# 泰和草本SPA的项目诠释

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-06-22

*第一篇：泰和草本SPA的项目诠释泰和草本SpA的项目诠释前言：很多人研究项目主要想体现项目的专业性，但是今天给大家讲的项目是如何通过项目（产品+专业+动作+仪器）做顾客教育的。1、项目本质=清洁+营养（这就是生活美容的本质）2、产品构成=...*

**第一篇：泰和草本SPA的项目诠释**

泰和草本SpA的项目诠释

前言：很多人研究项目主要想体现项目的专业性，但是今天给大家讲的项目是如何通过项目（产品+专业+动作+仪器）做顾客教育的。

1、项目本质=清洁+营养（这就是生活美容的本质）

2、产品构成=清洁产品14个（2个卸妆+2个洁面+1个祛角质+3个水+2个按摩+4个面膜）+营养产品（1个乳液+1个精华+1个面霜+1个隔离）

说明：营养类乳液是补水型的，精华是防敏型的，面霜是锁水型的，隔离是常规的。

3、流程

a.待客：指定专人接待（熟知客人几天没到店）、包房的标准布置及个性化设计、顾客消耗方案表（顾客消耗1+3）、特殊阶段的特殊呵护（转介绍）；

b.迎客：主动迎接（迎三）+亲昵动作+攀亲语言（干姐、干妈、干亲家）、入门三人以上打招呼、换鞋动作做重点、奉茶动作做表达、重点顾客要互动、转介绍氛围要轻松；

c.调产品：个性化的产品配伍+标准的产品剂量+精彩的产品灵魂分享+火锅理论基础+美容本质（清洁+营养）；

d.开床动作：娴熟+私密性；

e.芳香背部SpA

动作：展油、推柔、揉捏、提拉、双推、顺点、按揉、分推、包回、拍打；

语言：打通督脉、促进血液循环便于产品吸收（产品易吸收）；疏通膀胱经，促进淋巴排毒（毒素好代谢）；放松肩颈肩周，促进乳酸代谢（上肢很轻松）；

产品：我们用的是专用淋巴排毒精油，区别于其他美容院的润滑油或基础油（我们的产品里边含有败降草、大青叶、鸡血藤等，能够帮你排除毒素，疏通经络）

教育：很多美容院护理只做脸，不注重身体与面部的结合，只在顾客感兴趣的部位上下功夫，不能从根本上解决面部问题；

引导：专业员工可以通过背诊根据顾客的三焦和五腧为日后的身体项目做铺垫。

f.包头洁面：

动作：滴水方巾+卸妆+擦浮尘+洁面（至少三盆水）+清水拍试；

语言：美容的本质=清洁+营养，清洁最重要，清洁不彻底不进入下一步护理，清水拍试这一呵护动作要表达，屡次换水动作要阐述（包房有水龙头应该怎么说、包房没水龙头应该怎么说）；

产品：卸妆液一定要体验+洁面霜+祛角质+洁面啫喱（按摩后），祛角质的智能型+洁面的弱酸性（我们的产品的主要成分是甘氨酸辛酸酯，它遇水以后会分解成甘氨酸和辛酸，甘氨酸遇氧转化成透明质酸，起到补水的作用；辛酸的分子量大，附着在皮肤表面形成一种弱酸性保护膜，所以没事到我家来洗个脸，都可以把皮肤洗成弱酸性的，这表示产品有很强的修复性、保护性）

教育：很多美容院做面部清洁不带祛角质，而我们的产品却是智能型的，会针对性的去除老化细胞，起到再次清洁的作用；

引导：面部五步专业分析，找出顾客关心的问题，给出针对性解决方案；

效果：清洁后净白；

重点呵护：彩妆客人卸妆是重点，假睫毛客人要重点呵护。

g.第一次调肤：

动作：纸巾遮眼+喷壶喷水+双弹拍试；

语言：补充第一种水分，打开补水通道。皮肤吸收特别快，说明皮肤严重缺水，同时我们的产品特别适合您（皮肤吸收特别慢，说明皮肤水循环不畅通，这也是皮肤暗哑的主要原因之一），第一种水分会起到清洁的作用，再次强调清洁的重要性；

