如国美、苏宁等，目前家电零售终端散乱，本土家电超市影响力不大。

4、市民购物多信广告，中高端名牌产品和廉价商品畅销，两极分化严重。

>选择理由：

1、成熟稳定的市场，成活风险更低。

2、创业者和大多团员都为本地人，人熟、地熟，听得懂方言，熟人好办事。

3、发现老代理商市场运作的不足，可以渠道创新，从而获得更大的收益。

**台球桌开业方案范文13**

一、活动目的及活动宗旨

活动目的：为培养我校大学生对台球运动的兴趣，丰富同学们的课余生活，加强台球爱好者之间的技术交流，丰富我们大学生的业余生活。于此同时发掘出校内的台球高手，给同学们提供一个展示自己技术的平台，并提高同学们的综合素质。特举办此次台球竞赛。

活动宗旨：公平、公正的进行切磋，展示台球技巧，弘扬台球文化。

二、活动主题

苏州科技学院电子与信息工程学院第一届“名将杯”台球赛。

三、活动对象

苏科大三校区(石湖、江枫、天平)全体学生。(无论技术好坏，都可以参加，公平竞技，交流切磋，同时欢迎同学前来观看竞赛)。

四、活动时间

报名时间：11月19~28日

竞赛时间：11月30~12月1日

注：实际时间根据实际情况会有所改动

五、活动地点

**台球桌开业方案范文14**

1. 小球厅，大舞台!

2. 激-情碰撞!魅力展现!

3. 一杆在手，掌控天下!

4. 我能用一个杆，支配整个世界!

5. 用直线谱写角度，用角度改变人生!

6. 以球会友.以球传情

7. 精雕细琢，干精利落。

8. 精工细作，让你赢在起点。

9. 以优良品质，击打精彩生活。

10. 球杆虽小，却可以定乾坤。

11. 妙手作杆，诚信立业。

12. 精巧应手，气度得心。

13. 成功无难事，一杆到底，干劲十足。

14. 让精彩杆动世界。

15. 杆击明月，力撼神州。

16. 打造栋梁之材，成就大师风采。

17. 工艺打造好杆，好杆打出好球。

18. 做一流工艺，打一手好球。

19. 精雕细琢，不只是娱乐。

20. 用专业打造品牌，用品牌赢取市场。

21. 专业品质，共赢天下。

22. 杆杆高品质，球球都精彩。

23. 杆在手中握，输赢尽掌握。

24. 杆是手的延伸，如臂使指，酣畅淋漓。

25. 球杆选择好，成功到得早。

**台球桌开业方案范文15**

甲方(转让方)：>▁▁▁▁▁▁▁

乙方(受让方)：▁▁▁▁▁▁▁

经甲乙双方协商，双方本着\*等互利，诚实守信的合作原则，就休闲冷饮厅及台球厅转让事宜达成以下协议：

一、甲方将自己位于▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁▁的一楼休闲冷饮厅及二楼的台球厅店面转让给乙方使用，面积为188\*方米，并保证乙方同等享有甲方在原有房屋租赁合同中所享有的权利与义务。

二、转让后该店面现有的装修、装饰、各种设施及其所有的配套设备全部归乙方所有。

三、转让后的经营活动归乙方所有，经营中发生的所有事故及责任都属于乙方，与甲方无关。

四、乙方接手前该店面所有的一切债权、债务均由甲方负责，不得存在任何其他潜在的`或可能的债务。

五、乙方在20xx年XX月▁▁▁▁日一次性向甲方支付转让费共计人民币▁▁▁▁万元整(￥▁▁▁▁)，上述费用已包括第二条所述的装修、装饰、各种设施、所有的配套设备及其他相关费用，此外甲方不得再向乙方索取任何费用。

