

书法集训总结文案范文优选61篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://www.xiaorob.com/zongjie/fanwen/100301.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

书法集训总结文案范文1

企业宣传片方案

XX愿景篇：

一个企业发展壮大的远景，一座城市兴起的宏伟蓝图，一个民族崛起的伟大梦想，正在激情迸发

这，就是梦想的力量！这就是XX人努力的方向！

一个改善人居环境，实现“诗意栖居”的梦想；

一个秉着“天蓝水绿 鸟语花香”为愿景的梦想；

一个缔造绿色、生态、和谐的人类生活环境为梦想；

一个推动“城市化进程”和重铸中国园林的辉煌为梦想；XX---

在激情迸发的时代里，成为城市梦想的最强音！

XX发展传承的精神篇：

XX的精神：创造、挑战、奉献、专注

安徽XX建设投资集团

二十一世纪初期的合肥，充满着缤纷的梦想色彩。

一位怀抱着创业梦想的青年和一个才华横溢的团队以“建设环境，美化XX”的使命，酝酿了一个企业的诞生。

20_年，一家名为安徽省XX园林工程有限公司，启开了XX人追逐梦想的序幕；

（宣传片理念）

在合肥这座古老而现代的城市里，我们不仅看到了为梦想不懈努力的人们，更看到了一种“创新进取”的城市精神！

二十一世纪初的合肥，正在奔跑着追逐梦想，园林行业正式步入市场轨道，“城市建设化”与“生态和谐化”成为时代主题，这为XX人梦想的破茧而出提供了动能！

发展：20_年，安徽省XX园林工程公司成立；20_年，XX第一个园林建设项目“合肥市丰乐生态园景观工程”成功面市；20_年，“合力研发中心景观工程”项目一炮而红；20_年，合肥市高新区合芜蚌示范园建设工程项目全面启动；20_年，被评为安徽省园林业产业化龙头企业；20_年，规划园林投资总建筑面积1500亩的珍惜苗木基地投资建设——正式破土动工„„

城市梦想的核心在于城市精神，企业梦想的核心在于企业文化。在XX的梦想里，我们发现价值所在：

XX经营理念篇：

我们秉承“以人为本，诚信经营，不断创新，合作共赢”的经营理念，为“持续发展百年，跻身中国十强”的目标而奋斗；

我们肩负“建设环境、美化XX”的历史使命，为打造具有“家庭化的凝聚力、学校化的学习力、军队化的执行力、事业化的精神力”型企业组织而努力

我们坚持

“创造、挑战、奉献、专注”的精神，为创造“天蓝水绿，鸟语花香”的和谐世界而奋斗终身。

我们以“缔造绿色、生态、和谐的人类生活环境为宗旨，为重铸中国园林的辉煌而奉献一切！

这就是XX发展的基点，更是赖以生存的梦想之魂！

正是由于这种对梦想与理念的坚持，正是由于一群被XX认同亦认同XX的人才，XX一家专业从事园林景观规划设计、园林绿化施工、绿化养护管理、林业投资为主，涉及生态旅游度假、房地产投资开发、文化艺术展览、及相关领域的集团公司。企业不断发展壮大，目前，已发展成为总资产数亿元，年纳税过数千万元的集团企业。

【企业价值】篇

“以人为本 诚信经营 不断创新 合作共赢”

创造价值，实现梦想；

在始终如一的坚持中；

XX换来了城市与大众的认可 and 尊重；

这是个历经艰辛的过程。

在这个过程中，我们将“产品品质”和“服务品质”理念转化为了行动，我们为员工、为客户、为社会执着追求！我们不断地圆梦、奔跑与腾飞！

最幸福的价值创造者

XX坚持：员工是企业珍贵的财富，也是企业财富的必然分享者，经过不断发展壮大，XX集团已拥有一支高学历、高素质的员工队伍。XX现有员工人，其中硕士人，本科学历人,大专学历人，具有中高级职称人员人，专业技术工人人。在XX，员工辛勤工作的同时，也享受着与公司共同成长幸福与快乐。XX人才理念

XX的人才理念：忠诚守信，专业进取。

公司的用人标准是：德为先，品为上，先做人，后做事，德才兼备。

公司的竞争机制是：能者上，平者让，庸者下。

公司竭尽所能做到：人适其位，位适其人。

最执着的产品研发者

XX专门设立了具有一流水平的苗木种植研发基地，专业化研究引进高科技工具，强化种植养护力量，以众多珍稀苗木作为主打，倾力打造企业核心竞争力。研究苗木的生存环境，引领园林建设时尚。

最完美的品质塑造者

为创造有远见的生活，为提供给客户高品质、高品位的产品，XX苛求着每个细节。

XX注重引进专业设计人才，运用新技术、新表现手法、超前的设计理念、匠心独具的表现手段。秉承国际与本土相融合的设计理念，鼓励创新、追求品质、完善服务；我们愿以独到的匠心和精湛的技艺，以“学管理、注重质量、信守合约、真诚服务”的质量方针，为每项工程的品质做到百分之百让客户放心。

最主动的客户服务者

XX遵循“让客户感动”的价值观念，在投标制作、规划设计、工程建设、养护管理、项目服务等方面向客户提供“主动、规范、细致、创新”的专业化服务，形成一套完整的、有XX特色的服务保证体系。

最受人尊敬的回报者

做企业不能一心只想着赚钱！当你为客户创造价值的时候，也就实现了自己的价值。企业是经济组织，更是社会组织，企业的核心价值是它的社会价值。

XX愿意在为社会提供产品和服务的同时，承担相应的社会责任，XX回报社会的脚步从未停止——

由董事长XXX先生发起，定于在北岸中学成立“XXXXXXXXX公益助学基金会”，以团结友善、扶贫济困、助人为乐、资助农村教育为主题，多渠道筹措教育经费，帮助学校改善办学条件，提高教育质量。

“XXXXXXXXX公益助学基金会”于20_年10月28日正式成立，并且在当天收到现金募捐超过百万元。

20_年9月XX成为“XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX实践教学基地”并在园艺学院设立了“XX奖学金”为大学生提供实习就业平台

六年走来，XX茁壮成长先后成为：

“ ” ”

XX以他自己的行动践行着他回报社会的诺言。

【企业梦想】篇

“城市建设化”和“生态和谐化”这两大时代主题为XX实现梦想提供了广阔的舞台：

XX，在这个舞台上，将谱写园林建设上新的篇章。

将演绎“改善人类生存环境 创造生态和谐世界”的新传奇。将打造“天蓝水绿 鸟语花香”的不朽巨作。

XX，以苛求“工程品质”和“服务品质”的扎实行动，朝着自己的梦想，不懈努力着！

XX的理想是做阳光企业，做最受人尊敬的企业。

在未来五年，将通过三步走实现产值10个亿，将从品牌、规模和贡献三个方面打造成为安徽一流的企业，优秀的行业品牌；

将为加速安徽城市建设步伐，促进安徽经济腾飞，走向全国，为人类生存环境的改善注入强大推动力。

成绩，只是起点；

XX，正蓄势奔向更高的高度。

XX，正腾飞——

[尾声]

从故乡的行囊里走出来
从辗转的路途中走出来
从深夜写字楼的灯光中走出来
在长江两岸翻开了新的篇章
创造无限品质，XX共创美好远景。

书法集训总结文案范文2

xx年我校与理工学院开办成人本科，以适应xx镇社会经济发展需要,构建文明、富裕、和谐的。
有关事项如下：

一、开办专业：财务管理(专升本，业余)

二、培养目标：本专业培养德、智、体、美全面发展，具备一定的人文和社会科学与自然科学等方面的基本知识;较系统地掌握本专业领域理论基础，能在中小型工商、金融企业、事业单位及基层政府部门从事财务、金融管理等方面工作的管理学科应用型高级人才。

三、招收对象：具有国家承认的国民教育系列的专科以上毕业证书的毕业生。

四、开设课程：西方经济学、管理工作学、统计学、基础会计学、初级财务管理、金融机构管理、中级财务管理、投资学、风险管理、税法、高级财务管理

五、学制、学费：学制三年;学费x0元/年，代办费300元/年

六、成人高考科目：英语、高等数学(二)、政治(总分450分)

七、报名时间：x9年1月—5月

八、高考辅导：x9年5月—9月

书法集训总结文案范文3

宣传片文案

1、行业信息化浪潮及趋势，公司使命；

时间进入到二十一世纪第二个十年，建设行业发生了翻天覆地的变化，对建设行业中的施工企业，即是机遇，也是挑战。

机遇是，虽然全球经济动荡，但中国建筑市场依然保持稳健，至20_年11月，国家^v^刚刚发布的消息，中国的城市化率刚刚突破50%，而发达国家的城市化率为70~80%，中国城市化的空间还

很大。每年投入N万亿的基础建设，给整个行业带来了巨大的增长潜力。20_年、20_年全国固定资产投资有M亿元、L亿元，国家宏观预测，20_年的投资仍将保持8%的增长速度。

挑战是，经过30多年的改革开放，行业从原来的高利润的计划经济转入市场经济，竞争进一步加剧，再加上近几年原材料的涨价及工人工资的涨价，使建筑行业的利润整体微薄。相当的施工企业因为经营不善，陷入亏损、甚至倒闭。

