

产业规划建设 村产业发展工作计划(精选5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

产业规划建设 村产业发展工作计划篇一

为了加快结构调整、加快发展转型，实现我村“坚持科学发展、构建和谐农村、实现富民强村”总体目标，我村将集中精力，加大村经济和社会各项事业发展步伐，努力把村建设成为“经济发展、设施配套、环境优美、社会稳定、礼貌提高”的社会主义新农村。根据镇委、镇政府提出的“强禽畜、攻林特、带旅游、兴工贸”发展思路，结合本村产业发展实际，特制定本计划。

一、基本情景

某某村位于__镇北部，距离镇政府__公里，东临__河，西接__村，南与本镇__村交界，北与本镇__村接壤。全村版图面积__平方公里，现有__个村民小组，__户，农业人口__人，主要居住在__个自然湾，劳动力__人。共有耕地__亩，其中：水田__亩，旱地__亩，山林面积__亩，水面__亩。__年度农村经济总收入__万元，农民人均纯收入__元。

二、指导思想和规划原则

指导思想：以科学发展观为统领，以项目建设为支撑，坚持以新农村建设统揽农业和农村经济工作全局，按照“产业化富民”战略要求，立足实际，充分发挥本村资源优势 and 区位优势，进一步加快产业结构调整，着力培育优势特色产业，

加快产业化进程，提高产业化水平，切实转变农业增长方式，促进农民收入较快增长，为社会主义新农村建设奠定坚实的物质基础。

规划原则：1、因地制宜，分类指导的原则。立足本村特点，从

本村实际出发，把发展“一村一品”作为调整产业结构，培育特色主导产业的重要手段，加强规划，分类指导，实现产业富民，科技兴村，生态和谐，全面发展。

2、发挥优势，突出特色的原则。按照高产、优质、高效、生态、安全的要求，面向市场选择和培育主导产品，大力发展具有市场竞争优势和地方特色的产品。

3、服务城市，富裕农民的原则。以不断提高农民收入水平为核心，挖掘农业自身的增收潜力，做大做强支柱产业，做精做细特色产业，拓展农村内部的增收空间。同时，引导和鼓励外出务工人员带资金、技术、经验和项目返乡创业，增强自我发展本事。

4、科技为先，合作经济带动的原则。切实把加

快农业科技创新作为根本途径。按照特色产业和农业产业发展需要，经过发展农民专业合作社，组织实施一批农业科技项目，引进示范和推广动植物新品种，品种改良、节本增效、产后加工增值、农产品质量安全、生态环境保护、资源高效利用等重点技术，推进农业产业发展。以带动力强的专业合作社对本村产业发展的带动和支撑，强化专业合作社为农户的服务功能。

5、整合资源，重点突破的原则。统筹安排，优化资源配置，适度整合项目资金，适当集中物力财力，向重点产业和特色产业倾斜，努力实现投资与资源效益的最大化，使优势特色

产业得到突破性发展。

三、产业发展目标和主要任务

经济总收入到达2200万元，农民人年均纯收入11000元以上，年均增长15%。

——主导种植业加强技术培训和指导，进取引进优良品种，稳定优质水稻、优质“双低”油菜等主导产业作物的种植面积，到20__年优质水稻和优质“双低”油菜分别为_和_亩。

——养殖产业不断做强禽畜产业，按照政策扶持、能人带动、转变饲养方式，新建土鸡养殖基地1个，新建养殖水面150亩，到20__年使全村土(肉)鸡、蛋鸡年养殖规模到达80000只。开发沿河荒滩发展水产养殖，水产品养殖面积到达300亩以上，并逐步实施猪-渔循环养殖模式。

——特色产业进取调整优化产业结构，充分利用本村农民有多年种植__历史的优势，经过某某村__专业合作社的带动，逐年扩大优质__面积，到20__年种植面积突破600亩。

——劳务产业认真组织实施劳动力技能培训工程，每年培训农民300人次，不断提升劳动力整体素质。做到户均有1人掌握1—2门实用技术；年输出劳动力380人，实现劳务收入380万元。

