# 卡萨布兰卡(西餐厅)策划书

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-07-30

*第一篇：卡萨布兰卡(西餐厅)策划书西餐厅营销策划书产品：圣大国际饭店卡萨布兰卡（西餐厅）策划：圣大国际饭店营销部刘劲松 日期：2024年6月15日 适用时段：2024年7月~2024年12月一、概述策划目的。原有西餐厅及风味食街因夏季隔热...*

**第一篇：卡萨布兰卡(西餐厅)策划书**

西餐厅营销策划书

产品：圣大国际饭店卡萨布兰卡（西餐厅）策划：圣大国际饭店营销部刘劲松 日期：2025年6月15日 适用时段：2025年7月~2025年12月

一、概述

策划目的。原有西餐厅及风味食街因夏季隔热、市场定位、及菜肴制作等问题于2025年6月1日停业。现就西餐厅、风味食街再营业有关内容做如下策划，以期能够扭转前期经营不利的局面。

二、市场现状分析

分析当前的营销环境状况。

1、当前市场状况及市场前景分析：

产品现状：

①自助餐市场情况（详见附表1）。由此表可见，星级饭店自助餐价格均高于社会餐饮。

②咖啡、茶饮：星级饭店、咖啡馆、茶楼均有，主要有咖啡、绿茶、红茶、铁观音等。

③简餐：星级饭店、咖啡馆、茶楼均有，主要品种牛排套餐、盖浇饭、煲仔饭等。以上均能够为消费者接受，但相对来说社会餐饮、咖啡馆、茶楼客源群体更为丰富一些，星级饭店经营较为成功的，开业时间均在3~5年以上，并形成一定的品牌效应。

市场前景：

① 随着城市的发展，收入增加及生活水平的提高，餐饮、娱乐、休闲等社交活动已逐步进入平常百姓生活。

②同类产品已广为客户所接受。

③随着各种媒休对时尚生活的进一步引导，年青人已成为主要消费力量。

2、对影响产品因素进行分析。

主导产品虽然已被市场所接受，但其规模、收入仍然不能与中餐相提并论，目前只能做为餐饮市场有益的补充；本饭店新近开业，市场正处在培育期，品牌知名

度不高；前期市场定位模糊、经营不利等影响已在市场中有所流传；饭店（西餐厅）所处地理位置不利；菜肴的特色、质量的稳定性；管理服务提高的过程等等，均构成影响产品的各个因素。

三）、市场机会与问题分析

1、针对产品目前营销现状进行问题分析。

企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。餐厅功能布局不全，菜肴质量不过关，被消费者冷落。由于装饰、菜品等不能在短期内形成自已的特色，导致广告宣传无法开展。原有西餐与食街同在一个区域内经营，且无明显分隔。食街产品质量较西餐质量更差，导致许多住店客人叫外卖。

2、针对产品特点分析优、劣势。

本饭店西餐厅从功能上讲是对饭店经营的有益补充，一个场所同时具备早、中、晚、下晚茶的就餐功能，且1300平米的露天营业面积在本地区已足够让客户记住。

饭店所处地理位置的原因，周边没有自然行成市场，需要前期的市场培育。

四、目标

营销目标。营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为×××万件，预计毛利×××万元，市场占有率实现××。

五、营销战略（具体行销方案）

1、营销宗旨：

以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色。以产品主要消费群体为产品的营销重点。·建立起点广面宽的销售渠道，不断

拓宽销售区域等。

2、产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4P组合，达到最佳效果。

1）产品定位。

早餐：主要是提供住店人中西式自助餐。

中餐：主要是提供商务客人中西式自助餐、商务套餐、中(西)式简单零点（解决饭店没有中式零点餐厅的问题）考虑到商务客人午休等情况，中餐不提供巴西烧烤。

下午茶：主要提供住店客人免费下午茶（咖啡、点心）。

晚餐：主要是商务、休闲、家庭用餐客人，提供中西式自助餐，巴西烧烤，中、西式简餐，中式简单零点等。

房内用膳：24小时提供住店客人房内送餐服务。

2）产品质量。

提供优质的菜肴。一日三餐中最重要的是早餐，要中西结合，讲究花色品种、荤素搭配，既要有传统的中式餐点：稀饭、豆浆、面条、油条、烧卖、包子等，也要有西式面包、吐司、牛奶、果汁、煎蛋等，辅以蔬菜、水果等。以上餐点有条件的应由厨师自已制作，形成特有的口味，而不能使用速冻食品。同时要准备多套早餐菜单，交替更换制作，尤其是要满足常客的需求。