此协议一式两份，签字有效。本协议未尽事宜，经双方协商一致后可以做出补充，补充规定与本协议具有同等法律效力。

甲方：

身份证号码：

乙方：

**台球桌开业方案范文16**

>一、项目介绍

“冰果彩虹（icegobow）”隶属于湖南沃德福餐饮管理有限公司，源自香港，是行业内首家通过ISO9001质量管理体系认证的甜品品牌。公司历经数次的国内外考察，通过详细的研究和对比，结合国内实际情况，首次提出“\*首家民族品牌甜品站”的概念，保留了国外甜品站“快速、健康、品质”的核心，并开创性地提出“经典、独特”等适合国内消费者的经营模式。

20xx年开始运作，20xx年“冰果彩虹”，以全新的VI系统，时尚而新锐的水果冰淇淋缔造者和代表者形象面世，引起了甜品市场空前的反响。冰果彩虹主打水果冰淇淋，并致力于打造水果冰淇淋第一连锁品牌。

>二、市场分析

（一）冰淇淋市场前景广阔

冰淇淋以其美观、冰凉、快乐与甜蜜的感受，在\*的发展迅猛，其整体市场逐年快速递增。\*冰淇淋市场经过十多年的快速增长，使目前\*人均年消费量达到公斤，预计未来20xx年将会上升到6升，届时，\*将成为世界上最大的冰淇淋消费国，但从人均消费水\*来看，\*与世界发达国家的消费水\*相比差距还比较悬殊。目前世界第一大冰淇淋消费国—美国人均消费冰淇淋是23升，澳大利亚为17公斤，瑞典为16公斤，日本为11公斤，荷兰18公斤。\*潜力巨大的冰淇淋市场吸引了巨大资本的追捧和关注，这一切都为\*冰淇淋行业的发展带来了广阔的市场前景。

（二）激烈的竞争和消费者的需求对冰淇淋的品质提出了更高要求

从目前\*冰淇淋市场的总体状况看，中、低档品牌价格竞争的日益白热化已使得利润空间越来越小。而且随着国内消费者消费意识的不断成熟，消费者在购买产品时会以产品的品质为最终选择的主要因素，这让冰淇淋投资者不得不重视冰淇淋的产品品质。

（三）季节性特征的弱化带来更大的商机

\*的冰淇淋市场发展到今天，依旧有很多消费者认为它是一种季节性的消费品。其实不然，在国外，冰淇淋市场几乎不与季节挂钩，不同的季节会有其相适应的冰淇淋产品，冰淇淋并不是只有夏天才能食用。而且随着国外消费观念的渗透，冬天吃冰淇淋的\*消费者也越来越多，这将为\*冰淇淋市场带来巨大的经济效益。

>三、产品介绍

（一）产品价格

冰果彩虹的主打产品严格来说是属于软冰淇淋，在国内比较有影响力的基本上都是国外的品牌，而且价格一般也比较高。目前软冰淇淋消费者主要集中在追求时尚的年轻人群，他们将吃软冰淇淋视为一种休闲享受。价格合理、口感不错的软冰淇淋将会是他们重点选择的对象。冰果彩虹的价位主要集中在7—15元之间，价格比较合理，而且冰果彩虹的产品独特，口感诱人，非常符合时尚年轻人的需求。

（二）产品特点

冰果彩虹主打的是水果冰淇淋，水果冰淇淋是冰淇淋的一种，它在传统的冰淇淋中创新性的加入了各种新鲜水果，并精确控制单杯的重量和冰淇淋以及水果之间的比例，在满足消费者不同口味的同时，让冰淇淋更加低脂、健康。低糖、低脂、低卡路里的冰果彩虹最大限度的解决了消费者担心因吃冰淇淋而发胖的顾虑。此外，冰果彩虹还有甜筒系列、咖啡系列、缤纷果饮以及港式奶茶系列，满足消费者的不同需求。