——合作经济围绕特色种植、养殖、主导产业和劳务产业，搞好产前、产中、产后综合配套服务。采取典型引路、分类指导的方法，鼓励支持能人，依托市场、基地，多形式、多领域兴办农民专业合作经济组织，重点培植种养植业和劳务产业专业合作经济组织和协会，进一步完善社会化服务网络。

四、基础设施和基地配套设施建设

(一) 基础设施建设项目

- 1、硬化组-组共2.5公里的生产道路，解决以上_个组群众生产条件差的实际困难问题。
- 2、新建机耕桥座，其中__湾1座、__湾1座、__湾1座、__湾1座，为产业发展供给便利。
- 3、新建送水渠共2500米，为畜牧业、种植业发展创造有利条件。
- 4、争取项目投资整修优质水稻、油菜生产面积所需的排、灌两用水沟6000米。确保沿河5个组750亩耕地抗旱和防汛安全。
- 5、扩大建设土鸡养殖基地20亩，配套建设300米道路和低压线路、整平地基、挖通600米排水沟、建1500米围墙、接通自来水管等。

(二) 甘蔗基地配套设施建设资料

- 1、兴建装机22kva的电力提(排)水泵站1座;
3. 基地内2.5m宽水泥生产道路2500m;
- 4、通往基地的低压电力线路800米和相关配电设施;
- 5、机动防治病虫害器械20台套;
- 6、电力喷灌设备20台套;
- 7、用于值班照管的房屋及__产业合作社办公用房共120m²;
- 8、用于贮藏__的混凝土调温地窖20口，每口容积为60m³;

9、育苗专用塑膜大棚600m²。

产业规划建设 村产业发展工作计划篇二

以畜、药、果、劳四大产业为重点，按照畜牧抓发展，林果抓科管，劳务抓培训思路，坚持多业并举，一业突破的方针，采取抓大户、建小区、抓协会、建基地、抓科技、提效益、抓营销、增收的措施，以市场为导向，以促进农民增收增长方式的转变为目标，大力发展优质核桃、山茱萸、劳务输出产业，建立健全合作社组织，走产业化经营、科学化管理之路，全面推进我镇产业发展，尽快让产业化成为农民致富的主要来源。

以华茂鸡、生猪养殖、中药材、林果业、劳务输出为重点，建基地、扩规模、提效益、促增收，围绕打造优势、唱地方戏、走特色路工作思路，与华茂公司、丹南富源药材专业合作社等公司、社团合作，走公司x基地（合作社□x农户，产、供、销做保障。

规范林果基地建设，建成百亩良种山茱萸采穗基地，完成万亩山茱萸科管，千亩核桃建园，构成千亩板栗、千亩核桃和万亩山茱萸基地建设。建成白桑塬村千头育肥猪场，东沟、常路、牌楼河、银洞散养鸡基地，建大棚到达15棚以上，全镇发展魔芋3000亩，良种核桃建园1300亩，种植中药材20xx亩，建成4个村的树型金银花基地。劳务输出到达6500人以上，创收入6800万元以上。

1、山茱萸产业规划。

加大协会建设力度，进一步完善协会组织，结合党建载体促进协会正常运作，充分发挥农民协会功能。继续抓好寺坪牌山茱萸品牌推介工作，抓营销队伍建设，进一步开拓市场，提高产品销售业绩。进取邀请县以上林果专家加强林农科技培训，全年培训12场次，受训群众1000人次。进取联系县林

果站加快启动山茱萸采穗园建设项目工程。白桑塬村标准化建园500亩，科管3600亩；石庙村标准化建园300亩，科管1350亩；龙嘴村科管1200亩。

2、核桃产业规划。

加大协会建设力度，进一步完善协会组织，加强林农科技培训，全年12场次，受训群众1000人次。进取联系县林果站加强优质核桃高接换优培训，实现寺坪村、赵塬村高接换优4000株。