如何在激烈的竞争环境中生存下来并快速发展，是摆在各位施工企业当家人面前的一道问题。

利用信息化手段武装自己，是建筑企业迎接未来挑战的有效手段。

以行业软件为例，目前比较常用的信息工具有：CAD，进度编制软件，预算软件，资料软件，财务软件等，每一种软件的应用都为建筑行业带来的效率的提升，行业人员能力的提升。

如果我们把CAD的引入，称为建设行业第一波浪潮；把进度软件、预算软件、资料软件、财务软件等单岗位操作的工具软件成为建设行业第二波浪潮的话，今天我们已经进入到建设行业第三波信息化浪潮中，这次浪潮有个鲜明的特征，它就是“协同”、“多人操作”“共享”，即项目管理的信息化。

2、华帅产品解决方案（含实施）规划；

华帅项目管理系统，是专门针对施工企业和施工项目开发的项目管理软件，其服务于从项目开工到项目竣工验收全过程，其核心是：帮助施工项目的管理团队，实施关注项目管理中的核心要素——成本、进度、资源，让项目的风险始终处于受控状态。让不同岗位管理者通过权限的划分，能够直观的了解项目的动态。

华帅项目管理系统，完整托管了项目的施工合同、施工方案、进度、预算、收入、计划、采购合同、文档、成本、分包、机械、材料、费用、质量、安全等各项业务。通过信息化手段实现了核心数据共享，打通了各业务线横向与纵向的联系，提高了管理效率。

3、应用案例、用户

华帅科技目前已经成交付各类客户近100个功项目，积累了丰富的实施经验，总结出一套快速、高效的交付标准，建立的用户学习视频库。近两年来成功的案例有：

20_年4月——珠江太阳城A区一标段，九龙建设集团第十一项目部承建；

20_年5月——珠江太阳城A区二标段，九龙建设集团第十五项目部承建；

20_年6月——珠江太阳城A区三标段，重庆北碚建设集团

20_年5月——长寿东风小康生产基地，重庆致辉建设有限公司承建；

20_年2月——陈家桥综合住宅区，重庆第九建设集团第一项目部；20_年12月——金科世界城

3、4期，重庆海博建设有限公司

20_年2月——金科廊桥水乡一期三组团，重庆海博建设三分公司；

20_年1月——招商江湾城四期，重庆住宅建设第四项目部；20_年

月——重庆第三建设有限责任公司； „ „

4、展望未来

未来围绕者“项目管理”核心业务，我们还将开发基于整个行业“信息流”、“物流”、“资金流”的电子商务平台，使电子商务，服务与广大建设行业从业者。相信在我们的共同努力下，项目管理信息化一定能够给您插上成功的翅膀。

转动历史的年轮，翻开建筑市场的新篇章，重庆华帅科技一朵小火苗，不遗余力的发着光和热，20_年找到这部金钥匙，为信息化建筑行业神秘的面纱，公司致力于信息化建设带来福音。

建筑营造的人人类的家，体现的是城市之美、树立的是城市文化，我们都是优秀的营造人，远古早已过去，神州大地沐浴时代春风，行业日新月异。同时又瞬息万变，唯智者方可掌握明天，拥有未来，信息化浪潮穿越重重阻隔。

社会在发展，科技在进步，在人类繁衍，生活不断改变，不断提高的过程中，生产工具也在不断更新，计算从用结绳记事，到算盘算账，再到计算器，计算机算账，通信从喊话奔走相告到书信，飞鸽传书。

人类社会的无数的变革中得到发展，科技的进步是一个社会、一个民族、一个国家、一个企业实力的象征。

书法集训总结文案范文4

曲阜师范大学20xx年山东书法学专业招生简章

>一、报名

时间：20xx年2月26-27日，每天上午8:00-下午4:00

地点：曲阜校区1号办公楼西侧西联教室，考生凭县区报考证、身份证报名，允许代报

>二、考试

时间：20xx年2月28日，上午8:30—11:30

地点：见准考证

>三、考试科目及分值

(一)科目

临帖：提供楷书、隶书两个字帖，考生任选其一临帖，须按顺序通临，不得增字和减字

创作：1.考生根据指定内容自由创作

2.正文部分任选一种书体进行创作，落款部分以行书创作

3.章法：纵幅，竖写

4. 严格按照规定内容书写“正文”与“落款”，不得增字和减字；“落款”内容中不得出现真实姓名

(二) 分值

满分100分，其中临帖占45%，创作占55%

>四、考生须知

1. 考生凭县区报考证、学校准考证、身份证(三者均为原件、缺一不可)提前15分钟进入考场，待监考老师验证后，按号就座，考生只需携带必需的书写工具。
2. 试卷使用学校测试号条码，测试号条码含有考生在本校的考试信息，严禁污损。
3. 请在贴条形码的一面作答，并在试卷纸盖方章处仔细填写个人信息。
4. 考生不得携带碑帖、字典、通讯工具进入考场，否则一经查出，按作弊处理。
5. 我校为国家教育考试标准化考点，装有视频监控，如有作弊考生，直接将作弊材料及视频材料上报山东省教育招生考试院，取消该生当年高考资格。

书法集训总结文案范文5

中国美术学院(China Academy of Art)是中国第一所综合性的国立高等艺术学府，由xxx教育部、xxx文化部和浙江省人民政府共建，是中国美术学国家重点学科所在地，首批国家双一流世界一流学科建设高校。中国美术学院继续教育学院(前身为中国美术学院成人教育学院，成立于1993年，20xx年更名)，在二十六年的办学过程中，为社会培养和输送了大量的美术人才。统一归口管理中国美术学院成人教育及各类高层次专业培训。学院现有全职教职工70人。

>一、招生专业方向：

共有绘画、设计、公共艺术、传媒动画等学科领域15个专业课程。包括书法、中国画(山水、花鸟)、油画、雕塑、视觉传达设计、环境艺术设计、陶瓷艺术设计、首饰艺术设计、服装设计、影视动画等。

我院20xx年招生专业如下：

学习形式

专业名称

学费/年

授课方式与内容

授课时间

与地点

业余(普通教学班)

专升本

1个班

7000元

普通教学模式，每学期10周集中教学，不安排毕业展览阶段。

中国美术学院继续教育学院内，周一至周五白天上课，个别文化课视需要会安排在双休日。（学校有研修培训住宿楼，4人间（5000元/年）6人间（4500元/年））。

艺术设计

业余（实验教学班）

专升本

2.5年

中国画

1个班

1.普通教学阶段学费：

7000元;

2.实验教学实践创作阶段培训费：

6000元;

合计：

13000元

实验教学模式，每学期17周集中教学，其中10周为普通教学阶段，7周为实验教学的实践创作培训阶段(包括毕业创作展览阶段)。

书法学

1个班

绘画（油画方向）

1个班

公共艺术

1个班

环境设计（建筑与环境艺术设计方向）

1个班

视觉传达设计

1个班

影视摄影与制作

1个班

工艺美术（首饰设计方向）

1个班

产品设计（陶瓷艺术设计）

1个班

高起本

绘画（油画方向）

1个班

环境设计（室内设计方向）

1个班

视觉传达设计

1个班

高起专

2.5年

美术（中国画方向）

1个班

美术（书法学方向）

1个班

环境艺术设计

1个班

视觉传播设计与制作

1个班

▲根据教育部规定，某班如遇录取新生不足15人，不予开班，已录取的考生将由我院进行院内专业调配。

>二、招生对象和条件：

年龄满18周岁，报考高起本或专科的考生应具有高中(含中专、职高、技校)毕业文化程度或同等学力。报考专升本的考生必须是已取得经教育部审定核准的国民教育系列高等学校、高等教育自学考试机构颁发的专科毕业证书、本科结业证书或以上证书的人员。

>三、报名(文化课+专业课)

1.成人高考文化课报名：(▲外省考生报考我院，必须参加浙江省成人高考。)

书法集训总结文案范文6

一般说来，民办学校对招生市场具有与生俱来的重视和敏感。因为民办学校的生源配置主要依靠市场调节，招生必

须进行市场策划。所谓招生市场策划，主要是指对招生市场进行分析和预测，从招生市场的空间中找到自己学校的坐标，找到招生的努力方向，为学校争取到尽量多的市场份额。

>一、定位策划

定位是招生策划的起点和依据，也体现着招生的目标和方向。对一所学校来说，首先应该有一个整体的定位，比如学校的发展定位、目标定位、市场定位、规模定位、质量定位、宗旨定位、价值定位、管理定位、专业定位、等等。招生定位与其整体定位是紧密联系在一起，是建立在其整体定位的基础之上的。当然，招生定位策划具有自己独特的内容，招生定位是否准确清晰，直接关系着招生的数量和质量。

一般说来，招生定位策划主要包括以下几方面的内容。

一是定位生源地和招生目标群。这是根据学校的发展规划和培养目标以及办学规模和方向提出的，是解决到哪里去招收以及招收什么样的学生的问题。具体说就是在地理上展开招生的区域和招收学生的目标群。是面向农村，还是面向城市；

二是定位招生规模和生源质量。招生规模并非越大越好，招生必须有一定的质量要求，决不能来者不拒，捡到篮子里即是菜。办学、招生决不能搞一锤子买卖，尤其是同一层次的学生，必须有一个统一的质量定位要求。入学不把质量关，反倒严重影响了以后的招生。