教育：面部水循环不畅会影响到面部营养循环不畅，面部营养循环不畅会导致皮肤问题的出现，皮肤水记忆的特点告诉我们顾客的皮肤对产品是有记忆的，皮肤适合哪款水就要求顾客家居使用哪款水，这样会引导顾客家居产品的销售和项目效果的承担（这句话要等顾客稳定后再说）；

体验：好水的检测方法是冰箱冷冻（体现员工的专业性）；

重点呵护：眼部方巾；

效果：润白。

h.祛角质：

动作：重点在额头、T区、口周（用面护之前要先在手上做试验，把产品的智能性讲清楚，让顾客认同的前提下再做护理）；

语言：行业美容院都不敢给顾客祛角质，因为他们认为顾客的皮脂膜薄且敏感，殊不知皮肤的新陈代谢是正常的，否则角质堆积会使顾客面部出现层次区域颜色分布；

产品体验：祛角质产品的智能性、释水性，可做按摩膏使用；

教育：产品教育阐述美容院产品的专业性；步骤教育阐述的是美容院的使命和美容的本质；

引导：新顾客角质多或者在其他美容院做护理，引导方向为该美容院的产品不专业；角质少或从没做过美容护理，引导方向为顾客的新陈代谢有问题；

重点呵护：祛角质过程中会有水的释放，一定不要流到顾客的口中；

i.第二次调肤：

动作：纸巾遮眼、喷壶喷水、脉冲仪导入；

语言：二次清洁、唤醒休眠细胞、镇静肌肤、充盈表皮细胞、防止过早氧化；

产品：洋甘菊花卉水（采纳四季之精华，修复任何情况下的受损细胞，镇静肌肤）；

教育：脉冲式水疗能够帮助水分渗透，有利于下一步产品的吸收，很多美容院在此环节上仅凭产品自身的渗透性，不足以达到药引子的作用；

引导：脉冲仪手诊疗法；

重点呵护：用自来水置放于手掌心，脉冲探头放在手掌被，让顾客见识什么是真正的脉冲；

j.脱敏调理：

动作：冷霜开穴（敏感性肌肤敷面）；

语言：其主要成分是蓝甘菊，蓝甘菊本身就有一种特殊的味道，但其修复效果无与伦比，对晒后修复、敏感性肌肤或接触性过敏都有明显的修复效果；

教育：产品本身的亲肤性以及产品的修复性配合防敏面膜胶在家连续敷面，一个月可以稳定肌肤（目的在于家居精华及面膜的销售）；

引导：冷霜修复精华是针对特殊人群（敏感性顾客）提供的，并不是营养成分，美容的本质=清洁+营养，不包括此产品；

k.排毒：

动作：眼部+面部+颈部+腋下+胸部+双侧肋排+腹股沟；

语言：淋巴排毒的专业性（排毒终端在腹股沟；排毒方式是通过体液、月经、双便；胸部毒素堆积=气瘀+血瘀）；

产品：胸部淋巴排毒精油（具有很好的乳化性，不油腻，便于清洁）；

教育：面部的毒素疏导到顾客的胸部是对顾客的不负责任，不具备行业专业性（病毒式批判）；面部排毒会促进面部淋巴循环畅通、水循环畅通、气血循环畅通、营养循环畅通，既加快了新陈代谢又加速了营养代谢，不及时补营养面部细胞就会干瘪、老化（再次强调美容本质=清洁+营养，给营养套盒下危机）；