寺坪村标准化建园500亩，新发展50亩科管1350亩；赵塬村标准化建园300亩，新发展100亩，科管1000亩。

3、魔芋产业规划。

魔芋在xx镇是个新兴产业，以赵塬村、东沟村20xx年发展魔芋基地为基础，开展教育培训互动，继续提高魔芋种植面积，辐射带动1000亩以上的魔芋种植。

4、药业产业规划。

5、畜牧产业发展。扩大畜牧小区建设，加快花园银洞散养鸡基地建设，在入秋前引进仔鸡；力争东沟村建华茂大棚鸡10个以上，加快白桑园村千头养猪场的建设进度，力争在年底前出栏一批，带动全镇畜牧业发展。

6、劳务输出产业规划。进取抓好劳务技能培训工作，开展培训6次以上，提高有组织外出劳务人数，努力转变务工工种，提高务工人员工资，增加农民收入，力争年底劳务输出人数到达4000人。

7、以百万亩油松林为依托，以金狮谷生态旅游开发为重点，争取项目招商引资，倾力打造金狮谷这一xx镇生态旅游品牌，

全力营造蓝天、青山、碧水的生态镇，休闲观光的旅游镇。

1、加强领导，强力推进。镇上成立了一村一品发展领导小组，负责全镇一村一品发展的组织管理、综合协调和检查考核。实行科级领导联系帮扶村支部制度，按照每个示范村和推进村由一个工作队驻村包抓，发展一个环境无污染、产品无公害、生产有规模的主导产业，构成一个有商标品牌的主导产品的总体要求，成立15个工作队，由副科级包片领导带队，把一村一品工作纳入年度目标考核范围，年终考核，严格奖惩兑现。

2、因地制宜，制订规划。镇上抽调骨干深入全镇15个村实地调查，根据当地土地资源、气候条件、产业现状、工作基础、发展潜力等实际情景，在摸清底子的基础上，把发展一村一品与新农村建设结合，与扶贫开发结合，与基础设施建设结合，广泛征求群众意见，选择有发展潜力、市场前景好的产业，制订贴合实际的产业发展规划。

3、发展大户，示范带动。农村经济靠能人带动。我们把发展产业大户作为扩大基地规模、发展一村一品的突破口，采取市场引导、群众自愿、政府扶持、试点示范、各方支持的办法，培育了一批敢为人先、科技领先、高点起步、规模发展的产业大户，带动相关产业的发展。

村实用技术培训，推广名、特、优品种、高效实用栽培、无害化生产、测土配方施肥、生物病虫害防控技术，优质良种、标准化生产技术和优质农资普遍推广。建立了一村一品科技指导员和农业110科技服务制度，制定无公害粮食、山茱萸、核桃、洋芋等农产品生产操作规程，引导广大农民进取生产无毒、无害、无污染的绿色农产品。

5、夯实基础，改善条件，加强基础设施建设，加大产业扶持力度，进取争取项目。实施十大惠民工程，进取改善基础设施条件；加大产业发展扶持力度，依靠科技，加快产业化进

程；，对产业发展示范户在政策允许的范围内给予最大支持，提高农民工返乡创业的进取性。

6、典型示范，宣传发动，建立一村一品发展引导体系。发展农村产业要充分尊重群众意愿，结合当地发展实际，选择有群众基础、有发展潜力、有比较优势的产业重点培育扶持。将涉农项目有效整合，对涉农资金捆绑使用，经过资金、项目、技术集中投入和帮扶指导，加快培植一批特色鲜明、优势突出、竞争力强的专业村，努力培育一批示范辐射效应明显的发展典型。加大对一村一品的宣传力度，发挥典型示范和引导带动作用，营造一村一品发展良好环境。

产业规划建设 村产业发展工作计划篇三

为推进xx年“访民情、惠民生、聚民心”活动有序开展，紧紧围绕社会稳定和长治久安总目标，突出以“三项重点工作”统领“六项任务”，全面贯彻场党委“民生优先、群众第一、基层重要”的理念，根据《xx年度深入基层“访民情惠民生聚民心”活动工作方案》及祥云社区实际，制定本活动计划。

一、加强学习，做好群众工作，不断把“访惠聚”活动引向深入。

要加强学习，坚持把“学、访、讲”贯穿活动的始终，通过学习，理清工作思路，正确把握工作导向，提高职工工作能力。坚持访讲结合，在普遍访、全面访的基础上深入访、重点访，融入群众，了解民情，做好群众工作，打牢基层基础，推进“去极端化”，夯实维稳根基。

