

# 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划(精选9篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇一

### 一、掌握品牌信息

#### 一、公司概况

- 1、规模。
- 2、实力。
- 3、发展速度。
- 4、发展目标。

#### 二、品牌概况

- 1、品牌产生的背景。
- 2、品牌文化。
- 3、品牌市场定位：主力价格、目标消费群等
- 8、品牌的卖点
- 9、品牌现有市场占有率

## 10、品牌的区域优势

以上信息通过与厂家的接洽及通过媒体及口碑传播取得。

## 二、市场调研

调研：

### 一、市场商业大环境

市场整体商业环境的优劣势通过信息资料及市调数据进行论证及分析。

### 三、各商圈及代表性商场本品类的占有率

### 五、与本品牌同等定位的品牌销售情况

### 六、城市消费者对本品类的消费习惯

### 七、通过数据确定品牌在所在城市的市场定位

### 八、预测目标消费者对新兴品牌的接受程度

## 三、开店选址

一、在市场调查的基础上，对所选商场进行综合评价，填写评价表，逐项打分，淘汰不符合要求的，最后优先出最佳的备选。

二、备选商场的数量应多于计划新设商场的数量，以备淘汰和优选。

三、对已确定的备选商场，要设计出商场进入和经营方案，做出开业后的销售预测和经营状况分析。

### 三、设立办事处（或以专卖店做总店形式设置）

职能：

一、货物周转

二、账目汇总

三、货款进出

四、工资发放

五、人员入离职

六、员工培训

七、与厂家联络与沟通

岗位设置及岗位职责：（初期以上岗位可兼任）

一、总经理

二、主管

三、会计

四、出纳

五、库管（送货员）

四、店面管理

一、卖场形象管理

门头、灯箱、货柜、灯光、音乐、卫生、陈列

## 二、人员管理

管理内容：

- 1、仪容仪表
- 2、接待规范
- 3、考勤管理
- 4、报表制定
- 5、销售能力

店长负责制

分店设店长一名、店员按实际需求设置

店长职责：

- 1、店面的账目管理
- 2、销售报表的制定与上报
- 3、店面的货品管理
- 4、货品盘点与补货
- 5、店员的管理
- 6、与总店的协调
- 7、与商场的沟通协调
- 8、商品陈列的实施与指导

## 9、对手信息的调查与反馈

## 10、客户档案的管理与维护

### 三、货品管理

#### 1、货品更新管理

新货上柜，柜组要在返货期将新款的被认可度反馈到办事处主管处，畅销款的合理补货、滞销款提出返货理由，由办事处主管综合各店新货信息，对货品各店合理调换，对整个市场都滞销的款迅速与公司取得沟通，并做返货。

#### 2、调货及订货流程

遇顾客所需的号码该店不全需预定的情况，立即与办事处取得联系，由会计查询哪个店有货，主管安排调货和送货，遇各店均无货的情况，由主管立即与厂家库房联系，确定可发货，反馈柜组销售人员，同意顾客订货，并讲明到货大概时间，并与厂家确定特快专递发货。

#### 3、库存的处理

为了加速资金的流通，必须及时地清理库存，当库存积压到一定金额时，与厂家建议及申请可做的促销活动，要提报具体方案，如季节性打折、节日促销、专场特卖等。

另外针对专场特卖也可与厂家联合，在时机地点都恰当的时候，在取得利润的同时也可为厂家减轻库存压力。

#### 4、盘点

日点货

月盘点

## 四、账目管理（具体内容略）

- 1、货品账
- 2、销售帐
- 3、货款往来与现金账
- 4、成本核算账

## 五、客户管理

### 1、建立客户档案（登记客户基础信息及累计消费信息）

可以使用客户管理软件，为顾客办理会员卡，会员卡为顾客可以起到打折作用，重要的是用来累计消费的登记，维护及锁定会员不流失，如新款到货及大型促销时，可用短信群发形式为会员提供促销信息，节假日可送去问候，消费此种商品的是固定群体，可统计消费趋势，可为公司提供信息。

## 五、管理方法

### 一、培训

- 1、各岗位由办事处统一培训上岗
- 2、工作遵循统一流程办理
- 3、遵守员工规范

### 二、制度与规范

- 1、明确各岗位职责
- 2、计划管理

### 3、奖罚制度

三、流程（具体内容略）如：货品周转流程

货品单据传递流程

四、利用管理软件

1、账目管理

2、客户档案管理

## 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇二

以“规范小微权力运行为切入点，完善群众特别关注的村级工程、误工、三资等管理制度，出台了《上岗头村村级工程、误工“三避三退”制度》，“三避”即：干部自己、干部亲属、干部亲戚朋友不得参与村级工程，“三退”即：工作不积极的人、群众意见大的人、信用不好的人退出参与村里误工。并聘请一批德高望重的廉情监督员，结合村务监督委员会和监察联络站的工作机制，对党务、村务、财务等进行民主监督，形成全方位、常态化的监管机制。