引导：胸部排毒配合胸部诊断。

l.二次清洁：

动作：省略

语言：面部排毒和按摩会促进毛囊的二次分泌，二次清洁帮您清除油脂和产品附着（很多美容院用水洗但不洗油脂）；

产品：建议用洁面啫喱（相对温和）；

教育：二次清洁再次体现美容的本质，其他美容院用清水洗，而我们用洗面奶洗，清洁效果肯定不一样；

引导：按摩膏越按越干，说明皮肤缺水；按摩膏越按越油，说明油脂代谢增加（更要强调二次清洁的重要性）；

m.第三次补水

动作：

语言：这次补足相当于八杯水的含水量，真正做到一天打渔，七天晒网；这次使用的产品是具有较强锁水效果的收敛水，保证水分不流失；

教育：面部排毒以后水循环通畅，皮肤必须补充大量的水分，才能保持皮肤的水嫩与光莹，充足的水分为下一步营养的运输做准备（美容本质=清洁+营养）；

引导：暂时的细胞充盈是由水养起来的，保持时间短，要想充盈而有弹性必须补营养；

n.面膜

动作：

语言：面膜的吸附性和热塑性在滋养表皮细胞的同时守住水分不流失，但是皮肤深层的营养需要特殊的产品（营养套盒）和对应的渗透技术（脉冲仪）；

产品：防敏补水面膜胶（底膜）+瓷娃娃（养白）+水娃娃（补水）+晶娃娃（补胶原）；

教育：面部干得快是面部缺水、面部干裂是面部胶原蛋白流失、面部干得慢是水循环不好、面膜卸膜不整张是面部营养不均衡（营养循环不好）；

效果：亮白

o.美肤（乳液+面霜+隔离）

产品：水记忆乳液+锁水面霜；

引导：会游泳的乳液（乳液滴在手心上让其游泳，比谁的气血循环好，为以后气血套做铺垫），乳液和面霜具有双重的锁水功效，谈不上营养（美容的本质=清洁+营养）；

效果：透白

总结：

1、批判：卸妆油+祛角质+胸部排毒

2、引导：背诊+面诊+脉冲手诊+乳液气血诊

3、专业：五部专业排毒（面、眼、胸、肋、腋）

4、产品：卸妆油（乳化性）+洗面奶（弱酸性）+祛角质（智能性）+精华（稳定性）

5、服务表达：换鞋动作+奉茶动作+换水动作的表达

6、效果表达：清洁后（净白）+补水后（润白）+美肤后（亮白）

7、动作呵护：祛角质（口周）+卸妆液（眼部彩妆）+补水（眼睛）+清洁（清水拍试）

说明：这个项目要求便宜卖但不能简单做，便宜卖是为了拓客（转介绍），不简单做是为了把项目本质讲清楚；如果这个项目便宜卖会非常好卖，关键是把这个项目要讲明白而不是做明白，关键在讲美容本质、关键在讲基护清洁、关键在讲还缺营养；此项目成功的标志是顾客主动会问应该怎样补营养，这样才是项目教育的成功，便宜卖才会有意义。