三是定位生源特色和招生优势。一定要找到本校的个性特点和优势，可以面向特殊的生源群体，可以多层次分类别招生，应该善于剑走偏锋、标新立异、错位发展。

>二、市场策划

市场策划首先要进行调查分析，了解生源市场的现状、态势，分析招生的基本形势和发展趋势，掌握有关招生的基本数据，并且，进行必要的统计分析，提出科学的论证报告。然后根据自己学校的实际情况，细分招生市场，确定本校招生的努力方向，确定招生市场开发的策略与战术，确定投入的人力、物力和财力。

其次，招生市场策划必须了解人才市场的状况，了解社会、市场对人才的需求。将直接影响着民办学校的专业设置和课程安排，影响着招生的数量和质量。

>三、形象策划

形象是一所学校的门面，更是一所学校核心价值观的体现。所谓招生形象策划，其涵义有两个方面，一方面是通过招生宣传把学校的形象展示出来，这与学校的整体形象密切相关，是建立在学校整体形象基础之上的；另一方面，是指招生过程的形象展示，包括构思设计招生过程中的一系列形象及其如何运用，如何展示。比如，广告诉求语、屏幕形象、宣传画册、招生资料、招生咨询场所人员形象等等。招生形象往往是社会、家长、学生等接触到的第一印象，是能够直接影响学生是否选择上某所学校的首要因素。

形象策划能否成功，能否在招生过程中把学校的形象有效地展示出来，宣传出去，关键是能不能成功地建立起学校的形象识别系统，使受众能够迅速地将某校从众多的学校或者纷繁的背景系统之中识别出来，并且形成一种积极的印象和认识，感受到学校的勃勃生机和发展前途，感受到学校的个性特色和明显优势。

学校形象识别系统的支柱性要素主要有三个，这也是我们进行招生形象策划的切入点和着力点。一是理念识别系统，指学校的价值观体系，包括办学理念、学校文化、战略目标、宣传口号等等。二是视觉识别系统，指运用视觉设计和行为展示，将学校的理念和特征视觉化、规范化、鲜明化，形成学校在人们那里的视觉形象特征，例如学校的校徽、标示牌之类，以提升学校在市场中的识别度，进而实施有效的信息传播。三是行为识别系统，主要指学校的整体行为、组织行为、员工行为等，学校行为识别系统一般集中体现在学校内外举办的招生咨询活动、文化活动、社会公益活动以及学校的管理行为之中。

>四、公关策划

就学校而言，公共关系主要指学校与社会公众的交往、认识和了解的相互关系以及这种关系的发展过程，它主要包括学校与社会组织的关系，学校与社会公众的关系。常用的公共关系活动类型一般分为宣传型、服务型（提供免费

服务)、交往型、公益型、尊重型(征求社区及学生家长的意见)、维护型等若干类。

一般说来,公共关系所产生的效果是其它任何形式都不能代替的。招生需要宣传,需要公关,需要进行公共关系策划。民办学校必须充分发挥公共关系在招生过程中的作用,精心构思设计各种类型的公关活动,高度重视交往传扬、沟通协调,排忧解难、畅导理解,信息传播、教育引导等各种公关渠道,积极为招生工作出力献智。

招生公关策划主要表现在以下三个方面。

一是公共关系传播策划。传播是公共关系的基本要素之一,也是公共关系活动的主要手段,它是一个完整的信息交流过程。招生公关策划应该紧紧围绕由谁传播、传播什么、通过什么渠道、传播给谁、产生什么效果五个要素进行。

二是公共关系工作程序策划。它一般由调查研究、确立目标,编制计划、设计方案,策划实施、传播沟通,评估结果、反馈调整等几个步骤组成。

三是公共关系专题活动策划。例如,学校成就展览会,社会赞助活动,招生咨询会,参观考察等等。

>五、广告策划

招生广告策划的关键在于创意。好的创意应该简捷、突出、独特、联想、凝神、形象、时尚。

现阶段,广告是民办学校招生的基本手段。有的学校甚至在招生广告方面不惜重金、大量投入。所以,做好招生广告策划显得十分重要。招生广告就是有计划地通过媒体向招生目标群传递有关学校、专业、招生数量、规格要求、学校优势、特色等信息,以介绍、说服、提醒为目标,起到唤起注意、引起兴趣、启发欲望、导致行动等作用。好的招生广告应该真实性强,信息量大,针对性强,符合消费心理,符合道德规范。

>六、管理策划

招生管理策划,首先应该对招生工作的机构、人员进行策划安排,确定建立精干、高效的组织系统,选择配备热爱、熟悉招生工作的人员。其次,策划建立科学、高效的指挥协调机制,优化配置各种招生资源,努力以最少的投入取得最大的效益。要遵循管理的原则,把众多的招生人员组织在团队之中,形成群体大于个体相加的合力和团队精神。再次,制定科学高效的激励政策,形成良性的激励机制,也是招生管理策划的重要内容,要充分运用环境、报酬、奖惩、精神、文化等多种要素调动招生人员的积极性、主动性和创造性。要通过管理策划使民办学校的招生工作有条不紊、有序竞争、规范展开、高效进行。

>七、渠道策划

书法集训总结文案范文7

强势思维 引领高端 持续激情 勇争第一

全力打造一分公司精品项目

一、工程简介

东方君座项目是由北京工程公司首个联合房地产开发,并由一分公司总承包施工的项目,是集酒店、银行、商务、商业、公寓等五项功能为一体的大型群体综合建筑。该项目占地53亩,建筑面积25万平米,投资总额亿元。本工程位于呼和浩特市如意开发区的敕勒川大街南侧,与自治区发改委、市公安局邻街相望,属呼市黄金地段。工程整体建筑平面形式呈“凹”字形。整体布局以8万平方米的大型商业裙楼托衬着6座主楼,6座主楼有4座平行布置在面迎百米景观大道一侧,横跨220米,分别被光大、浦发、民生等银行整栋购置。

二、施工管理和经营情况

始终坚持“强势思维、引领高端”的战略思想,突出精确管理。即将标准化管理内涵进行了量化,执行标准、规范

，落实制度、规定，一点不能差，一点不能走样。通过实践证明，精确管理是消除隐患和事故最有效的办法。

精确管理体现在安全上，坚持“安全隐患处置不闭合按事故处理”的原则。坚持“以零风险、零违章、零隐患确保零事故”。每名参建员工以优良的品德和政治使命共同用忠诚筑牢保护生命的坚强防线，保证了施工和生命财产安全，项目安全管理始终处在“零事故”状态，东方君座项目被评为“内蒙古自治区安全文明工地”。

精确管理体现在质量上，坚持“一次成优、过程创优、内实外美、品质一流”的工作方针。通过实施品牌战略，在质量上引领高端，大大提升了项目竞争力，受到了地方质监部门的充分肯定，顺利通过“青山杯”三次验收。

始终坚持“强势思维、引领高端”战略思想，突出精诚共赢，持续发展的核心战略理念，精诚共赢是市场生存的法则，是驾驭能力的重要内涵。在企业发展和项目管理上，对上注重诚实守信、不争名，忠诚保护市场和朋友；对下讲信用和谐、不争利，在尊重合同的前提下，与业主、劳务队伍及材料供应商建立良好的合作共赢关系。

始终坚持“强势思维、引领高端”战略思想，突出精心经营。依托东方君座在呼市打造的品牌优势，吸引呼市多家房地产开发公司到东方君座项目参观。分公司坚守“强势思维、理性经营、质量第一”的经营工作原则，为分公司更好更快发展，公司主动放弃秋实集团的璟峯汇工程项目，精心挑选向希望阳光、平亚等地产公司进一步洽谈，20_年12月29日上午与希望阳光集团签订希望阳光华府二期工程。总建筑面积14万余平米，现场已具备进场条件；继续跟进御苑高端酒店和别墅项目，紧盯D座光大精装修工程，为快速开工创造条件。

三、项目内部管理情况

东方君座团队是一个团结向上、勇于拼搏、甘于奉献、不畏困难的核心集体，在公司项目副总经理兼项目经理张智涛和公司纪委副书记兼项目党工委书记魏清河两位主管的统一领导下，造就了一批思想品德好、责任意识强，；管理、引领能力强；业务精、复合能力强的干部团队。

干部员工充分展示“用心思考、用心做事、用心工作、用心沟通、善于创新、勇于负责”的工作风格。项目部开展劳动模范和品牌部门评选活动，涌现了一批“靠得住”和“打得赢”的优秀人才，他们岗位履职能力、公共责任意识强，他们超前思维，创新管理，措施到位，施工生产呈现有条不紊、扎实推进的良好态势，经过全力打造荣获“20_年全国优秀项目经理部”。

项目以“关心员工、尊重员工、培养员工、发展员工、成就员工”为目标。观看《唐山大地震》，启迪员工心灵；组织各项文体比赛，丰富大家工余生活；到希拉穆仁大草原旅游，亲近自然，放松心情；到蒙牛集团参观学习，体验蒙牛企业文化和标准化管理，开阔员工视野、学习好的经验，强化分公司企业文化的建设。