中餐过后，客人一般都有午休的习惯。因此为商务客人提供中餐应力求方便快捷，不要让客人等候多时。中餐品种、数量、质量一定要保证。同时免费为客人提供软饮。

晚餐除能提供的自助餐、餐点外，更要注重巴西烧烤的制作工艺及质量，使客人将用餐作为休闲享受。同时提供免费的啤酒。

下午茶，可提供咖啡、绿茶、红茶、自制餐点等，同时需要配备一定品种的餐点供客人零点。

房内用膳，应精选厨师最拿手的简餐菜肴供客人选择。同时为形成自身的特色，可采用中西接合的形式。另房内送餐应使用手推餐车，并辅以保鲜膜或菜盖，使客人可以放心食用。

3）产品品牌。以“卡萨布兰卡”做为西餐厅的品牌，此名取自于[1943－16届奥斯卡最佳影片]卡萨布兰卡(北非谍影)。很多人知道卡萨布兰卡，它是摩洛哥的第一大城市。但却很少人知道那是种花的名字，它是世上最美的百合花，而在希腊神话中，那是悲剧之花。传说中，遇见卡萨布兰卡的情侣无不以死亡作为这段无望恋情的终结。然而，它还有另一个少为人知的含义，那就是-幸福。“卡萨布兰卡”的背景音乐也采用电影主题曲，做为对产品品牌的烘托。“卡萨布兰卡”电影定期在现场放映，做为餐厅的一种活动。

“卡萨布兰卡”做为本餐厅的专用花卉，可在餐厅内销售。（须了解合肥的花艺市场）

“卡萨布兰卡”电影海报，可做为餐厅的装饰画使用。

远期规划将“卡萨布兰卡”逐步打造成合肥市独一无二的电影主题餐厅。

4）产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者并使其满意。因此首先在内部装饰的处理上，就应该能够体现西餐厅的风格与特色。详情见：装饰方案。

菜肴上，可考虑提供一些具有北非风情的菜品、餐点，比如：饮品可提供——薄荷茶等（夏季消暑佳品）

服务员的服装应具有西餐的明显风格，巴西烧烤的师傅可考虑具有当地风格的服饰。

所有服务员都应将餐厅名称、背景、电影内容熟记于心，便于和客人有效沟通。

3、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：

首先应由餐厅主厨对自助餐、商务套餐、咖啡、茶饮等等开出不同标准的菜单，提交饭店管理层审核。并由营销部征询部分常客的意见，同时征询心里价位。

开业销价不易过低，可采用买——赠的形式

拉大团散差价，加强团体销售。

给予适当数量折扣，鼓励多购。

以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。

4、销售渠道。多渠道销售，例如：旅行社会、会务公司、周过写字楼的各大公司、个人等，并采用折扣、回佣等形式，在短期内将产品推广出去。

5、广告宣传。

1）原则：

①服从饭店整体营销宣传，树立产品形象，同时注重树立饭店形象。

②长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

③广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，首先要注重抓宣传效果好的方式。④不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如圣诞节、情人节，或饭店有纪念意义的活动，周年店庆、客户联谊会等。

2）实施步骤可按以下方式进行：

①开业前推出产品形象广告。

②销后适时推出创意广告。

③节假日、重大活动前推出促销广告。

④把握时机进行公关活动，接触消费者。

六、策划方案各项费用预算

待本方案审批后另行上报。

**第二篇：卡萨布兰卡**

《卡萨布兰卡》经典台词(2025-04-26 16:14:48)转载▼ 标签： 杂谈

Posted on Wednesday, March 4th, 2025 at 4:02 pm 06年吧，在往北京的飞机上看了这部影片（《卡萨布兰卡》，英文《casablanca》）的介绍，拿出随身携带的记事本摘录了几句里面的台词，事后也就忘了。今天整理的时候偶然在笔记本的末页看到当时潦草的几句话，Google了一下，找全了电影的几句经典台词。顺便也想看一下这部电影，落后了我。我摘录的

–I guess there are many broken hearts in Casablanca.You know I’ve never really been there.so I don’t know.我猜在卡萨布兰卡一定有很多破碎的心，你知道我从未置身其中，所以不得而知。–Where were you last night? –That’s so long ago, I don’t remember.–Will I see you tonight? –I never make plans that far ahead.你昨天晚上去哪里了？