项目的卖点：

1、便宜卖：380元/32次，相当于12元/次，价格非常低；

2、产品好：18款经典产品的个性搭配，每个产品彰显灵魂；

3、部位多：面SpA、背SpA、面排毒、眼排毒、胸排毒、肋排毒；

4、体验多：卸妆油、祛角质、乳液、洗面奶；

5、专业强：真正懂淋巴排毒专业，终端在腹股沟；

6、设计好：只卖清洁不卖营养，为套盒销售创造条件；

7、探病多：探气血、探胸腺、探颈椎、探肩周、探五脏；

8、效果好：从净白到润白最后亮白；

**第二篇：SPA项目策划**

SPA 产业的前景 根据国际 SPA 协会(International SPA Association)的统计,最近几年，全球 SPA 产业呈现出惊 人的快速成长，年发展率高达 20%～30%。在美国休闲旅游产业中，SPA 已连续 3 年发展率 最高，去年大约有 1500 万人次美国人进行过 SPA；在欧洲，平均每年使用 SPA 的人次超过 2025 万。2025 年国际 SPA 协会统计，在美国，SPA 已成为第四大休闲产业，比主题乐园和 电影票房还要赚钱。2025 年全美 SPA 收入为 145 亿美金;而泰国地区的 SPA 产业，在 2025-2025 年间更是以 200%的发展率惊人成长；在全球市场中，男性 Spa 人口已有增加趋 势，占有 39%；不过女性市场仍是主流，比如在整个台湾的 SPA 市场中女性市场依然拥有 高达 90%的占有率。全球的 SPA平均消费年龄为 41 岁，亚洲则为 30-35 岁，有年轻化的趋 势。一份对亚洲蓬勃发展的 SPA 行业的调查数据显示，对于想要追求心灵及身体舒适的 SPA 迷们而言，花上 100 美金接受 1～2 小时的 SPA 按摩、水疗，对他们来说一点也不贵。因此，近年来各种各样的 SPA 在亚洲各国大城市逐渐兴起，受到越来越多的白领和家庭旅游者的 青睐。一些高档饭店也纷纷增加 SPA 设施，以满足高端客人的需求。2025 年，SPA 登陆我国上海。目前国内各大城市房地产商，包括酒店业者巳充分体会到 SPA 的魅力，纷纷在高档楼盘会所以及星级酒店内大打 SPA 牌，形成没有 SPA 不成会所，没有 SPA 不成为主题酒店的潮流，因此 Spa 已将成为国内休闲的新趋势，并形成一股庞大的、高 影响力的生活时尚。另据台湾工研院研究调查显示，SPA 将在 2025 年赚走全球 2025 亿美元。所以，台湾将在 2025 年把 SPA 纳入重点发展产业，而中国内地的市场也不容忽视，谁先进 入，谁就能够把握这个商机！，毫无疑问，SPA 是一个快速成长的新兴产业，有着广阔的市场前景。

全案策划概念 “全案策划”是禾悦国际在其策划活动中由始至终贯彻执行的代理顾问模式，是一个投资项目 的全程跟随进、全面解决的操作过程，专业的策划管理公司从项目立项工作之初，就一直为 投资商针对有关开发流程中各项环节的问题和市场风险提供专业的解决对策，真正做到“想 投资商之所想，预见投资商之所未预见”。全案策划优势 \* SPA 专业化策划动作体系 \* 荟萃 SPA 行业的优秀人才 \* 一流的创新体系 \* 资源整合的最大化 \* 专业实操的优质化 \* 操作环节的具体化 \* 全案策划的一体化 全案策划目标 1． 建立利润保障发展模式 通过标准化项目动作程序的制定与实施，为投资商导入专业经营理念与管理模式，建立利润 保障发展模式。2． 建立能够达到利润最化的价值提

升发展模式 策划的价值体现在对项目经营利润的最大化追求上。禾悦国际通过创造性思维与实操能力的

完美整合，充分挖掘项目最大潜值。3． 建立整合各方资源的最大化策划解决方案 单有方向性的定位是不够的，因为项目投资是由多个环节组成的，资金的流动是动态的，因 此，对大资金的操作应谋定而后动，并通过对企业内外资源的全面整合，形成企业的核心竞 争力。全案策划流程 初步意向 商务协谈 签订合同 全案策划

前期策划

设计管理

前期筹备

经营管理

前期筹备 1． 筹建计划编排 筹建计划包括项目总体进度计划，施工计划，验收计划，定货计划，招聘计划，培训计划，经营计划待。2． 功能布局设计优化 审验所有工程设计图纸，包括：功能规划合理性，空间分布合理性，空间分布效率，管线分 布合理性，客流通畅性、物流通畅性、操作通畅性等。3． 建筑装饰方案优化 审验所有建筑装修方案，包括装饰风格，装修新颖性、实用性、材料选择和预算合理性，消 防要求，环保要求等。4． 设备系统方案优化 审验所以设备系统设计方案，包括设备系统的必要性、先进性、预算合理性、易升级性、易 维护性、其他他使用情况，及消防安全要求、特行管理要求、环保排污要求和城建综合治理 要求等。5． 节能方案优化 审验所有设备系统的节能善，包括中央空调节能、中央热水节能、电梯节能、公共区域节能 等。6． 用品方案优化 制定与审验所有用品的选择方案。7． 工程监管和验收把关 设备安装工程监督及验收把关，修工程监督及验收把关，建立工程档案等。8． 技师与技工的招募 全力整合技师与技工资源，招募优秀队伍，并做好专业的培训工作，力争开业一炮而红。9． 人力资源建立 制订服务规范系统，并进行服务标准检测、评估。包括岗位责任及人员编制定员，技师召集，薪酬福利体系，人事管理制度，员工手册等。10． 企业文化与管理体系建立 运用禾悦科学先进的企业文化、管理程序和规章制度，并为实施招待做好准备。管理体系建 立包括组织机构，管理制度，管理工作流程、营业工作流程及文档系统、服务规范质量控制