（三）产品更新

冰果彩虹会持续进行产品研发，不断推出新产品，保证始终走在冰淇淋消费市场的尖端，引领市场潮流。公司的客服也会在第一时间将新产品的操作方法送到各加盟商手中，新产品的推出可以吸引消费者持续光临。

>四、店面选址

店面的选址除大学周边外，还可以放眼于区域经济、收入水\*、规划、人口质量等发展趋势，着眼于商圈的客流、购买力的质量和数量以及商铺本身的品质，从中选出成本不高、增值潜力较大的商铺。具体参考如下：

区域店址选择：

商业区购物中心/大型超市/商业步行街；

餐饮区风味美食街；

娱乐区游乐场/大型娱乐广场/旅游胜地；

校园区高等院校/中、小学；

商务区写字楼/CBD。

选择店铺有四大要素需要注意：

第一，客流的含金量；

选址一定要注意人流量、消费群以及购买力等，客流的大小直接影响到收入的多少。

第二，选址的前瞻性；

关注市政规划、拆迁改造等政策性变动把冷僻之地变成黄金地段，开发中的地段的商机。

第三，商铺的性价比；

不同的地段、周边环境、交通条件等，店租的差距较大，要充分考虑店铺的\'性价比，对进驻商业广场的加盟商来说，除了考虑租金价格外，更要注意商场的管理和经营模式。

第四，联盟化零为整；

与拥有好地段的商家联营，分租空间，这样既可以拥有好的位置又可以节省不少费用。

另外开店需要办理工商营业执照、税务登记证、卫生许可证分别在工商局、税务局、卫生站办。办证价钱各地各不相同，详情请去办证地点了解。

>五、人员规划与管理

店面人员在三四个会比较好，分早、中、晚三班，交叉轮流。一般店面操作人员要保证两个以上，早上和晚上人流稀少，可以只安排一个人值班。针对店面的业绩情况还可以制定一个奖惩制度，根据店员的业绩来给她们适当的奖励和惩罚，这样可以激发她们工作的积极性。

>六、营销策略

在开业和节假日的时候，做一些活动可以吸引消费者的注意，提高销售额。在生意\*淡的时候也可以做些活动，利用各种手段刺激市场，增加销量。公司专为冰果彩虹加盟商制定了一个促销手册，上面有全年的节假日活动案例，店主可以进行适当的参考。而且每逢节假日，公司还会适时推出促销方案，向加盟商无偿提供活动广告展示设计图。

>七、投资收入分析

如下表：

注：以上利润分析表示总部在正常营业的条件下，进行合理性预算，仅供投资参考。具体需要各店根据当地商圈条件，例如消费水\*、还有店面位置、经营方式及促销策略等多重因素作相应的调整，希望投资者根据当地实际情况估算适合自己的投资分析！

>八、风险与风险管理

（一）店面投资不合理

一般好的店面转让费都比较高，少则几万、十几万，多则几十万的都有，高的转让费会减少店面流动资金，增加投资压力。再加上店面较高的租金，如果店面的营业额不足以承担店面的租金的话，就会使店面不能正常运转，导致投资失败。因此在签订店面转让和租赁合同之前一定要认真考虑，毕竟投资一个店面在短时间内是不可更改的。如果自身对这方面不是很了解的话，可以咨询冰果彩虹的加盟顾问，他们会给你最专业的建议，最大程度减低投资风险，为您赢得成功。

（二）合作伙伴的选择

由于投资冰淇淋店需要的资金比较多，因此，很多创业者是通过合伙投资的方式来开店的。对于这样的投资者，选择合适的合作伙伴很重要，首先要保证合作伙伴的诚信，不会中途撤资或者卷款潜逃。其次，在利益分摊上要根据各自的投资金额和个人为店面所付出的努力来进行合理安排，以维护各投资人的共同利益。利益的分歧会影响店面的正常运转，甚至带来更为严重的后果。