(一)认真学习场党委稳定工作会议上的讲话精神，坚持不断学习、反复学，根据宗教极端主义主要观点和宗教极端思想渗透的主要表现形式及苗头，加强宗教管理，对祥云社区进行摸排，掌握实情，有效遏制宗教极端思想渗透。

(二)坚持把做好群众工作贯穿活动始终，带着感情、带着责任深入基层，访贫问苦，融入群众。积极入户走访、调研，进一步摸清民情民意，倾听群众意见建议，与群众交心交友，真诚服务群众，建立完善居民档案和各项工作台账，做到底数清、情况明，确保稳定工作落到实处，见到实效。以解决群众最急盼、最急需的问题为出发点，做好党和政府各项方针政策的宣传工作，不断提高化解基层矛盾和做好群众工作能力。

加强宣传教育，用好“五把钥匙”，利用入户走访、接待群众来访、举办各类宣讲集会、开展文体活动、深入田间地头等契机，通过多种形式把党的方针政策向群众讲清楚，讲明白。做好法治宣传，大力开展普法宣讲，引导祥云社区广大干部群众学法用法守法。利用今年自治区成立60周年大庆，加强民族团结宣传教育，大力弘扬社会主义核心价值观新疆精神，讲_对新疆的特殊关怀，以及中央新疆工作座谈会开展以来的变化，在各族群众中牢固树立国家意识、公民意识和中华民族共同体意识，增强群众对社会主义祖国、中华民族的认同感。深入揭批宗教极端思想和暴力恐怖案件的性质以及暴恐分子_、反社会、反文明的丑恶本质，教育群众擦亮眼睛、明辨是非。

己感受身边的深刻变化，压缩宗教极端思想传播空间，倡导进步、开放、文明、科学的理念，提倡世俗化的生活方式，弘扬优秀民族文化，积极发掘和培养当地的乡土艺人立足，与祥云社区学校建立联系，对祥云社区广大青少年进行法治宣传教育。

(三)加强基层文化阵地建设，利用现有条件，切实发挥“聚心之家”牧民服务中心作用，做好便民服务工作。积极协调有关部门，为群众提供文化活动场所，吸引居民爱好体育运动的群众。完善图书屋建设，整合图书资源，充实祥云社区文化建设。

(四)积极协调落实各项惠民生项目，做好惠民实事好事。深入了解群众所需所及所盼，认真解决群众反映强烈的突出的问题和普遍关注的热点难点问题，发挥自身优势，积极帮助祥云社区理清发展思路，找准限制发展瓶颈问题，调整产业结构，推进畜牧业产业化经营，大力发展农民专业合作社，提高农民应对市场风险能力。做好职业技能及《劳动法》、《合同法》等法律法规培训，积极推进富余劳动力转移就业。与贫困户结对子帮扶，切实帮助群众脱贫致富。

二、以上促下，积极发挥“传、帮、带”作用，加强基层组织建设。

坚持把抓基层、打基础作为稳疆安疆的长远之计和固本之举。持续加强基层党组织建设，帮助建设强有力的支部班子。

(一)帮助壮大集体经济，听取群众对社区党支部意见建议，真正了解群众所思所想所盼，关注群众关心的热点问题，着力解决群众反映强烈的问题，建起干群关系的桥梁与纽带。协助支部班子建章立制，建立各项政务信息公开栏，提高工作效率，转变工作作风，帮助建设一支政治上强有力、经得起风浪考验的高素质干部队伍，全面提升祥云社区党支部服务群众的水平。

(二)针对支部党组织软弱涣散、凝聚力不够、战斗力不强等问题，认真梳理问题原因，开展组织的集中整顿工作，对党员发展情况进行全面考察，切实提高牧两委干部工作能力。

(三)重视和发挥基层党员作用，抓好党员队伍教育管理。积极探索妇女群众、青年团员工作的有效办法。充分发挥“四老人员”模范作用。发挥工作组自身优势，为基层干部教思路、教方法、教经验，抓好作风建设，提高干部综合素质。