那么久以前的事我想不起来了。今晚我可以见到你吗？

我从不计划那么遥远的事情。A lot of water under the bridge.过去的事有如逝水.Of all the gin joints in all the towns in all the world，she walks into mine.世上有那么多的城镇，城镇有那么多的酒馆，而她却走进了我的。I remember every detail.The Germans wore gray, you wore blue.我记得每一个细节。德国人穿灰色，你穿蓝色。其他的

Louis，I think this is the beginning of a beautiful friendship.路易斯，我认为这是一段美好友谊的开始。

I guess our love story will never be seen on the big wide silver screen, but it hurt just as badly when I had to watch you go.我想，我们的爱情故事永远不会出现在银幕上，可是当我看着你离去，我的心一样的痛楚。

I love you more & more each day as time gose by.时光流逝，我对你的爱却与日俱增。I was a fool to fall for a man like you.我真是傻瓜，竟然爱上你这样一个人。

How extravagant you are, throwing away women.Someday they may be scarce.你真奢侈，这样把女人抛开。有一天他们可能会渐渐消失。

I suspect that under that cynical shell you are at heart a sentimentalist.我怀疑在你愤世嫉俗的外表下，你的内心是个性情中人。I can’t remember it, Miss llsa.I’m a little rusty on it.我记不起来了，伊莎小姐.我有点生锈了。We all try.You succeed.人家都尽力而为，而你成功了。–Let’s see, the last time we met… –Was La Belle Aurore.–我想想看，我们最后一次见面是 –“美丽的晨晕”

Another precedent gone.This has been a very interesting evening.又一个惯例被打破了，这真是一个很有趣的晚上。That’s the way it goes.One in, one out.自然法则，一进一出。

You played it for her.You can play it for me.你能为她弹，你也能为我弹。lf she can stand it, I can.如果她受得了，我也可以。We said no questions.我们说过不准问问题。Here’s looking at you, kid.永志不忘。

– A franc for your thoughts.– In America they’d bring only a penny.I guess that’s about all they’re worth.– I’m willing to be overcharged.Tell me.– 一法郎买你的心事。

–在美国他们只出一便士，我猜大概也就值这么多。–我愿意超额付费。

Well, I was wondering why I’ m so lucky.Why I should find you waiting for me to come along.我在想，为什么我那么幸运？为什么你会在那里等着我出现正巧又被我找到。With the whole world crumbling, we pick this time to fall in love.整个世界快倒下来了，我们却挑这时候来谈恋爱。

Mostly I remember the last one.The wild finish.A guy standing on a station platform in the rain with a comical look on his face, because his insides have been kicked out.最后一天我记得最清楚，当汽笛声响过后，月台上有一个人站在雨中，脸上挂着可笑的表情，因为他的内心被踢翻了。I guess neither one of our stories is very funny.我猜我们的故事都不怎么有趣。

Tell me who was it you left me for? Was it Laszlo, or were there others in between or aren’t you the kind that tells?

告诉我你是为了谁离开我？是拉斯格，还是中间还有别的人，或者你是不会说出来的人？

If I had to stay and there were only visa for one, would you take it? 如果我必须留下，只有一份签证，你会要吗？

I’m not interested in politics.The problems of the world are not in my department.我对政治不感兴趣，世界的问题不是我份内的事。

I’m not fighting for anything anymore except myself.I’m the only cause I’ m interested in.我不再为任何事战斗了，除了为自己。我唯一感兴趣的目标就是自己。One woman has hurt you, and you take your revenge on the rest of the world.You’re a coward and a weakling.一个女人伤害了你，你便对全世界报复。你是个胆小鬼，懦夫。

Richard, I tried to stay away.I thought I would never see you again.That you were out of my life.我尽量避开你，我以为我永远不会再见到你，你已经在我生命中消失。

– Miss Lund, she is very beautiful, yes, but you were never interested in any woman.– She isn’t just any woman.– 伦德小姐，她非常美丽，不错，可是你从不对任何女人感兴趣。– 她不只是任何女人。

Maybe not today, maybe not tomorrow, but soon, and for the rest of your life.如果飞机离地，你不在上面。你会后悔的，或者不是今天，或者不是明天，不过很快，并且是后悔一辈子。

We’ll always have Paris.We didn’t have… We’d lost it until you came to Casablanca.We got it back last night.我们永远拥有巴黎，本来没有，你来卡萨布兰卡后我们失去了，不过昨晚我们重拾回来了。

Ilsa, I’ m no good at being noble.But it doesn’t take much to see that the problems of three little people don’t amount to a hill of beans in this crazy world.Someday you’ll understand that.伊莎，清高我并不在行，不过要明白也不难。在这疯狂的世界，三个小人物就别太计较了。总有一天你会明白的。