>九、中长期规划

一家店成功以后，可再投资第二家、第三家……或者选择做冰果彩虹的代理商，冰果彩虹拥有完善的代理政策，县、市、省各级层层递进，让你不断做大做强。

台球厅创业计划书3篇（扩展5）

——环保创业计划书3篇

**台球桌开业方案范文17**

社会背景：当今的社会上存在着非常激烈的竞争与

压力，大学生毕业后

就业困难已成了国家急需解决的严重

问题。我国每年毕业的大学生有几百万人数，来自各行各业各方面的人才不计其数，而每年失业的大学生又更加多，一年一年积累下来，我国如今毕业后失业的大学生竟然高达千万之多，在这样竞争激烈的社会环境中，如何提升自我能力，如何创造新的

工作，如何创新等一系列问题已经成为了当务之急而且必须要解决的了。现在的市场上劳动力主要为青年人，而刚毕业的大学生由于没有工作

经验或者只会纸上谈兵而没有实际

技巧等被很多企业或者公司或者一些低级工作场所雇佣为廉价劳动力。我们大学生寒窗苦读十二载，又经过大学四年的深造之后难道只能在社会上如此作为么？这与我们的学识与我们的努力成了多大的反差？然而事实也的确如此，大学生工作经验的不足，社会经验的缺失，最重要的是能力上的缺乏，使大学生“毕业成失业”的这样一种社会风气已经形成。对于国家的宏观调控创造市场需求，这远远不能解决我国众多大学生失业的问题。面对这样的社会环境，面对这样的社会背景，当今的大学生该如何抉择，是继续寒窗苦读，还是早日锻炼自己的能力，为自己的未来做好铺垫？

现实条件：大学里每天都在发生新的变化，发生新的改革。我们不甘心大学四年就那样啃几十本理论上的书籍只是，我们也不甘心自己空有一身的本领却无处施展。然而现在，我们施展自己的才华的时候到了。你有多少梦想没有实现，你有多少的思想没有得到重视，你有多少的能力没有得到体现，这些都过去了。或者说你想锻炼自己的能力，你想在一个充满着新生气息的环境中找到自己的影子，那么，请加入我们，这是一个让自己得到发展的地方，是一个可以追寻梦想的地方，这里只有怀揣着梦想的人，只有不被现实打败，不向命运屈服的人才敢做的事。这个世界上没有现成的食物，只有自己不断的寻找，不断的发现，不断的探索，才会嗅到新鲜的香味！

在\*的大学校园，其开放程度实质上是很低的。学生们有很多话不能说，不敢说，或者说根本没有一种制度去让学生们大胆的表达出自己的意见。虽然在法律上这是允许的，可是在这个大学的小型社会中，说话或者做事方式仍然受到很多的限制。这种社会风气的抑制思想的行为，其实是在无形的将大学生社会化，没有自己的主见与思想，一味的听从与顺成，造就的是一批怎样的青年？就像一只被圈养的老虎，亦或是被枷锁锁住的鹰，他们本是王者，却被如此的人为的抑制，最终是成为无能的动物。在这样的社会背景下，我们有必要，也必须要寻找一种方式，来发泄自己，或者说，表达自己的思想！

项目概括：针对上述的背景条件，我们选择在衣服上面表达自己的思想。衣服作为生活必需品，在上面印刷上我们的宣言或者我们的表达语言，一方面可以展现特色，另一方面更是把自己对于某个领域的意见思想表示出来，再加上人与人之间的沟通交流以及社会舆论，我们的思想得以扩大，影响力也会加深，这样的效果会更加的出色。然后随着营销范围的扩大，在全国高校中推行，创造出一种统一的营销体系。前期的营销工作主要是将我们的工作以及我们工作的意义宣传出去，让更多的人了解这个项目并且吸引更多的投资者。在这之前我们需要联系好各方面的机构还有分配好各自的工作，使这个项目得以运转并且形成正式的公司体质。接着我们的营销是采用直销的方式，在同学们之间进行推销，然后逐渐扩大范围。