三、深入推进“去极端化”，夯实维稳根基，确保社会稳定。

力度，加强思想教育，提倡世俗化和健康向上的生活方式。加强宗教管理，强化正信挤压，配合有关部门严厉打击暴力恐怖犯罪活动，努力实现“三个坚决”目标。

(一)深入开展揭盖子、挖幕后活动，充分利用各种宣传材料，树立典型、通过法治宣传教育和宗教引导等手段，深入开展“去极端化”大讨论活动。协助相关部门深入开展依法治理非法宗教活动、打击宗教极端违法犯罪专项行动、综合治理婚姻、教育、司法等领域违法行为，有效遏制宗教极端思想渗透。

(二)依法加强宗教事务管理，广泛组织学习、宣传协助做好“穿戴留”以及受宗教极端思想影响的人员的宣传教育和帮助转化工作，与爱国宗教人士交朋友，落实联系清真寺与宗教人士谈话制度，促进宗教和谐，维护社会稳定。

散人员的教育转化工作。做好受打击和处罚的重点人员家人、亲属的思想工作，讲清事实真相和危害，教育他们树立法治意识，自觉做守法公民。帮助做好信访工作，排查化解各类矛盾纠纷，一起落实防范措施，做好维稳工作。

四、明确职责，敢于担当，不断加强自身建设，确保各项任务完成。

(一)成立党支部，建章立制，规范管理，建立工作汇报、信息报送、日常学习、工作例会、内部管理、安全防范制度等。强化纪律意识，严格执行各项纪律要求和工作制度，规范内部管理，树立干部良好形象。

(二)明确分工，加强协作。建立工作台账，按照xx年度“访惠聚”活动工作要点及具体安排以及祥云社区实际，制定工作要点及计划，明确分工，责任到人，并严格按照日常考核指标体系要求开展各项工作。