She did her best to convince me that she was still in love with me.But that was all over long ago.For your sake, she retended it wasn’t, and I let her pretend.她尽力让我相信她仍爱着我，但那爱在很久以前就结束了，因为你的缘故，她假装不是,我让她继续装下去。

I was right.You are a sentimentalist.我说对了，你是个感情用事的人.She did her best to convince me that she was still in love with me.But that was all over long ago.For your sake, she retended it wasn’t, and I let her pretend.她尽力让我相信她仍爱着我，但那爱在很久以前就结束了，因为你的缘故，她假装不是,我让她继续装下去。（这句话我反复看了好多遍，翻译得并不是很透彻，最终我是这样理解的——llsa她尽力让我相信她是依然爱着我的，但其实这只是过去的事儿了。但是为了你能顺利拿到藏在我身上的票逃离卡萨布兰卡，所以她假装我和她的感情并没有结束，我也让她这样装下去）

**第三篇：大学城西餐厅策划书**

大学城西餐厅策划书

（1）策划主题：大学城西餐厅开业策划书

（2）策划者：

（3）策划完成时间：2025年9月29日

（4）策划目的：通过策划，以开业前后的活动为载体，使大学城西餐厅在广大学生的市场中得到很好的宣传，并确定西餐厅的具体选址、经营策略，预测西餐厅将会遇到的生产运作问题，再提出合理的解决方案。（5）策划内容:本次策划主要是为了解决西餐厅在开业前后遇到的生产运作方面的问题，比如：西餐厅的选址、开办餐厅的规模和资金、工作流程的制定、市场预测等。以下是我对于合理的解决生产运作过程中可能遇到的问题的想法。

1、西餐厅的选址

大学城商业区有很多的饭店，而这些饭店主要提供炒菜烧汤。随着人们生活水平的提高，学生也越来越追求精神享受，所以把西餐厅开在大学城商业区是正确的选择，这里将有广阔的市场。

2、开办餐厅的规模和资金

因为餐厅是开在大学城商业区，而消费的主体是学生，因此餐厅的规模不宜太大，这样既不会造成空间上的浪费，又可以节约了资金。如果资金不够，可以先向亲朋好友借钱。

3、餐厅人员的招聘

我觉得应该通过网上招聘等途径招聘一位有工作经验的餐厅

经理来帮助我管理西餐厅，并从餐饮类的学校招聘应届毕业生来当厨师，因为年轻人会比较有创新意识，这样才能做出符合学生口味的食物。其次，我想就近从附近的大学招一些学生做服务员兼职，这样不仅可以帮助一些学生勤工俭学，还可以通过他们为餐厅带来更多的顾客。

4、工作流程的制定首先，我们需要理清楚目前的餐厅工作职责和工作重点，并列出来。通过对职责和重点的了解，可以梳理出一条比较粗的一级流程。这是做好制作工作流程的基本点。在整理好部门的工作职责和工作重点后，再细化下去，得到第二、第三流程等，再根据这些，把每一个流程所涉及的部门、涉及的部门行为、涉及的表格表单、涉及的各类资料一一写出来。这样，再完善一点，一份工作流程就出来了。

5、货源的稳定

我们要保证能够获得新鲜的食物材料，注意食品的安全，另一方面要保证在生意特别好时而不能提供丰富的食物，因此我们要确保食物原材料的稳定提供。

6、营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点；(2)产品的特性；(3)企业自身的状况；

(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。因此西餐厅在运作管理的过程中，要根据在校学生消费的特点制定出自身的营销策略，学生喜欢口味独特的食物，而且喜欢变

化，因此我们的西餐厅要不断进行创新和改变，以获得广大学生的好评，获得更多的利润。

7、市场预测

在西餐厅的运作管理中，对市场做出合理的预测是非常重要的，如：学生消费群体对西餐厅的需求到底有多大？需求程度是否可以给餐厅带来足够的利润？市场需求的波动性有多大？竞争对手在未来会有多少？我们都要对这些问题有一定的预测，并做好充分的准备去解决这些问题。

8、广告宣传

当前面的这些问题解决后，餐厅就要开始营业了，开张前的广告宣传是必不可少的。打出自己的广告语，如：走进西餐厅，高贵而不贵。把本餐厅的招牌产品彩印出来，在各大学校进行发放，让学生了解本餐厅。并在开业期间打特价，欢迎广大学生前来品尝，加大自己的宣传力度。