等。11．采购计划、订货合同 制定采购计划和标准（包括水疗设备、餐饮设备、健身器材、美容设备、康体设备、家 具、电器、卫生间用品、客房用品、布艺、印刷品、艺术陈设品等），具体采购实施由中心 采购部按有关规定执行。12．招聘与培训 制定全套招聘屿培训计划，逐步、分批、分层次的对会所全体人员进行理论及实际操作 的培训。13． 《禾悦国际质量管理手册》

按照《禾悦国际质量管理手册》的标准对甲方项目进行标准化专业管理，使其政党经营，目标取得当地最好的经济效益和社会效益。14．员工培训内容包括： 《员工手册》，包括公司简介、仪容仪表、员工守则等。15．市场推广计划和实施 实施市场调研，制定并招待市场策略（包括产品、定价、广告宣传及品牌塑造）及预售 方案。拟定和设计市场宣传推广计划，包括项目苦干时间内的发展目标，项目 VI 系统，年 度计划，营销计划预算，营销活动管理等，全力推广 VIP 会员卡，尽快回笼投资。16．开业活动策划 经 营 管 理 委托管理 · 派出管理人员实施全权管理 · 派出管理人员负责项目前台一线，实施部分管理 · 派出管理人员进行协助经营管理 · 派出资深管理人员定其进行指导性管理 · 对项目员工的岗位培训进行监督指导 · 协助和实施对日常工作的管理和策划 · 协助项目建立管理运行模式和标准，使其自成一体 · 为业主培养一支基本的项目管理队伍 筹备管理 · 确定项目的组织机构及人员编制 · 制定项目开业前的各项工作计划 · 员工的招聘和培训 · 制定项目开业物资的采购计划和预算 · 确定项目运行的基本模式（包括项目的员工手册、管理制度、岗位职责、操作程序、运行表单等）· 项目的开业工作 · 项目的 CIS 形象以及整体营销的策划指导 · 对项目开业典礼的策划 规划管理 · 制定总体规范管理工作计划 · 完善项目机构设置与运行规范，健全各项内部规章制度

· · · · · ·

完善设备设施的维护和保养 对项目清洁卫生与服务质量的全面检查 组织全员规范管理培训 组织自查，弥补缺项（查漏补缺）建立项目服务质量保证体系 指导落实各项具体的规范管理工作

专业培训 · 员工岗前的理论与实务培训 · 员工在岗的理论与实务培训 · 项目上岗培训 全面质量管理培训 · 专业岗位培训（各项疗程、服务、营销、软件系统、财务、工程等）· 种类专题讲座 · 职业经理培训 专业岗位培训 · 承包专业岗位部门管理； · 派出专业岗位部门总监； · 派出专业岗位部门技师； · 建立专业岗位部门管理实施细则； · 制定专业岗位部门收费体系和提成体系； 经营管理的合作方式 · 全权委托管理 · 承包经营管理 · 顾问协助管理 · 部分承包管理 · 特许经营、连锁加盟 可行性论证必要性 业主花巨资建 SPA 项目，是希望收回投资成本，尽可能地谋取利润。可在许多业主的 脑海里一直存在一个误区，以为项目工程完工后，把钥匙交给一个有本事的管理者，项目就 会像印钞机一样生出钱财。于是，业主在项目工程即将结束时，才忙于寻

找管理公司或招聘 贤人能士，殊不知，一个项目在设计的各个环节把握不好，哪怕聘请的管理者有“三头六臂”，也是不会有好回报的。项目设计包括建筑设计、室内设计、园林设计、水项目设计、CIS 设计等。项目总体规 划设计，必须在设计时通盘兼顾，娱乐项目设计涉及多门类、多学科的知识，业主在确定投 娱乐项目时就应请一家熟谙娱乐项目设计的策划公司牵头，对娱乐项目睹是行总体规划计。策划公司组建一个有力而完整的设计班底，由投资专家、建筑师、机电师、装饰设计师和平面设计师及娱乐业管理专家共同参加。一个好的总体规划已经是酒店经营管理成功的一半了，因此，为主在投资娱乐项目前必