(三)做好安全防范和生活保障工作，制定处突预案和日常管理规定，配齐日常生活设施及用品，按照要求和工作需要配备必要的安全防护和消防设备。

(四)加强宣传，通过简报、新闻等形式积极向各媒体宣传日常工作与生活，挖掘亮点、树立典型。

产业规划建设 村产业发展工作计划篇四

等方面显示出昂扬姿态。

1、已建成的创意产业

名称 蓝顶艺术中心

位置 成都机场路

规模 40多亩

组织者

周春芽、郭伟等

艺术工作室、画廊、酒吧、餐馆

北村艺术村 花香农居创意村 荷塘月色画家村

新都宝光寺旁 红砂村 万福村

8000 m 13亩 3亩

操作模式

租赁废弃厂房改造后收取租金，9元/m

租赁废弃厂房改造后收取租金□4/m 小规模创作销售创意产品

新建蓝顶二期：租赁农房、向画家收取租金

平川音美术学院 许燎原 万福村、周春芽

江家菜地雕塑村 东篱菊园摄影村 幸福梅林民俗村

江家堰村 驸马村 幸福村

200米长

工业文明博物馆 红星三十五号

建设南路 成都君厂

120亩 万m

文旅集团、成华区政府 锦江区文化局、成都文创投资发展公司

旅游、休闲商业、品牌发布会 旧房改造为创意企业写字楼，收取租金

2、在建的创意产业

名称 成都东村

位置 锦江区

规模 41平方公里

组织者

中国保利集团、韩国sk集团、成都政府

创意成都

锦江区工业园区

21亩

传媒集团

规划业态

舞台艺术、现代艺术品创作与交易、文博旅游等

传媒企业、创意机构、金融、邮政、餐饮、休闲等

红星三十五号

成都君厂

操作模式

锦江区文化局、成都文创投资发展公司

“moma”艺术酒店、餐厅、设计学院、图书馆、工作室等

3、规划中的创意产业

名称 红光楼 733艺术工场

位置 红光厂 建设南路 府青立交桥南侧

规模 10亩 120亩 1 m²

从上表中可以看出：

1、成都市的文化创意产业分布

成都市的文化创意产业主要集中于锦江区和成华区，在武侯区和新都县也有零星分布。

大部分以成华区和锦江区的废弃厂房、工人俱乐部、历史建筑、农房、废弃仓库所在地为目标，经过改造、翻新后形成。

由于这些区域房产租金便宜、周围环境清静，适合艺术创作，吸引了大批青年艺术家在此设立工作室，迅速实现了艺术创作上的聚集。

位于锦江区工业开发区的创意成都大厦和位于三圣乡的蓝顶艺术中心是为数不多的两个新建园区。

2、创意产业园区的经营者

创意产业园区的经营者大致有两类，一类是成名艺术家，另一类是有创意产业背景的地产开发商。

成名艺术家租赁废弃的厂房、仓库，借助自身的人脉、经济积蓄等资源，通过艺术家独有的艺术手法将其改造成艺术创作中心，例如蓝顶艺术中心的周春芽、北村艺术工厂的周勇、733的苏阳等人。

有创意背景的地产开发商以自身的资金、人才、品牌等资源为谈判砝码获取政府的开发许可，改造废旧厂房或者新建创意基地，前者如成都文化旅游集团的成都工业文明博物馆，后者如博瑞传媒开发的成都创意大厦。

3、创意产业集中区的业态构成

几个创意产业集中区的业态构成已经突破的艺术家工作室、画廊的最初界限，向多元化方向发展，出现了为艺术家以及休闲者服务的酒吧、餐厅等商业服务设施，建筑设计、文娱创作、传媒娱乐、动漫、软件、音乐、服装等创意业态也开

始创意园区聚集。

4、盈利方式

租赁废弃厂房、仓库，并对其进行简单改造收取租金是成都众多创意产业园最普遍的盈利方式，蓝顶、北村、733、三圣乡片区大都如此。

除此之外，成都创意大厦、红星路35号以创意长夜写字楼、配套商业为主要盈利点；工业文明博物馆以休闲商业、小型展览为主要赢利点。

成都市具有全国影响的文化创意产业基地不多，区域性的特色文化创意产业集群有待形成，产业集聚效应不明显。

对成都而言，一方面要利用好园区化和楼宇化的模式，培育品牌园区，形成具有规模效应和集聚效应的产业体系和链条，同时要认识到产业园并不等于文化创意产业的发展，建设产业园区要避免“有园无产业”的窘境。

三、成都市文化创意产业存在的问题

1、产业链条破碎

成都市创意产业及其上下游产业很不成熟，既有经纪、交易平台等上游产业的缺位，也有配套服务、作品包装等下游产业的缺失，致使成都的创意产业无法形成一整条链，无法最大程度发挥聚集产业带来的好处。

2、盈利模式单一

旧房改造，廉价出租是成都众多文化创意产业园的主要盈利模式，这种单一的盈利模式无法承担创意产业园区新人包装、平台搭建等众多职能。

3、交易平台缺失

“有工场，无市场”是成都创意产业的主要缺陷之一，交易平台的缺失使得四川艺术家将其作品的交易地点放在了北京、上海等东部城市，也使得经济拮据的青年艺术家无法发挥市场价值。

4、新人包装缺位

成都拥有多所艺术高校，也拥有众多优秀的青年艺术家，由于创意经纪产业缺失导致对艺术新人的培养和包装缺位，青年艺术家的生存状态堪忧，创意产业的持续发展受到严重威胁。

四、郫县的文化产业及与相邻区县之比较

由于资料的局限，我们从郫县_只收集到第三产业的各行业增加值，其中有

从上表得知，郫县的地区生产总值是成都市的；但第三产业及部分文化创意

产业只是全市的与。

郫县的地区生产总值与金牛区之比是1：；但第三产业及部分文化创意产业分别是1：及1：。

即使和温江双流比，郫县的文化创意产业不论规模或在增加值中的比重也是落后者。

目前，我市文化创意产业发展现状和趋势，文化创意产业形成了“四片两区一带多点”的空间格局。

1、四片

广告业、创意设计。

红光楼片区，依托“成都东区”项目，发展数字音乐、艺术品原创与交易、创意设计。

红牌楼片区，依托“uk联邦”街区，发展创意设计。

2、两区

南部新区，依托“国家动漫游戏产业振兴基地”，发展动漫游戏业。

东部新城，发展文化科技、数字电影、演艺娱乐、文化旅游、体育休闲产业。

3、一带

“198”文化创意产业重点发展带，依托文化科技产业园、“成都大魔方”娱乐中心、音乐小镇、三圣文化创意基地、数字出版产业园、非物质文化遗产国家公园、两河森林公园、大熊猫生态园等文化创意产业园区，发展动漫游戏、时尚音乐、演艺娱乐、文学与艺术品原创、数字出版、创意设计、文化旅游等文化创意产业。