台球厅创业计划书3篇（扩展7）

——传媒创业计划书3篇

**台球桌开业方案范文18**

>一、台球厅经营内容

（一）主营内容

是一种用球杆在台上击球、依靠计算得分确定比赛胜负的室内娱乐体育项目。台球也叫桌球（港澳的叫法）、撞球（台湾的叫法）。台球流行于世界各国，从不同的角度有不同的分类方法，可以从国度、台球的数量以及台球的击球技巧进行分类。

（1）按有无袋口分：落袋台球、开伦台球(carom billiard)

（2）按国度分：法式台球、英式台球、美式台球、中式^v^克台球。

（3）按规则及打法分：^v^克台球、8球、9球、、15球积分、3球开伦、4球开伦。

（二）相关经营

饮品、酒水供应销售，台球器材供应销售，通过饮品及酒水供应可以满足顾客基本生理需求，为顾客创造人性化的服务，在台球厅经营饮品及酒水，可适当提高其价格，赚取利润。台球器材供应销售也是日常盈利之一。

>二、台球消费群分析

台球作为一种特殊行业，不仅能锻炼身体、还能培养意志、陶冶情操。所以称之为绅士运动。台球项目消费适合各类人群、以中青年为主，在我国社会结构中属具有很强消费实力的中坚力量。嘉兴学院的青年学生\*均每月生活费1000左右，其中个人消费500~20\_元不等，男生消费水\*普遍高于女生。总体消费水\*较高。

且嘉兴学院附近有王安里、真合里、百庙小区、人才公寓等，办公写字楼数量越来越多，如中环广场，已建成的富悦大酒店、福地广场等，消费群里密集。

台球运动简单易学，虽然起源非常早，直到现在也为大多数人所青睐。成为年轻人追求时尚生活，缓解压力，追求个性潮流的一种涵盖健身与时尚的运动方式。

**台球桌开业方案范文19**

公司简介

某某传媒有限责任公司以“打造国内第一大传媒公司”为己任，据国内传媒市场的需求应运而生。公司秉承“为你服务，是我们最大的荣幸”为服务理念。主要以多种传媒手段相结合的方式，组建专业传媒队伍，力求将优质的服务扩展到全国各地，让更多的大众从中受益。我们始终认为“我服务，我快乐”。这不仅是我们公司的核心文化也是我们公司的信念，无论多么困难我们都将坚定的走下去。

、公司基本情况

公司名称:某某传媒有限责任公司

注册地址: 某某省某某州某某市

注册时间: 20xx年

创始人: 李某某、陈某某

公司性质: 有限责任公司

公司经营项目: 制作、发行动画片，电视综艺，专题片。设计、制作、代理、发布广告；影视策划；组织文化艺术交流活动（不含演出）；会议及展览服务等。

公司目标：影视文化品牌用创意为根基，以市场营销为突破口，借用专业的影视制作去演绎客户新形象。用专业视角制作出强劲有力、贴切市场、针对性强、视觉冲击力强大、具有专业艺术水准的各种影视产品。

公司注册资本:设备、房租、交通工具和流动资金合计30万人民币。

公司理念: 以顾客为上帝、以质量求生存、以信誉求发展为宗旨；以帮助客户获取经济效益和社会效益为己任，旨在通过公司科学、专业、真诚的服务来建立客户与市场的最佳沟通渠道，把客户有限的资金进行最经济的策划和设计，让客户以最低的广告成本，达到最佳传播的效果。

公司结构

总经理：经理制定和实施公司总体战略；建立和健全公司的管理体系与组织结构；管理好公司人员，带领公司越走越远。 营销经理：制定营销策略和销售任务，管理销售团队，设备的购买、作品质量监督管理以及负责市场信息管理，协助总经理处理一些关于产品销售的问题。