须找准专业的娱乐项目策划设计公司，把策划和设计当作大事来抓；业主可多提些建议，些 行政干预，更不要对策划和设计方案用粗暴的方法武断地否定；业主应明白一个道理；设计 师们多和个日日夜夜的智慧结晶，就是日后娱乐项目的滚滚财利。

禾悦国际管理收费标准 u1、2、3、4、5、6、u1、2、3、4、5、6、前期运作：20 万元 项目设置 动线规划 疗程设计 建筑风格、布局评审 装饰方案、评审 经营方案 工程介入阶段（启动阶段）：10 万元 跟踪工程装饰、参与选材、配色方案 工程验收 人员架构方案 提供全套管理制度 疗程配方及材料采购（提供禾悦 SPA 解析）提供营运物资采购方案

u1、2、3、4、5、

管理前期介入：5 万元 培训 模拟演练 价格调整 开荒 开业

合同签订首付 30 万元

合计 u u

35 万元 顾问式： 30000 元/月 全程管理式：营业额 3% 全年 36 万元 分 4 期 经营利润 5%

**第三篇：泰和：**

泰和：“七个百分之百”引导群众实名举报

发布日期： 2025-01-30 10:27编辑： 江西廉政网

为进一步提高纪检监察工作依纪依法处理信访举报能力，切实维护人民群众合法权益，泰和县纪委监察局推行“七个百分百”办信机制。即：接受的实名信举报100%实行优先受理告知、调查处理；受理的实名检举控告类初信初访100%进行信访初核；上级纪委交办的信访案件100%上报调查结果；受理的实名检举控告类初信初访，经举报人同意，100%签订双向承诺书；受理的联名检举控告类初信初访在信访初核阶段，实行“阳光办信”100%吸收群众代表或特邀监察员或党员代表参与调查核实工作；实名检举控告类初信初访，100%向实名举报人反馈调查处理结果，听取意见和建议；检举控告类初信初访举报人对调查处理结果不服的，100%在一定范围内通报或举行信访公开听证会。

该县“七个百分之百”办信，使实名信访举报的受理、调查、审结反馈等每一个环节都得到强化和规范，大大提高了该县纪委监察局依纪依法处理信访举报的能力和水平。2025年，该县受理的实名检举控告类初信初访100%转立信访案件调查核实，全年共查办党员干部违纪违法案件87件105人，其中大要案24件38人，科级干部8人，移送司法8人，并100%在规定或承诺的时限内办结。该县采取签订双向承诺书、吸收群众代表参与调查，及时回复调查处理结果、处理结果不服公开听证等举措，进一步增强了信访调查处理工作的公开透明度和调查处理结果的可信度，切实维护了群众利益，促进社会和谐。（戴训堃、罗青辉、张娜）