以“人人是人才”和“重思想、重培训考核、重使用”为培养原则。打造学习型团队，制定详细培训计划，全面开展员工综合素质培养。北工之魂及管理规范，商务礼仪，安全、技术、合同、物资专业知识详解，以专业为单位开展本职业务素质考试，培养思想、理论和实践三结合一专多能的复合型人才。

以“强势思维、思想领先”为指导，营造企业文化熏陶氛围。把北工理念文化宣传到每个角落，强健员工体魄，丰富员工工余生活，修建娱乐室；开阔员工视野，强化理论学习，开辟阅览室；让每名员工随时随地感受北工文化，墙壁张贴理念标语，卫生间、盥洗间开辟思想宣传小卡片，有人的地方就有企业文化，达到统一思想，协调一致，共建共赢共奋进。

四、上级领导检查指导情况

在各级领导的关怀指导下，强力贯彻公司理念，秉承“强势思维、引领高端，打造卓越北工品牌”的发展战略，取得了较好的成绩。自治区政府领导、呼市领导、集团公司领导、公司领导多次莅临施工现场视察指导工作，对东方君座项目的建筑规模、设计品位、特色功能给予了高度赞赏，并对施工规范管理高度表扬；自治区建委邀请俄罗斯代表团参观工地，得到了外国朋友的称赞。

五、结束语

一分公司告别充满挑战和机遇的20_年，又迎来阳光和希望的20_年。他们将以北工文化和沙特精神为指导，弘扬和激励员工的拼搏进取精神，踏上科学发展的新起点和第二轮跨越式发展的道路，全面加强分公司管理和队伍建设，不断增强滚动经营能力、安全管理能力和创利能力，为铸造北工长青基业做出应有贡献！

书法集训总结文案范文8

中心幼儿园是一所由懂得尊重儿童发展观的家长所推崇的幼儿园。也是第一所实施“小班制教学”模式的幼儿园，小班制教学模式能使孩子的求知欲、专注能力、学习能力和交往能力得到更好地发展，让每一个孩子都拥有自主探索、获取自身体验的学习机会。幼儿园的教育以孩子为中心，提倡爱与自由、个性发展；老师们充分信任孩子，让孩子们在放松的状态下投入到发展自己的工作中，使孩子每天能身心愉悦地生活和学习。幼儿园以“特色教育”为切入点，实行先进课程管理模式，注重对幼儿实施“体、智、德、美全面发展”的办学特色，努力为孩子营造一个健康、快乐的教育环境。

招生对象：3-6周岁身体健康的幼儿，户口、国籍不限

招生人数：小班插班生10名(小班幼儿年龄30个月以上)、中班插班生6名、大班插班生4名、大大班插班生5名。额满为止。

报名时间：x6年2月19~2月21日

报名方式：家长携带户口本到幼儿园园务室注册

详情请致电咨询:

书法集训总结文案范文9

(片头)

是信念的力量，让我们激情燃烧，追逐着光阴的速度；是使命的召唤，让我们纵横千里，拓展着空间的广度，客运公司宣传片文案。是灵魂的升华，让我们不断超越自我，成就梦想的力度。破土成龙，远见未来——（推出字幕）泰州飞鹿客运有限公司

“赤橙黄绿青蓝紫，谁持彩练当空舞？”泰州飞鹿人导引着这绚丽彩虹起舞翩飞。

跋涉——是泰州飞鹿高速征程的起点；

攀登——是泰州飞鹿高速辉煌的见证；

拼搏——是泰州飞鹿高速前进的号角；

求索——是泰州飞鹿高速梦想的开始……六十年风雨历程，公司从小到大，一路攀登，现今已拥有固定资产亿元的實力，净资产8200万的基础厚度，客运车辆210辆，其中高一级豪华客车120辆，公司化经营车辆80辆，座位数6972个，客运班线200多条纵横天下，全国14个省市影响辐射。20₁年营收预计超亿元，利税超千万，江苏省十三家地级客运专业运输单位品牌得以确立。泰州飞鹿飞越万水千山，留下一串铺就闪光的足迹，焕发着勃勃生机和旺盛生命力。泰州飞鹿正向着朝阳大步迈进。

“用最真诚的微笑迎接每一位旅客，用最完善的服务提升公司的品质”。泰州飞鹿始终不渝坚守着“诚信通达，品质至远”的信念，努力践行着“构建和谐平安”神圣的企业使命，范文《客运公司宣传片文案》。提升公司品牌形象和核心竞争力。

以人为本，客户至上，优质文明，服务一流。春风在这里吹拂。“一张笑脸相迎、一套规范作业、一声问候平安、一片真情付出、一个美好回忆”的“温情服务”以及“有问必答、有求必应、有难必帮”的承诺，犹如春风拂面，使每天过往此站的南来北往的旅客们如沐春风，满意而去。“让每一张车票成为信用的名片，让每一次服务成为友谊的桥梁”成为了每一个服务员心中的行动格言。“打造畅、洁、绿、美的高速通道”定格每一个飞鹿人心中追求的目标。

这番豪情壮语，是泰州飞鹿企业文化的核心价值观，始终激励着泰州飞鹿人，开拓进取、努力拼搏。六十载时光如水，六十载岁月如歌，泰州飞鹿积累了丰富的精神财富。“团结拼搏、开拓进取，安全优质，勇于争先”的企业精

神与时俱进，泰州飞鹿人不断的学习、积累、创造。泰州飞鹿的精神，昭示着永恒，积蓄着涌动；泰州飞鹿的追求，期待着勃发，永远是奋进！泰州飞鹿乘发展的强劲东风，朝着“创名牌、争一流”的理想彼岸，扬帆远航，奋勇搏击！

足迹，见证一个时代的发端，更昭示一个诗意张扬的未来。站在新的起点，新的台阶，泰州飞鹿又踏上新的历程。

昨天，一种拼搏进取的信念在这里传承……

今天，一股向上生长的力量在这里延伸……

明天，一个便捷交通的梦想在这里交汇……

让大地的血脉息息相通，让空间的距离不断缩小，让彼此的心灵紧紧相依，这就是泰州飞鹿巨久的追求！带着为泰州经济腾飞插上翅膀，铺就坦途的理想与信念，带着对交通设施建设品质的追求与执著，泰州飞鹿成就了引以自豪的今天，必将谱写辉煌灿烂的明天！

书法集训总结文案范文10

面对很多机构招生难的情况，为便于机构招生，实现相互配合，家长汇个性化测评系统针对各个机构共同的特点，对招生提出如下建议方案：

>一、目的：

扩大宣传，更好地达成本季度的招生计划，促进新学期招生。

>二、时间：

XXXX年XX月XX日

>三、秋季招生主题：

金秋九月，放飞梦想

>四、宣传内容：

1、20XX秋季班招生宣传

2、秋季班因校制宜的班别宣传

>五、宣传方式：

针对秋季招生的特性可采取以下宣传方式：

(一)广告投放宣传：

(1)目标群体人流集中处派单宣传；

(2)住宅小区和办公楼电梯广告；

(3)刊物；如20XX年推出的双月刊《星爸星妈》；

(4)地铁或公交站牌广告；

(5)各中学附近店面招牌、横幅广告。

(二)校内宣传活动：(见附表1)

(三)户外宣传活动：

1、挑战幸运大转盘

活动主题：金秋九月，放飞梦想——快乐开学季，轻松赢好礼

活动地点：大型超市入口、商场入口、公园、广场等人流量集中的地方

参与对象：3-13岁幼少儿及家长

活动内容：1、派发传单;2、参加“挑战幸运大转盘”活动

具体活动：

幸运大转盘奖项设置：

一等奖：价值“200元”课程免费试听券1张

二等奖：价值20元课程代金券1张

三等奖：小新星手提袋1个

幸运奖：小新星清凉小扇子1把

(备注：分校可根据自己学校实际情况进行奖品的设置，代金券请备注限用时间，以及每人仅限使用一张等权限。)

参赛规则：

1、凡参加活动者需登记小朋友姓名、年龄、所在学校以及家长姓名、联系方式等基本信息。

2、每人仅1次参与机会。

活动物料准备：幸运大转盘1个、宣传单、信息登记表、奖品、X展架、展台1个。

人员安排：2名派单人员、1名信息登记人员、1名活动组织、礼品派发人员。

2、英语主题游园活动

活动主题：金秋九月，放飞梦想——小新星英语社区游园会

活动地点：社区、广场、公园

参与对象：3-13岁幼少儿及家长

活动目标：1、小新星的品牌宣传

2、发掘潜在客户，收集有效名单

3、引导现场报名，促进20XX秋季招生

活动内容：

1、设立咨询展台

2、英语主题互动活动

3、现场抽奖活动

4、现场报名优惠活动

具体安排：

【前期宣传】：

与物业协商，确定可做活动的场地，后可提前将活动通知贴在社区各个单元告示栏内或电子门醒目处。

活动海报：主题：金秋九月，放飞梦想——小新星英语社区游园会

时间：20XX年8月XX日(周X)下午：17：00--18：30

活动地点：XX社区XX场地

活动对象：3-13岁婴幼儿及家长

活动内容：1、英语主题互动活动

2、多重好礼迎开学

详情咨询：(分校电话)

地址：(分校地址)