4、多点

挖掘二、三圈层特色文化资源，发挥地域优势，形成文化创意产业新亮点。

依托安仁文博旅游发展区、天府古镇、安靖蜀绣产业园等项目，发展文博旅游、农业观光、创意设计业。

当前，成都市文化创意产业已经蓄势待发，但同时面临融资瓶颈，人才缺乏等问题，要实现“文化创意产业鼎立之城”

的目标还有很长一段距离。

成都文化创意产业的总体评价是“还处在初级阶段”，还有很大的发展空间。

第四章 项目swot分析

一、优势(s)分析

1、区位优势

郫县，地处天府之国腹心，位于川西黄金旅游线、成都市西部交通第一站，经高新西区产业走廊与成都市无缝连接。

郫县距成都市核心城区10公里，优越的地理位置使郫县集成都资金流、信息流、物流、客流于一体，是成都市城市版块的重要组成部分。

2、交通优势

郫县县域内有317国道、成灌高速公路、沙西快速通道、成都绕城高速、高新西区围城路、将开通的地铁2号线六条快速通道以及成都至都江堰成际快铁横贯全境，物流、人流成本低。

3、人力资源优势

产业规划建设 村产业发展工作计划篇五

据开封各种媒体的宣传与报道，既大商、苏宁、永乐等著名大型零售消费巨头入驻开封商业之后，2011年光彩、丹尼斯、大商新玛特、世界五百强大润发等也即将强势登陆开封商业界。最近三年开封不断有竞争力强的零售业品牌看好开封，强有力的证明开封商业或是开封商业地产还有很多潜力可以挖掘，开封的商业竞争的白热化也逐渐升温。

万物竞天择，适者生存。随着这个市场不断有新的竞争者进入，市场中的竞争者也即将进入一个洗牌的过程，优胜劣汰、强者生存。各商家都会尽全力的拼实力、拼渠道、拼资源、产品、服务、技术、人才等。最终这个市场的胜利者是综合实力过硬并且熟悉开封市场的强者。

在即将更激烈的商业竞争下对广大开封消费者来说即将有更多的选择，也将享有更完善的服务和帮助。开封老百姓多数喜欢热闹，所以此番竞争也将得到很多的消费者关注，有显著的眼球效益。

开封的消费品牌针对不同的消费人群逐渐多元化，以大商千盛、铜锣湾为首，还有其他地点某些品牌个体专卖店等新的消费品牌的出现，占领着开封高品质消费品的大部分份额。这个消费人群大概在30岁~45岁之间有一定消费能力，这个人群首先做的选择是品牌、品质、消费环境，其次的选择才是价格，追求的是舒适和美。这个消费群体也是很多商业最想要得到的高端消费人群。

振河商业城是熟悉开封市场的老品牌，位于开封市人流量最大的鼓楼广场，附近有餐饮、娱乐等其他消费类品牌，且附近来往人群层次广泛。因为振河商业城的存在才把开封老百姓买衣服去鼓楼马道街这个长期存在人们心中的消费潜意识，就像心理暗示的种子一样继续留在老百姓的心中。成为现今年青年人消费、逛街的首选，属于理性消费、实际人群。

1、组建强有力的招商团队，招商team有共同的招商目标有共同的招商培训或者有招商经验有共同的招商能力和招商计划接受共同的招商管理模式。

2、洽谈国内知名企业进行场地促销，提高公司收益同时提升对外知名度。经制定促销优惠政策、签订长期促销大客户、开发特价、促销活动。不同类型商户之间以优惠券形式的促

销。