来源： 泰和县

**第四篇：草本的造句**

草本拼音

【注音】： cao ben

草本解释

【意思】：有草质茎的（植物）。

草本造句：

1、当然，他们问了有关咖啡因的消耗，包括苏打水，咖啡，草本茶，规律饮茶，咖啡因释放苏打和巧克力。

2、由于不得不使用草本植物作为建筑材料而造成的动荡生活，也许只有相互协调合作的种群才能适应。

3、令他们吃惊的是，萨戈女士和史蒂文斯博士发现，所有最善群居的四个种群是那些迫使运用草本植物并因此建造摇摇欲坠的巢穴的蝙蝠。

4、草本茶叶不应该与那些经过水煮的中药混淆。

5、中国的调查发现，艺术家、医生、草本采集者和教授通常寿命较长。

6、除了一些种类的树木和顽强的灌木外，大多数沙漠里还有青草、草本植物和其它年生植物。

7、你可能也会发现“健康五要素”和“青春永驻”这两种传统的道家草本补品有助于调整你的身体并减少压力的影响。

8、这种草本保健品会增加你的心脏病、中风、癫痫发作及死亡的机率。

9、上一年秋天，当我在德国街头上溜达着看药房的橱窗时，我被我所看见的各种各样奇异的草本茶叶所震撼。

10、在烤肉的时候应该加入一些草本香料，这能够减少烧烤过程中产生出的致癌物质。

11、将该研究地点中的植物分类并列表：树冠的树，小乔木，灌木，草本野花和草，藤，蕨类，苔藓，藻类，真菌，地衣。

12、这种化学物是赤霞珠中草本和青椒香气的来源，含量超过万亿分之六就可闻到。

13、埃伦是一名退休的平面设计师，他利用草本激素来使他自己的外表看起来更加女性化，作为新郎，他穿着一袭丝质红色长裙和一双亮红色的高跟鞋。

14、这些新的矿床被科学家们形容为是很大的草本止咳糖储存库，是在印度西北部坎贝地区的露天煤矿区发现的。

15、仍然有人们相信某些食物、草本和萃取物的催情作用。

16、喝一杯草本茶以放松身体，比如白菊花茶。

17、在服用保健品前，消费者应查看其成份，并检查草本植物提取物、维他命或矿物质之间是否可能产生化学反应。

18、我们尽可能保证食物的多样性，包括各种可食树叶，苜蓿干草，草本植物，及蔬果小块等。

19、再看一看您自己的厨房，您大概会惊奇地发现您手头上已有多少种“草本”。

20、草本茶叶，或冲剂，因为他的成分是水溶性，而且精确的使用剂量对其并不是那么重要，所以用作草药是最适合的。

21、育亨宾看起来是蓝色的小丸。但是这种草本伟哥不适用于神经质人群。

23、我用甜菜根、番茄、一些新鲜草本做了沙拉，配上一点点的醋、油和大蒜。

24、所有以上提到的，当然还有更多的草本植物都不仅可以用来提味你最喜欢的菜，而且可以增加你对全身保健和治疗小毛小病的兴趣哦。

**第五篇：草本花木和木本花木\_**

“走进花木”校本课程课时教学设计

教学单元 认识花草树木

教学内容 草本花木和木本花木 教学目标

1、知道什么是草本花木，什么是木本花木。

2、能区分校园内的草本花木与木本花木。

教学准备 准备各种所学花木的幻灯片，写有花木名称的卡片，花木名单若干张。

准备小树枝，小木块。每生一本记录本。教学过程

一、导入

前几节课我们认识了几种草坪。你们还记得它们的名字吗？ 这些草坪都属于草，不属于草的那些植物叫树。像草这样的花木叫做草本花木，像树这样的花木叫做木本花木。（师板书：草本花木、木本花木）

分辨草本花木与木本花木

出示小树枝，小木块。问学生，这是从哪儿长出来的？对，只要那种花木能长出像小树枝、小木块这样的部分，那么这种花木就叫木本花木，不能长出这样的部分就叫草本花木。像小树枝、小木块这样的部分叫木质部。（师板书：木质部）草本花木的特点是木质部较不发达至不发达，茎多汁，较柔软。木本花木的特点是根和茎因增粗生长形成大量的木质部，一般比较坚硬。出示幻灯片，辨别各属于什么花木。

逐张出示幻灯片，让学生说出其中的花木名字，并分类贴于黑板上。

木本花木 草本花木 广玉兰、红枫、棕榈、洒金柏、慈孝竹 葱兰

银杏、盘槐、香樟、雪松 红花酢浆草、麦冬草、天堂草、杜鹃、、月季、栀子花、紫薇、马尼拉、马蹄筋、早熟禾。

米叶冬青、红叶李、夹竹桃 瓜子黄杨、金叶女贞、龙柏 连翘、紫叶桃 木槿、桂花 茶花、茶梅、红叶继木、紫藤 紫荆、大叶黄杨、扶桑、牡丹

3、说一说你还知道哪些花木是草本花木或木本花木。

4、课堂作业：摘抄板书。

三、自主去寻找校园内还有哪些草本花木，有哪些木本花木。

“走进花木”校本课程课时教学设计

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！