【活动流程】：

(一)活动开始前准备活动。

1、场地铺设。工作人员到达预定场地，与场地管理人简单交涉之后，开始铺设活动场地，场地主要由家长等地区及儿童活动区构成。

2、预备宣传。活动场地陈铺完毕后，工作人员组织扩散于广大群众中，着重对待孩子的年轻夫妻进行宣传引导。然后向家长介绍我们的外场活动的主题和大致内容。通过对家长或者孩子的引导，把对方带至活动主场登记相关信息，填写信息后给孩子发放编号，方可参与活动(活动中抽奖以编号为主)

(二)活动开始

1、自我介绍(5分钟)由老师带领小朋友进行相互交朋友，培养小朋友社交能力。

2、热身环节(5分钟)由老师教小朋友唱英文儿歌，让小朋友在欢快的气氛中自然地进入学习状态。

3、特色教学展示(15分钟)由老师教小朋友教小朋友学习英语(课程内容需教师自行设置，选取具有代表性且生动活泼的内容进行教学展示)。

4、游戏环节(25分钟)

抢椅子游戏(5分钟)当音乐响起时小朋友按照老师的指令做动作同时围着椅子转，当音乐停止时小朋友要快速找到椅子坐下。

单词游戏(5分钟)老师发出指令，小朋友要在最快的时间内找出刚刚学过单词的

图片，速度最快的小朋友为冠军。

小小画家(15分钟)小朋友可充分发挥自己的想象力给画面模板涂上颜色。

5、抽奖环节

一等奖1名(价值100元报课代金券+小新星秋季大礼包)

二等奖2名(价值50元报课代金券1张+秋季大礼包一份)

三等奖3名(秋季大礼包一份：奖品控制在15元左右)

幸运奖若干(赠送免费试听券1张)

(三)活动结束

1、领取奖品

2、设置报名专区

凡现场报名秋季班者，立减学费XX元以及赠送秋季大礼包。

物料准备：

1、海报

2、宣传单

3、展台

4、音响设备

5、奖品

6、签到资料

7、抽奖箱

8、活动道具

9、电脑设备

人员安排：现场派单人员2人、课程顾问4人、老师2人、机动人员2人。

(四)商家联盟宣传活动：

与书店、文化用品店联盟

开学前，学生需要购买书籍、试卷和文化用品，特别是开学前一周的周六日，是购买最密集的时间。我们既可以选择在书店或文化用品店门口宣传，也可以与书店或文化用品店直接合作，如以书店合作为例：

(1)放置宣传资料，将我区的宣传资料放在书店的门口、吧台、醒目场所。

(2)合作宣传，与书店的促销宣传联合，共同宣传。

(3)租用书店场地，摆放宣传桌，进行定点宣传。

(4)产品捆绑宣传，将我校的宣传资料放在书中或随书发放。

(5)促销宣传，凡购书或购买一点价格的书后，即可获得专用袋子、礼品或课程优惠券、试听卡等。

>六、宣传成本分析

1、宣传成本需根据各分校实际运营成本与收入情况而定，若分校的运营成本占收入的60%，则利润为40%，即可从利润中抽取10%作为本次秋季招生的宣传成本。

2、分校可将该10%宣传成本分为两个板块，即可将5%作为宣传活动成本，5%作为报名优惠政策的礼品成本。

例如：若秋季班学费为880元/人，扣除运营成本，利润为： $880 \times 40\% = 352$ 元。将10%用做宣传成本，则宣传成本为： $352 \times 10\% = 35.2$ 元，而其中5%：元作为宣传广告成本，剩余5%：元作为报名优惠政策的礼品成本。

>七、报名优惠措施：

1、进校有礼

凡第一次进校参观或咨询的家长及学生凭招生宣传单即可获得一张免费试听课程的礼券。

2、报名有礼

凡是秋季第一次报名的新学员，均可获赠1张小新星星币，星币可参与积分兑礼品计划。

3、续报有礼

凡老生续报秋季班者，均可获赠秋季开学大礼包一份。(礼包根据分校自行拟定)

4、介绍有礼

凡老生介绍新生报名者，每介绍1人，老生可减学费XX元，并同时获赠秋季开学大礼包一份。

5、团报有礼

凡团体报班(25人/班)，则享受团体报名费：XX元。并同时获赠秋季开学大礼包一份。

>八、其他宣传建议：

1、广告投放宣传：

书法集训总结文案范文11

>一、比赛目的

为传承和发扬中国书法的历史文化，激发学生对祖国灿烂文化和语言文字的热爱之情，进一步引起学生对书写的高度重视，培养他们正确的书写习惯，引导学生把汉字写得正确、端正、整洁、美观，从整体上提高学生的书写质量，让学生从小就练就一手好字，受益终生。

>二、比赛要求

1、参赛对象：一至五年级学生。

2、参赛字体：硬笔楷体。

3、参赛要求：一、二年级用铅笔，三至五年级学生须用钢笔或签字笔（黑色）书写。各年级语文教师和备课组长协商统一书写内容，以本册教材课文中的段落或古诗为主。

在参赛纸的正面不得出现班级和姓名，自己的班级、姓名在背面填写好。参赛作品的卷面须整洁，无折皱、不卷曲。

>三、比赛方式

1、全员参与。比赛完毕，分别把学生的参赛作品交教学研究指导中心处。

2、比赛时间：5月中旬。

3、比赛地点：各班教室。

>四、评比要求

1、大赛作品必须以规范、标准的楷体字书写。若出现不规范的碑帖字及错字、漏字、草书、篆书，即取消其评选资格。

2、按年级评奖，发奖状以示鼓励。

3、优秀作品张贴出来供全校学生欣赏学习。

>五、奖项设立

一、二年级一等奖3名、二等奖4名、三等5名；三、四、五年级一等奖6名、二等奖8名、三等9名

>六、评委

参评人员：

王晓双、相容宪、杜国美、魏国强、王树莲

书法集训总结文案范文12

>一、招生原则

继续坚持“划片招生、就近入学”和有利于学生方便安全上学的原则。

>二、招生计划

全县小学一年级预计招生2000人。小学计划招生720人。

全县七年级计划招生4060人。城区1400人，其中五中15个教学班、750人，六中13个教学班、650人。

>三、招生区域

一) 小学

1.城区小学主要招收划定招生区域内居住的城镇户口适龄儿童。允许苏武乡西湖村七、八、九社的适龄儿童选择在城区小学就读。

小学：东大街楼子巷一中以东、文化广场北路煤炭巷以南、公园路以西的区域。

小学：石油路一中东大街楼子巷以西、南大街西大街三官巷以东及北内环路以北的区域。

小学：石油路以东、煤炭巷以北及公园路以东的区域。

小学：南大街以西、西大街以南的区域，西大街三官巷以西、北内环路以南的区域。

2.各乡（镇）教学辅导站依法动员组织本学区适龄儿童入学。

二）初中

1.城区初中主要招收划定区域（学校）有相应学校学籍的小学毕业生。

五中主要招收西关小学、勤锋学校、三雷学区小学毕业生及北街小学部分毕业生。六中主要招收东关小学、新民小学及南湖、花儿园、唐家沟、兴霖等学校的毕业生及北街小学部分毕业生。招生区域以北关西巷 - 灯山巷 - 楼子巷为界，西面为五中招生区域，东面为六中招生区域。允许苏武乡西湖村七、八、九社的小学毕业生选择在城区初中就读。

2.乡镇教学辅导站、中学负责农村初中招生工作。二中招收东湖镇小学毕业生，三中招收泉山镇小学毕业生

>四、相关要求

一）年8月31日（含8月31日）前满6周岁的儿童，持儿童计划免疫证和经县教育局（乡镇教学辅导站）和学校共同验印的入学通知书，划定区域的小学报名。外来务工人员子女入学须持暂住证、就业证（或工商营业执照）和原就读学校出具的学籍证明材料，向就读学校提出申请，由就读学校报教育局教育股审批后安排入学。

二）因疾病或特殊情况需要延缓入学或免于入学的由父母（或其他法定监护人）提出申请，所属小学办理登记，延缓入学期限。

三）允许划定区域交界处居住的学生自愿选择就读学校。

四）划定区域内临时租房居住的非城镇户起始年级适龄儿童，教育局可根据实际招生情况，调整接收学校。从城区幼儿园毕业的三雷镇、苏武乡、大坝乡非城镇户口小学适龄儿童，如要求在城区小学就读，须持能证明其家庭在城区居住的房产证或在城区有固定职业的相关证明（如工商营业执照等）

五）严禁招收无正常入学、转学手续的招生区域外学生，严禁义务教育阶段学校组织入学考试或选拔性考试。

六）凡违规招收的学生，教育局将不予建立学籍，由此产生的问题，由招生学校负责。

书法集训总结文案范文13

创新励志 启迪未来——广州励迪电子科技有限公司

片头：

一群员工站在窗前，凝神看着未来。正在研讨的员工对着电脑指指点点，一位员工拿着公司的代表性产品对着镜头微笑，两三位员工指着外面的天空，似乎在憧憬。

创造经典，他们是冷静的思想者；奉献精彩，他们是激情的设计者；凝固音符，他们是科技的引领者；厚积薄发，他们是智慧的奉献者！

天空中淡入励迪科技LOGO，大海中淡入励迪科技LOGO，高山上淡入励迪科技LOGO，风云变幻的城市。熠熠生辉的公司门牌。

广州励迪科技，以创新缔造卓越，科技引领未来。

专注MINI-ITX工控主板研发、生产与销售，数载超凡历练，勇攀行业新高点！

第一节：精彩 励迪

波涛汹涌的大海席卷海浪等象征性画面，各部门精英员工风采展示，或站在办公桌前，眺望远方，或楼道间，不断走来走去的员工，代表性产品展示（拍摄公司产品展架）

作为一个年轻、充满活力的高科技企业，广州励迪电子科技有限公司，在发展过程中，坚守信念、永葆激情、不断创新、追求卓越，成功研发出性能稳定的LEAD-POS主板、LEAD-C3主板、LEAD-C7主板、ATOM凌动270主板、ATOM凌动D410带DC IN 12V电源主板，产品深得各大厂商及用户的青睐，引领完美科技生活。