9、开业促销

开业时设立一系列的促销方案来凝聚人气，加强影响和推动销售，如：“消费连环喜”：进店即赠送小礼品、消费满50返

10、前50桌消费者获赠贵宾卡一张，享受餐厅的特别优惠。情侣套餐在开业期间打八折，寝室集体可以享受六折优惠。

**第四篇：西餐厅营销策划书**

（一）餐厅概况与任务

百乐门西餐厅位于福建师范大学新校区学生公寓b区食堂三楼，处于整个生活区的中心。环境安静优雅，设备齐全，能够居高远眺校园的美景。

餐厅总营业面积为326平方米，餐桌总数36桌，其中大包厢10个，蒙古包（小包厢）5个。餐厅可同时容纳人数为146人。营业时间从早上10:00至晚上23:00。

餐厅提供的食品服务主要有：西式扒类、中晚大众餐、西式面（粉）食类、西式沙律/拼盘类、以及刚引进的贝哈姆炸鸡汉堡等！

餐厅已有的特色服务：会员制度，情侣套餐，生日送花，免费包厢等！

百乐门西餐厅属全国连锁企业，总部设在上海，目前为止在福州仅此一家。该餐厅录属于福建师范大学后勤服务集团饮食

2、需求分析

受学生个人消费水平和消费习惯的影响，学生个人对西餐的消费频率相对较低。从我们的调查结果来看，学校附近的这几家西式快餐厅经营状况并不好，客流量低，收益也不是很理想。但是据我们的一份问卷调查分析：52.4%的同学希望在毕业前去体验一下西餐文化，这是一个巨大的潜在市场。所以在此后的一段时间内对西餐的需求有进一步提高的可能。

此外，大学生情侣市场也是一个具有巨大潜在的市场，而且是主要目标市场之一。由于大学生中谈恋爱的学生占有相当的比重，根据有些学校的调查，大学生中谈过或正在谈恋爱的学生比例达65%。据不完全统计，师大大学城里，谈恋爱的学生数约占到学生总人数的40％。而环境好的西餐厅是情侣们“约会”的首选地之一。因为情侣在就餐时对就餐环境要求相对较高，它有自身的需求特点：他们一般选择环境优雅、气氛浪漫且档次相对较高的地方就餐，调查中，34.7%的同学会选择和情侣一起去吃西餐。

目前，师大周边的餐厅及其他一些消费场所大都体现了这样一些趋势：设施设备都较为先进，重视室内环境气氛的营造，能够使消费者觉得体面，并且价格很有吸引力。这些就是情侣顾客的主要需求特点。

（三）市场竞争分析

1、竞争对象

确定竞争对象的方法有许多，这里主要以一定范围内的档次相同、提供产品相似的西餐厅作为确定竞争对象的依据。

学生公寓旁边的科技路沿路地区的类似餐厅共有四家。在这一区域内，英豪学生街是最为集中的地区，但无论是餐厅环境还是产品质量，百乐门西餐厅都在它们之上。我们以顾客的身份走访了这一些餐厅，考虑了餐厅的设备、面积及最大顾客容量等因素，我们选择了三家餐厅作为百乐门的竞争对象。（乐德士正在进行内部装修）

2、百乐门与这三家餐厅的产品及店面设施状况比较

（四）餐厅swot分析（优势、劣势和机会、威胁分析）

1、西餐厅优势、劣势分析

（1）优势

l 百乐门西餐厅位于师大新校区内部，目前是校内唯一一家较具规模的西餐厅。

l 地处二区食堂三楼，周围都是学生公寓，而且随着东区运动场今年7月份的投入使用，道路将更加便捷，使得百乐门西餐厅的位置将更加突出。其消费市场前景看好.l 西餐厅内环境优雅，设备齐全。在周围同等行业中处于领先地位。调查中，去过百乐门的同学67.2%的人对于餐厅的环境感到满意。

（2）劣势

l 西餐厅位于食堂的三楼，相对偏远，而且目前此方向的道路由于运动场施工受堵，该地方形成死角，人流量不足。据调查，新区83.6%的同学至今未到过百乐门餐厅消费。

**第五篇：西餐厅项目策划书**

项目策划书编号： 201706270

1项 目 策 划 书

策 划 人：郭小齐

策划时间： 2025年6月27日

第一部分：项目介绍

1． 项目概述



1、项目主题：打造一流特色校园餐厅

巴菲特曾经说过一句话：“能让客户感到惊喜的企业相当于拥有了一个免费的销售团队，你看不见他们，但他们却无时无刻不在替你宣传。”鉴于目前学校师生越来越多、培训人员不断集中化、学校招生参观宣传等需要，仅仅是一个食堂无论从餐饮质量、餐厅环境、餐饮服务等无不时时都体现出一个问题：学校急需增开一所从装修、装饰、服务到餐饮产品多样化、标准化、质量化等方便全面适应学校师生、满足培训人员、留住参观学生的各种需求的特色校园餐厅。