财务总监：主要制定财务年度报表以及员工薪资、提成等的发放，协助总经理处理一些关于财务的一些问题。

制作部门经理：管理下设的各个部门，对作品的监制；督促各个部门的各做，按时完成顾客的要求；保证作品的质量。（1）编导策划部：拥有专业的编导和策划人员。根据市场的具体情况，对于不同的个案进行前期包装策划，制订详细的市场宣传推广计划并予以实施。

**台球桌开业方案范文20**

一、活动名称

“大唐杯”台球比赛

二、活动目的

为了丰富员工的业余文化生活，发展大家的兴趣及爱好，公司组织员工首届“大唐杯”台球比赛，以增加各部门员工之间的交流与友谊。

三、活动时间

20××年4月11日13:00分

四、活动地点

尼克缪斯撞球俱乐部(哈尔滨路168号金融中心购物广场3楼东区)

五、活动对象

公司全体员工(可邀约客户)

六、活动安排

1.报名参赛选手于4月7日13:00分前到前台行政处报名;

月7日15:00分报名选手在前台行政处进行抽签分组，抽签后将公布比赛赛程，请参赛选手及时关注公司微信群;

3.比赛分为初赛、复赛、决赛;

4.初赛采用单局淘汰赛，抽签决定比赛对手，第一轮胜出者直接进入复赛;

5.复赛采用单局淘汰赛，最终选出二人进入决赛，决赛采用三局两胜方式，确定名次;

6.本次比赛采用美式(十六彩球)进行比赛。

七、比赛裁判

薛辉总经理

八、参赛要求

1.请参赛选手及时关注公司微信群，在抽完签公布比赛赛程后，准时在比赛前15分钟到达比赛场地准备比赛，比赛开始后逾时15分钟作弃权论处;

2.参赛选手一经报名不得无故缺席，如有特殊情况不能参赛，提前报备公司行政处;

3.在比赛期间，到场人员不得发出或做出打扰参赛选手的声音和动作，如口哨、嘘声等，不得起哄闹事、违者给予警告;

4.比赛期间，参赛选手对裁判的判罚不得提出异议，违者视情况取消参赛资格。对裁判所得出的成绩有异议者，赛后商讨解决，不可在比赛期间与其发生争执;

5.比赛期间禁止参赛人员中途退场;

6.保证赛场卫生，禁止乱扔垃圾。

九、工作安排

1.行政部与相关工作人员提前进入比赛场地进行现场布置;

2.提前整理好比赛用球台、球杆、台球及乔克、抽签纸等;

3.划分好比赛区域和观看区域;

4.做好比赛统计及赛后汇报工作。

十、奖项设置

1.本次比赛设置冠亚季军;

2.冠军一名，价值为300元奖品一份;亚军一名，价值为200元奖品一份;季军一名，价值为100元奖品一份。

十一、活动费用预算

1.台球桌28元/时/台，总计260元;

2.奖牌30元/枚，3枚总计90元;

3.冠亚季军及最佳参与奖奖品共计700元;

4.矿泉水、纸抽等其他物品150元。

**台球桌开业方案范文21**

>1、公司概况

公司名称

xx餐饮管理(青海)有限公司

经营范围

茶、点心、咖啡、水果

服务宗旨

时尚、优质、舒适、健康，让顾客满意的服务

人员及组织结构

店长1名西点师1名茶、咖啡、水果调制师2名服务领班1名服务员3名

人员能力分析

店长：能带领团队，激发团队热情，为客疯狂，为人诚实守信，具有良好的职业素养

西点师：具有中高级以上职业资格证书，从事该工作一年以上

咖啡师：具有中高级以上职业资格证书

服务员：有相应工作经验、沟通能力较好

人员分工

店长：1、独立负责本店的日常管理工作; 2、对本店的行政、人事、营运、采购监管、企划执行、成本控制、人员流失、员工满意、顾客满意度、收银负全责; 3、负责带领全体门店员工为顾客提供良好用餐环境、可口的食品、满意的服务，为客疯狂; 5、协调好内部员工关系; 6、协调好本店所在区域相关\*部门的公共关系; 7、负责正确解决顾客抱怨，提高顾客满意度