第二节：精英 励迪

众科研人员进入积极工作状态，用圆轨环绕拍摄，几个人围着打开的笔记本电脑反复研究，背景中有人走动；各种展现技术镜头的画面展示。

两个员工在走廊里交流微笑着向镜头走来，并在镜头左侧划出。

书法集训总结文案范文14

根据北京教育考试院下发的“关于做好20xx年体育传统项目学校、艺术特色学校和科技示范学校招收特长生工作的通知”（京考中招〔20xx〕5号）等相关文件精神，为保证我校中招体育特长生测试和录取工作的“公平、公正、公开”特制定本招生方案。

>一、工作小组

组长：王俊成(校长)

副组长：张凤兰（书记兼德育副校长）、唐掣（教学副校长）

组员：耿晓东（学生处主任）

王竑（教学处副主任）

杨少卿（体育教研组组长）

张育英（体育教研组组长）

>二、招生名额

根据招生计划，我校今年的体育特长生计划名额为6名，项目为田径。

>三、招生条件

- 1、日常行为表现良好，能够遵守学校的校规校纪，无违法和重大违纪行为。
- 2、学业成绩符合北京市初中毕业的要求。
- 3、运动成绩达到全国比赛前六名或北京市比赛前三名或区级比赛前两名或达到（接近）二级运动员水平。

>四、报名方式、时间和测试时间、地点及内容

书法集训总结文案范文15

《中国彩玉之都》宣传片文案

自治区领导，盟领导，旗领导在巴彦浩特创业孵化基地调研镜头，1、身着白色长裙的女子从城门走来（凝望城门的字，闭眼进入梦境）：身着民族服装，镜头转到民族艺术文化上（皮画，沙画，骨雕，奇石，玉雕），在一件与城楼相符的玉雕作品前回到现实。（配背景音）

2、身着白色长裙的女子从吉祥门走进，四周观看门内规模宏大，气势磅礴且宁静悠远的亲王府。（抬头凝望亭楼，进入梦境）：亭楼，一女子弹着古琴，宁静悠远，身着贵族服饰的男子从琴边走过，腰间配带着一块玉。在凝视玉的镜头前再次回到现实。（配背景音）

3、身着白色长裙的女子顺着台阶登上城楼，环视俯瞰城

门下全景，（公园里景色宜人，椅子上依偎着幸福的情侣，小路上走来晨练的人们。）镜头随着脚步转到石头交易市场，爱好玉石的人在挑选着可做雕刻的原石。（镜头穿梭于市场，急速播放，快速切换，倒退回城楼女子。）（配背景音）

4、身着白色长裙的女子迫切的下城楼，来到市场，挑

选自己喜爱的玉石要做成玉雕小挂件，（女子与老人原音）：我想给自己做一个很美的挂件佩戴在身上，可是我该怎么做呢？

老人：到创业孵化基地去。

5、阿拉善创业孵化基地：玉雕师雕刻场景，领导到阿

拉善玉销售形象店调研镜头。

6、镜头急速播放，快速切换回到城门，身着白色长裙的女

子和阿拉善著名书法家心仪老师在一起，心仪老师挥毫泼墨写出六个字“中国彩玉之都”。（浑厚男声：中国，彩玉之都—阿拉善。）

硕玉珠宝有限责任公司

书法集训总结文案范文16

领航新滨海宣传片文案

一、二、预计片长：10分钟

定位：临海之城自古就是贸易繁华之地，商贾云集、业务繁复。滨海新区作为我国临海城市之一，具有先天独厚的地理位置，其中心商务区拥有四通八达的立体交通，不仅与国内多城市相连接，并且与世界多国相连接，推动经济发展。也是精英人士所实现理想以及注重生活环境的城市。

三、宣传片理念：中心商务区建设作为滨海新区里十大战役之一，势必要以领军导航的气势前行。围绕“领航新滨海”为主轴，分别从金融经济、生活环境、交通、购物的角度去诠释中心商务区的引领作用。全面体现滨海新区中心商务区是一个充满工作激情与生活梦想的地方。

四、文案思路：

1、环境——低碳和谐、生态自然、城市氧吧。

中心商务区提倡生态自然，强大的绿色植物环绕是滨海新区中的城市氧吧。

2、交通——强大的枢纽站，高效立体化交通，方便快捷。

强大的交通枢纽方便人们的出行，立体化交通更加人性化。

3、金融商业——规模最大、高楼最集中的商务聚集地。

核心商务区，驻进众多公司办公。鼎力成就服务全球金融领袖、精英的顶级生活中心。

4、休闲娱乐购物——高品位、奢侈品、特色。

多元化商场、云集众多高端品牌，时尚聚集之地。

5、居住——涉外公寓、高档住宅、酒店公寓。

高品位生活水准，专为成功人士、外籍人士打造的生活殿堂。

五、构思框架

1、开篇：画面：（实景）旧时的滨海，港口业务繁忙。（三维动画）现在的滨海，（全景）大型的货运机场、（鸟瞰）港口大型集装箱、（近景）铁路站台上人潮流动。中心商务区的强大交通枢纽，宽阔的马路，有序的车辆。绿色的生态区域，虫鸣鸟啼，人们与自然和谐相处。

书法集训总结文案范文17

>一、制定政策

所谓“工欲善其事必先利其器”，这是我们一定要做好的功课。

所谓制定政策，就是要去吸引家长、吸引孩子，激励老师。

把这三者搞定，校区招生就进入到了一个良性循环，招生也变得轻而易举了。

（一）优惠政策

优惠政策的制定是针对家长的，因为家长是学费的缴纳者，给家长实施了优惠政策，会对他产生巨大吸引力：

1、按照报名科数的多少设定现金减免政策，这可以促进家长报多科。

有的机构会选择送一些生活日常用品，其实这样赠送，效果并不好。明码标价的物品和校区福利呈现的价值、吸引力会有很大的不同。

2、利用淡季赠送来吸引报名。

首先，分享一个小案例，我们在去年“双十二”时，研发了一个美学绘本。这个美学绘本原价1580元，两个人团报价是1260元，五人团报320元，但是仅限于“双十二”期间。学美术的孩子发现大卫有这个政策，交了书法学费之后，再加5个朋友，就可以学习一个价值1580元的绘本故事，这就又能吸引一批家长。

3、老生转介绍优惠。

众所周知，招一个新生的成本远远高于转介绍的成本。其实转介绍就是所谓的老带新活动。

在活动期间，可以利用上现场可用的代金券。

比如老生带来一个新生，只要这个新生报了课程，就赠送一张100元的现金券，现在可以用，以后也能用。

4、团报优惠。

这个优惠推荐刚刚起步第一年去做“双十二”活动的机构用，5个团报、10个团报或者3个团报都可以，不推荐大机构去做，因为会影响销售额。

（二）积分礼品政策

优惠政策的制定是为了吸引家长，但是孩子的意愿在报班中也尤为关键。小孩子都喜欢一些奇特的东西，“双十二”时，可以在前台放很多好玩奇怪的礼品，让我们通过积分获得，所以积分一定要有政策。

1、首先积分翻倍、礼品翻倍，限时限点。

什么意思呢？比如说“双十二”期间报名期是一个月，在这一个月报名期里面设定12月12日当天报一科翻倍送600积分，600积分就可以兑换孩子喜欢的礼品，所以积分的翻倍对于小孩子来说至关重要。有人说搞定家长不如搞定孩子，因为孩子在现场能够撼动家长。

2、礼品的新颖包装。

在市面上买的一些礼品难免显得非常普通，怎么样让这些普通的东西看起来非常有意思或者具有视觉冲击呢？那就要对买回来的礼品进行包装、合理搭配。也可以买些精美礼盒，或者定制印有公司LOGO的包装，这样档次就会有所提升。

3、制订有价值的辅材。

什么叫有价值的辅材？比如作文课，我们可以提供一些作文方面的参考书或者辅导书；如果做奥数、英文，点读笔也是个不错的选择。辅材也要看收费能不能收得起这个价值，比如报全年2万、3万，这就完全可以定制一些高端的东西，制作成本和你的标价可以翻倍，让家长看起来感觉这是个高端的东西，而且是特有、独有定制的。