2、实施对象：全部在校师生、培训人员、目标生源



3、实施区域：校内（西餐厅）



4、项目期限：待与校方协定



5、希望解决的问题：

① 西餐厅场地使用问题

② 水电正常供应 ⑥⑦⑧⑨⑩



6、预期达到的目标 ：

① 创建知名特色学校餐饮

② 丰富多彩校园餐饮文化

③ 增加校园餐饮吸引魅力

④ 落实校园餐饮安全管理 ⑤ 打造餐饮界“世外桃源”



7、计划的活动：

① 增开特色教职工专业窗口

② 增设教职员工休闲场所

③ 不定期组织学生代表茶话会，及时了解学生意见，改善饮食

④ 文化建设的一体的校园饮食文化节

饮食文化节包括以下活动内容：食堂品牌菜评选，饮食文化知识竞赛，走进食堂交流会．水果拼盘大赛，我爱家乡菜，厨艺大赛„„将以多种形式积极参与以上活动。活动以“和谐·健康·文化·美食”为主题，旨在让同学们领略我国博大精深的美食文化和异域的美食风情，了解食品卫生、营养、保健和烹饪科学知识，尝试创业的滋味，与企业零距离接触。

⑤ 积极参与校园饮食文化建设，培植校园健康饮食文化拓宽育人新途径

学生参与：最有效的教育“当学生发现你的教育是在教育他的时候，你的教育是苍白的．”这是著名教育理论家苏霍姆林斯基的一句名言。正是基于这个规律，在策划文化节主题时坚持“三服务两育人”的服务宗旨。应注重发挥学生主体地位，把学生参与列为首要任务，致力创新服务育人工作，让学生在实际参与过程中进行自我教育，获得自我提升，调动学生参与管理的热情，增强学生的主人翁意识。通过举办活动，使同学们进一步正确认识到学校致力于服务好每一位同学的办学理念，增强了学生对校园的热爱，逐步拉近了学校与学生的距离，建立起学生和校园生活沟通的桥梁。活动扩大了与学生的互动空间，鼓励更多的学生参与节能降耗活动，使广大学生养成了节约能源、保护环境的良好习惯和道德品质，提升了全校师生员工对节水节电的关注程度，形成了人人注重低碳生活的良好校园风尚，营造了节能减排、保护环境的文化氛围，推动了节约型校园的和谐建设。

总之，同学们有了切身感受，才能逐步认识食品安全卫生，进行健康饮食，科学合理膳食．每一次参与，每一次健康饮食宣言都能完成一次同学们的自我教育和自我提升．



8、预计的成果：

紧跟学校发展脚步，服务好每一位师生，让学校满意、让师生满意，提高学校吸引魅力、增强学校知名度。

2．项目背景分析

 

请对该项目相关的背景进行简要分析。包括项目起因和必要性、实施项目的条件、以前类似项目实施经验教训及相关政策环境等。（要求简明扼要）

3．项目问题分析:（要求简明扼要）

 

通过项目的实施，希望解决什么具体问题？  导致这些问题的关键原因是什么？  这些问题将会导致什么不良后果？

4．项目目标

 

项目所希望达到的目标是什么？(项目目标是对本项目所希望达到的目标的精确陈 述，在项目目标的陈述中，应当尽量符合具体，可测量，可达到，有时限的原则。项目目标可划分为总目标和分目标，总目标是对项目整体目标较为宏观的描述，分目标则是为实现总目标而形成的一系列具有严密逻辑关系的具体目标。)5．项目策略及活动

 

项目将通过什么策略实现项目目标？即项目将用什么方式展开哪些活动？ 6．预期风险分析  

项目执行过程中会遇到哪些主观或客观的风险？本项目将采用那些对策来规避这些风险？（简要分析，须有实际意义）

7．项目创新性

 

创新性是项目成功与否的重要因素，也是项目是否获得资助的重要因素之一。项目申请方应当明确陈述本项目在本领域内具有哪些显著的创新性。而且这种创新性应当具有可推广、可持续的价值。

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！