西点师：1、负责本店西点制作;2、负责西点的研发更新;3、负责食材的盘点与采购量

咖啡师：1、负责本店的咖啡、水果的制作;2、负责咖啡、水果的研发更新;3负责食材的盘点与采购量

服务领班：1、发挥一线管理人员的带头作用，完成上级交代任务;2、检查当班服务员的考勤，工作着装及个人仪态仪表，个人卫生，保证员工按要求上班和餐厅服务的正常开展

服务员：1、负责服务顾客就餐;2、协助采购食材;3、店内的清洁工作

>2、产品与服务

产品介绍

产品种类

茶：绿茶、祁门红茶、、银针白毫、大毛峰、洞顶乌龙茶、武夷岩茶、铁观音、碧螺春、普洱茶、花茶(茉莉、玫瑰、菊花、柠檬、迷迭、蜜桃、蓝莓、香榭、薄荷、薰衣草)、保健茶

咖啡：现磨现煮咖啡：国宝蓝山王特色咖啡：极品蓝山日本炭烧咖啡、卡布奇洛、拿铁跳舞咖啡、焦糖玛奇雅朵、美式摩卡咖啡、巴西山杜卡肯雅曼特宁

西点：各类面包小饼干提拉米苏黑森林蛋糕芝士蛋糕蓝莓芝士蛋糕慕司蛋挞

水果：各类水果，但以纯水果为主题。

产品特色

适合中高级人群消费，满足多种人群口味、现场制作、健康

收费设定

茶：绿茶12祁门红茶24大毛峰20 46西湖龙井46竹叶青26铁观音28极品特观音66 168、碧螺春28、普洱茶36 68、花茶(茉莉、玫瑰、菊花、柠檬、迷迭、蜜桃、蓝莓、香榭、薄荷、薰衣草)15保健茶58苦丁茶26武夷大红袍66 158洞顶乌龙茶40

咖啡：现磨现煮咖啡：国宝蓝山王68 158、特色咖啡：极品蓝山58 108、日本炭烧咖啡28 、卡布奇洛40、拿铁跳舞咖啡38、焦糖玛奇雅朵34、美式摩卡咖啡25、巴西山杜卡32 56肯雅36 66

曼特宁32 56。

西点：各类面包小饼干提拉米苏黑森林蛋糕芝士蛋糕蓝莓芝士蛋糕慕司蛋挞

水果：大盘38小盘28

>3、市场调查与分析

可行性分析

1)、休闲茶餐厅市场竞争激烈，且市场品种和品牌众多，新品牌、新品种的不断涌现，使休闲茶餐厅市场被切碎细分，瓜分着消费者的钱袋，蜂拥挤占着市场。

2)、品牌繁多的休闲茶餐厅分为供应堂食、饮品和仅以供应饮品为主两大类。全国有大小茶餐厅不计其数，各地品牌众多。在抚顺市场，有知名茶餐厅10余家。

3)、高档茶餐厅各方面较之中低档茶餐厅占上风，从广告宣传、营销水\*、品牌号召力到消费者选择偏好，整体上低档茶餐厅不敌高档茶餐厅。高档茶餐厅利用的客观优势是室内环境幽雅，消费者现阶段对茶餐厅选择上的心理。但是，中低档茶餐厅前景良好，潜在巨大的消费客群，中低档茶餐厅才比较贴近于日常生活方式。世界知名“茶餐厅”品牌星巴克在世界上存在也已将近四十年。我国消费者对茶餐厅的认识有较快的提高，饮茶已不仅仅是老年人的选择，同时还是对一种本土文化的追求。

4)、我国茶餐厅的市场份额有大幅度提高。从各业态来看，2

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！