（三）激励政策与目标绑定

前面两点是讲如何制定优惠政策搞定孩子、搞定家长。

之后就要看看怎样搞定老师，激发老师和学校的每一位员工，和我们一起来做好“双十二”活动，所以这点也很关键。

团队目标完成奖金激活法。

目标分等级，完成等级越高，奖金越高，奖金翻倍全方位的激励。根据目标达成比例，设置不同档奖励。

>二、营造校区氛围

之所以要营造校区氛围，是为了达到这样一种效果：当家长和孩子来到校区以后，能第一时间被校区这个氛围感染，知道校区正在举办“双十二”活动，激发家长报名欲望。

1、背景墙。

背景墙要多造型，多挂礼物。孩子进来会感受到好多礼物，造型的选择也要直观一点。

利用拍照墙把活动传播出去，在拍照墙上面写上我在某某学校学习或者某某学校“双十二”开启了等字样。家长和小孩子在那里拿着小礼物拍照，将它发到朋友圈，并配上“我在xx学画画”的文字，就会送他100积分，这不就起到了一个宣传的作用。

2、悬挂主题吊旗。

在校旗上面写上“双十二”立减3200，或者“双十二”最高优惠3200、4800、5600，得要让大家看见主题。

3、服饰。

全体员工在“双十二”都会统一穿上有别于常规时期的工装，会穿上我们“双十二”主题的服装，服装上面印有活动二维码，这个二维码扫描进去会有“双十二”一系列活动的介绍，并且还有怎么样才能获得优惠的介绍。但是只

靠这个还不够，还需要老师配合着去讲解活动规则，特别是人多的时候。

4、海报。

书法集训总结文案范文18

这个假期来到同方得到自己的第一份和本专业有关工作，一名假期辅导班的教师。一个多月时间的锻炼，就这样慢慢接近尾声了。一个月以来站在一个新的起点上，迈开步子，以一种新的身份，面对一个新的环境，开始一段新的旅程。

在辅导班期间我担任初中三年级班主任兼数学教师和初中一、二年级的数学教师。我之前带过家教，初中一年级的数学，第一次带大班，从零开始，不断地摸索。在这期间遇到很多的问题，不断在解决这些问题和积累经验中成长。真的感悟良多，这40天的工作总结如下：

>一、招生

来到这的第一天下午就开始招生，骑着自行车到各个村庄里，两人一组自己凭自己的本事去招生。我们必须自己去面对陌生的人，必须去敲门，询问，挨家挨户。经验不足，表达不很强，羞涩这些都不可以是理由。我们组还好，找到了当初在我们培训班上过的同学，有他们带领，我们省了好多事。虽说招生时间并不很长，但仍在招生过程中遇到不少的问题和困难。

- 1、如何向孩子和家长介绍我们的特点，对于这个我们没什么经验，也不很清楚家长到底需要的是什么样的条件，只能在实践中不断的摸索。对于自己的表达能力是一个考验。
- 2、如何劝服家长，安抚他们的情绪，赢得他们的信任和对我们的信心，消除他们种种的疑虑。自认为这个应该是最重要的一点。
- 3、如何吸引小孩的兴趣。孩子好不容易盼到放假，期待着好好玩玩，有要求他们去辅导班上课，不免引起他们的抵触情绪，怎么样才能避免抵触，进而让她们产生对辅导班的兴趣，是很重要的一方面。
- 4、农村的家长很多有着跟风的心理，总是想要看别人怎么做才跟着做决定。那么对一个村子进行最初的突破是很重要的点。
- 5、农村环境不好，招生时或是天热或是下雨路途泥泞不堪，而且面对身体的劳累和心理的压力的压迫。更重要的是如何应对找不到学生时的挫败感。必须要有足够的心理调节能力。

实践及经验：

很多时候是从小孩开始，吸引小孩的注意力，引起他们对辅导班的兴趣。让孩子带着你们去找家长掏钱给你报名。这是被传授的经验。于是我们也是只要一见到小孩就开始询问，向他们展示我们的特点。第一，可以告诉他们我们的课程设计，大大小小的活动是一个吸引点，大哥哥大姐姐一般的老师也是一个吸引点。第二，从跟小孩的聊天中找到他们的兴趣所在，针对兴趣进行劝导。使他们产生要来我们这里的想法。我们在招生过程中就曾教过孩子跳舞，手语等来引起孩子的兴趣，效果也不错，孩子很喜欢。但有些遗憾的是，最终没能劝服大人，不了了之。

所以说大人也非常重要，应该说大人更起着决定性的作用。虽说也要小孩愿意，但是钱在大人手中，最终的决定也是由大人来做。而做大人的工作远比做小孩的工作更加的困难。大人可不仅仅考虑喜不喜欢。他们考虑很多因素，孩子有没有必要上辅导班，很多大人仍旧对孩子学习不重视，认为孩子上辅导班远不如在家干活来的实在。也有很多家长对孩子没有信心，认为孩子不好好学习，学不好，上也是扔钱。还有对辅导班不信任，认为上辅导班学不到东西。还有爷爷奶奶在家照顾小孩的，舍不得花钱，或者嫌孩子爸妈不给钱的……很多很多的问题要面对，只能说见招拆招了。总之家长一关很难过。

这就要我们找出关键问题进行说服，另外，在这个过程中真诚很重要。笑容，礼貌，拉家常都是必要的。不仅仅要想着自己招生，还要为孩子，家长的那一方面着想。我们在招生时就有一次一家中刚好有一个姐姐要上高中，家长在考虑上哪里。我和同伴都是本地人，给了他们很多的有用的信息和建议，得到家长的接受。虽说因为客观原因他家的孩子不能报，但却热心的告知我们村里的情况和帮我们劝说其他人。这就是真诚的力量。

其实应该说这一次我们的成果还算不错，我们组的招生人数应该是最棒的，但也很难得了。因为真的是都付出了很大的努力。仍旧记得那个最让我们俩纠结的村庄岗王，去了很多次，劝了很多，最终无功而返并且还很窝火，却只能往肚子里咽。当我们累得坐在田埂上时，满心的委屈、窝火和无奈。再加上身体的劳累，身心俱疲。我还曾委屈的哭过一场。所以说，心理的调节能力必须得提升。

>二、教学

我的课程全部都是数学课，面对的学生也都是初中一二三年级的大孩子，自己又没什么带大班教学经验。教学的内容不必担心，但是如何更好地让孩子理解，如何去吸引孩子的注意力确实令人头疼。说他们小也确实不小了，说她们大吧也确实没那么大。特别是初三的孩子们，他们马上面临着中招，而且基本都是十五六岁了。他们有自己的想法了。

(一)备课。

事实上，初中一二年级课程并不需要多么费尽心思的在知识内容的准备上。最基础最简单的知识，我们每个人都可以信手拈来，随口都可以串几个题、讲些新东西。但是也并不是不需要备课。我必须了解我们这一节课要讲什么，有哪些问题需要强调，我教学的进程跟不跟得上，学生学这些知识时有什么问题出现，我要怎么解决……

实际上，由于课本的不断改编，初中一年级的学生所要学的东西很多在他们上小学时都已经学过，我所要做的更多的是让他们学的更深刻，加深他们的印象，巩固会的，学习新的东西。

初中二年级学生学习的东西稍多，也没怎么接触过。就必须努力细心的一步一步的讲解，注意他们理解的程度。不过孩子们理解力都还不怎么样，更多时候凭借的是良好的记忆力，比如说勾股定理，他们不理解怎么得来的，换了好几种方法讲他们还是不懂，但是他们知道什么时候用，怎么用。在这方面，我所起到的最主要的是督促的作用。他们贪玩，不易坐下来好好做题，很快就把任务忘在脑后，我就必须要及时提醒。

至于初中三年级，备课不可以像初中一二年级那么轻松。三年级学习的内容变多变杂，而且知识的归纳总结很重要，毕竟面临着高考。这也是很多初三学生成绩下降的一个重要原因。于是我更加注意他们对知识的理解，讲解时必须详细，备课也需要更加细心，而且该扩充的知识点，该总结的知识一定要扩充总结到位。我们班学生虽然多多，但基本上还是可以照顾到每一个学生，上课演板或是作业也都可以有针对性的进行。对成绩好些的学生加强训练，对稍差的学生则反复教导。

(二)课堂教学。

课堂上的几十分钟对于学生和老师来说是最重要的时间。老师最多的是在课堂上与学生交流，学生学习也大多是凭借课堂。任课老师把握好课堂上的几十分钟完全能把学生学习搞好。

在初三上课时，因为我是班主任，而且又管理比较严厉，学生在课堂上不敢有太大的动作。课堂效率还不错，基本上通过课堂大多学生能够把学习的内容掌握。我对初三的要求是上正课的时候每个人都必须认真听课，下课和其他时间想玩儿想闹我可以陪你们玩儿陪你们闹，前提条件是必须把老师布置的任务完成。而且班里的班规班纪都是他们自己定的，比如说我说上课玩手机被老师发现怎么办？他们商量之后说让老师收走，24小时之后拿着道歉信和保证书去老师那儿领。因此课堂纪律基本就不用我管他们自己就能做到比较好。不过，虽然严厉，但是课堂气氛还是挺活跃的，学生积极发言，争着去演板，表现很活跃。我还是很欣慰的，可能跟班里男生多有关。

对于初中一二年级，实在是很令我无语，这两个班是两个极端，初中一年级的人数比较少，他们班太安静了，下课也是，每次走进他们班都有种进坟场的感觉，静的让人毛骨悚然。不过，也有好处，虽然上课的时候有点自说自话的感觉，也需要不停的问理解了没，懂不懂，但是他们的目光会在我上课的时候一直跟着你走，很用心听讲，作业也很用心，他们每个人都准备了三个本子，一个用来记书上的概念和我扩充的知识点，一个用来写作业，连第几页习题几的第几题都标的清清楚楚，不管我问多久之前的题他们都能很容易的找到。初二的孩子们则是太闹，上课45分钟有将近三分之一的时间是在维持办理的纪律。听讲，人家也听了；作业，人家也做了；知识，人家也会了。就是不老实，太皮了。另外，最重要的就是学生的安全问题，课堂上的小吵小闹可能就会变成放学后的打架，毕竟都是在叛逆期，谁也不服谁，这点自己深有体会。

>三、班级管理

班级管理对我来说并没觉得有很大的困难，也许从一开始我所树立的就是一个严师的形象，给了学生一定的威慑。而且我们班学生也确实比较听话。一直以来我们班学生都没有很放肆或者说过的顽劣。相比较来说，我们班学生还比较让人省心，这点也让我很欣慰。

在管理的过程中我们班最让我头疼的应该就是上课玩手机的问题了。除了我的课，基本每节下课都有老师找我状说学生上课不认真听课玩儿手机的。开始我找学生谈话，确实有效果，但是坚持不了太长时间。后来把我逼急了就不负责任的直接扔给班长让他处理这件事，成效还不错。

学生们其实是很敬畏他们的老师的，只要在班级里能够合理安排事务，学生就会努力去执行。现在想来的话，自己在这段时期对我的学生整体不错，就是纪律上要求的严了点。不过，从他们平时的表现中却也没表示出不满，毕竟在学生的心目中老师算得上是一个神圣的存在。所以作为一名老师的我们对待这样真诚的孩子也理应要以更多的真诚和责任来回报他们。

总之，在这的40天，感觉很累，非常想回家去好好休息，吃好睡好。当然，这四十天也让自己面对和应对了一些东西，也许不是很好地应对，但是却也有了一些经历。很感谢我的一帮孩子和朋友们，在这里我们共同成长起来。

书法集训总结文案范文19

>一、确定活动目标

在我们做任何活动之前，都要设定明确的目标，而目标源于我们对现阶段资源的梳理，包括老生的续费量、新生的报名量、教师和教室可承载的排课量等等方面进行梳理，最终做到责任到人，明确每位员工的岗位职责，进行相应的分工，并和下级达成目标共识才能完成，“双十二”招生也一样。这需要我们形成系统化的培训机构招生活动方案。

1、 老生续费

对即将到期的学员进行整合和梳理，整理出待消耗的金额，确定数据，掌握名单。除此之外，老生续费和拓科也是很重要的一部分，需要我们先截取下一年度暑期前的所有到期学员数量和应消耗的金额，从而确认老生部分的目标金额，根据数据，制定合理的老师续费目标。

2、 新生报名

新生部分则要根据以往的年增长率测算需要新增多少金额，需要新招的学生量，根据转化率确认本次活动潜在客户的营销数量，确定我们需要在活动中邀约到校的学生人数以及课程产品占比，最终确认的目标需要人人达成共识，才能展开后续的实施工作。

3、 明确分工

明确了目标、梳理了有效客户资源后，我们才能制定合理的“双十二”招生活动方案，对症下药。根据客户的意向程度做好分类，例如，高意向且长期选择我们的客户，这是转介绍的主要群体；其次是高意向客户，是报名和续费的主要目标群体；中意向客户，是还需要再邀约试听或者继续营销的客户；低意向客户，是有明确的不报名理由和退费理由的客户；以及不明意向的客户，是没有进行深度沟通的客户。根据我们对客户的具体分类和销售水平，设置后续的客户追踪方案以及人员的目标。并通过合理的绩效考核制度，激发起每一位员工的工作积极性和竞争力，完成的目标额越高，奖金也就越多。

>二、制定活动政策

活动政策的制定主要是针对家长的，通过各种营销手段和方式吸引家长、吸引学生，培训机构招生也就进入到了一个良性的循环中，招生自然就变得简单了。只有让家长看到实际的利益和好处，满足现阶段的需求，才会产生吸引力，提高报名欲望。

1、 主推课程

首先我们要明确这次活动主推的课程，和制定目标的环节一样，分为老生和新生两部分。例如，向老生主推续报课

程，借助此次“双十二”活动，在年末推出明年春季的课程。对于新生则可以推荐我们寒假的短期课程，例如，专业能力入门班、提高班、巩固班等等，文化课类可以设置写作技巧班、英语音标班、数学强化班等等。以满足大部分家长的需求为主。

2、优惠政策

赠送大礼包

培训机构利润本身并不高，不可能做到大批量，大幅度的减免学费，所以我们就要通过赠送虚拟价值的东西来吸引价值家长，例如，培训机构自己定制的奖品，价值500元大礼包，里面包含卡通书包、学习用具套装、培训机构自己的积分卡、春季课程优惠券等。成本不到500元，但呈现出来的价值却很高。

团报优惠

团报优惠可以分为两种方式，一是按科目，同时报名两科直接优惠300元，同时报名三科及以上直接优惠500元，不限校区、不限科目、不限班种。二是按人数，两位学生一起报名可享受八折优惠，三名及以上学生一起报名可享受七折优惠。活动只限于“双十二”活动当天，通过团报的优惠政策激起家长的购买欲望，挖掘出更多的潜在客户。

转介绍有礼

在我们的客户分类中，高意向的客户是我们转介绍的主要群体，那么在活动当日转介绍的客户可以获得额外奖励，我们知道转介绍的成单率很高，但很多家长不愿意主动转介绍，使得传播性较差，见效也比较慢。那么通过我们这次活动，制定出专门的转介绍优惠政策，便可以在一定程度上增加转介绍的可能，拓展生源。例如，活动当日成功转介绍的客户可以获得价值100元的试听体验课，或是寒假短期培训班优惠券等等。

限时优惠

以时间为节点进行优惠，让家长不愿错过，例如，仅限活动当天的9:00—12:00，在规定的时间内，寒假课程七折优惠，过时即刻恢复原价。这样的限时活动会为我们转化大量的潜在客户，同时也达到了引流的效果，提升了客户的进店量，吸引更多人参与活动。具体的优惠力度根据培训机构情况进行设置。

>三、营造活动氛围

如果当家长和孩子来到培训机构后，能够第一时间被培训机构的氛围所感染，那么，我们的活动算是成功了一大半。热烈的活动氛围感染了客户，满足了他的好奇心，刺激了购买欲望，加上大多消费者向来就有的从众心理，这些因素结合在一起，都为我们的活动大大加分。

1、环境布置

除了运用彩带等常见的装饰外，我们还能怎样布置培训机构呢？通过一些既新颖又有创意的装饰物，再加上对一些小细节的设计，更能够打造不同寻常的节日氛围。例如，简洁而有创意的字母主题横幅，可以很好的装扮教室墙面。运用彩色卡纸和无纺布剪出动物的形状当做装饰，用线串连起来挂在教室里，也会显得非常灵动、活泼。用不同颜色、不同形状的气球做装饰，可以把LED小灯装进气球里，瞬间就变成了五颜六色的气球灯。通过这样用心的环境布置，营造出我们这次“双十二”的活动氛围，第一时间留住家长。

2、礼品设置

除了布置校区的环境之外，也需要通过礼品的选择和摆放吸引孩子的眼球，在前台、咨询处都用我们的‘小礼物作为装饰，例如，毛绒玩具、汽车模型、书包、彩笔等等。告知家长，当日报名课程的学员可以收到一份小礼物。

3、服装统一

在每一次活动中，都要求全体员工穿上专门的活动工装，这样可视化的服务能够让家长在第一时间就感受到我们的正规和专业，服装上可印有我们本次活动的二维码，扫码后能直接进入活动详情页面，了解优惠政策，并且可以直接线上报名。与此同时也需要教师们的配合，为家长做好讲解和引导。

>四、宣传推广

我们的宣传推广对活动而言是至关重要的，利用线上、线下相结合的形式，做到立体式全方位的宣传。扩大影响范围、提高曝光率、吸引更多潜在客户。

1、线上

将我们此次活动的优惠政策和课程内容做成图文的形式，且图文中附有培训机构自己的二维码和logo，让家长可以通过线上的形式进行报名，并发送到家长微信群里。同时制定相应的积分转发系统，例如，家长转发此图文到朋友圈即可获得100积分，积分可以在续班时减免学费。这样激励老学员对图文进行分享，迅速提高曝光率。

2、线下

通过派发宣传单和宣传礼品，开展地推活动等形式进行线下的推广，这需要我们制作专门的活动彩页、宣传海报、横幅、x展架、展板等等，所有地推材料中都要印有我们培训机构的二维码，并附上一句“转发即可减免学费”或“转发即可领大礼”的标语。在地推的过程中结合线上转发活动，直接完成报名，即能减少登记环节，同时扩大转发范围。

>五、活动总结

活动结束后，组织全体员工开展活动总结会，将此次活动中所遇到的问题进行讨论和交流，并做好相关纪录，保证我们每一场活动的背后都有足够全面和精准的数据作为支撑。

1、总结经验

讨论活动中成功的地方在哪里，失败的环节是什么，具体原因都有哪些，需要改进的地方是什么，要朝哪个方向改进，

更多 总结范文 请访问 <https://www.xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发