上岗头村腾出一块1500平方左右建设成清廉广场和清廉宣传长廊，广场入口竖立“清正在德、廉洁在志”的一石雕，入口两侧墙上画上荷叶荷花等山水画及勤政为民的宣传标语，广场内着重注解清、正、廉、洁的含义，清廉广场边池塘一侧设置了一长达100米的长廊，长廊内设30多块各朝代先辈们的清廉故事和清廉语录。通过廉画、廉廊和廉墙等廉元素将清廉村居融入到百姓日常生活中，营造出一个浓郁的清廉宣传氛围。并在村党群服务中心、新时代实践站、农家书屋、一米菜园和古树林公园也设置了一些清风书柜、清廉菜园、廉墙、廉画等廉文化元素，促使良好的村风民风更好地传承。

在重点工程改村提升农房拆迁工作中，村党支部严格要求村党员干部带头执行重大决策，作出表率，再做群众工作。不论是村干部还是村民都一视同仁，严格按照标准实行，最后都上村务公开栏公布，专款专用、财务收支帐目公开。使得该工作顺利开展，拆迁率达到100%，整个改村提升工作中没有一起因为拆房而引起的群众上访事件。通过拆除破旧房屋、一户多宅、违法建筑等盘活建设用地，为村庄建设和发展腾出了巨大的空间。现在上岗头村建成了古树林公园、文化礼堂、居家养老照料中心、篮球场、宗谱广场等，村庄完成了华丽转身，从“破烂村”变成了“宜居村”。短短几年，上岗头村先后获评浙江省3a级景区村庄、省级美丽宜居示范村、浙江省生态文化基地、省级卫生村、市级“一村万树”示范村等。

通过开展“七一廉政党课”、“80、90新世代理论宣讲团”、“清廉大讲堂”、“区纪检监察信访举报工作大巡展”、送戏下乡等活动，把村里流传廉洁故事、优秀共产党员先进事迹、赵抃包公清廉故事等融入授课内容，切实提高党员干部廉洁自律意识，不断增强落实廉洁责任的紧迫感，促进“四责协同”的责任体系落地生根。通过讲身边故事和中华民族优秀传统文化清廉文化，让村民移风易俗，大力发扬和传承家风家训，弘扬廉洁齐家、勤俭持家等良好家风。

一是干部精神面貌大变样。党员干部队伍的凝聚力进一步增强，村两委干部的执行力进一步提升，全村上下思发展、议发展、抓发展、干实事的良好氛围进一步强化，村内事务运行更加有序，村庄治理更加有效，财务管理更加规范，干部作风更加务实，民风家风更加清朗。特别是今年换届选举在即，村内稳定和谐，村干部一如既往的为民干事。

二是产业发展水平大提升。通过“清廉村居”创建优化了发展环境，打造寓廉于景、廉景相容的景观线。谋划实施改村提升二期、文旅服务综合体、公办幼儿园等项目建设。农业生产要素供给逐步满足，生产效率稳步提高。水稻种植面积



及产量稳步增加，优质柑橘产业稳步向好，农民有增收，农村有希望。

三是村庄整体环境大优化。搭上“改村提升”顺风车，统筹规划引领、抓好环境提升。绿化、美化、洁化水平得到提升，村民参与积极性全面提高，生态效益得到扩大；以“一米菜园”作为切入口，推进拆后土地利用工作，优化村庄人居环境，切实增强老百姓的幸福感和获得感。

## 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇三

### 一、背景

对于建筑装饰行业来说，在消费者中形成品牌形象的企业非常少，这与行业的特殊性有关。gl公司专业从事建筑幕墙、金属门窗、建筑装饰装修设计、施工及技术研发，承接建筑幕墙及金属门窗的生产、加工与安装。虽说公司已经有16年的历史，但由于其行业的特殊性，产品并非大众消费品，企业品牌推广的步伐也一直比较缓慢。

### 二、gl公司品牌推广存在的主要问题

#### 、对品牌的重视度不高

虽然gl公司高层领导已经在思想上意识到了品牌建设的重要性，但是在实际的实施过程中未给予资源的大力支持，在人员以及资金投入上都未达到一定的要求。加强公司全体人员尤其是高层管理人员的品牌意识，对企业的未来发展意义重大，必须引起公司的高度重视。

#### 、员工工作动力不足、专业水平低

#### 、缺乏对品牌的准确定位和系统规划

gl公司对品牌的定位不准确，造成了企业对外宣传的关键点不明确，每次的品牌推广活动便很难向目标消费者传达一致的信息，无法在消费者心目中形成清晰的品牌形象[]gl公司对于品牌的推广缺乏系统性，导致品牌宣传的效果无法持久，难以实现品牌推广的最终目标。

## 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇四

1. 协助党组书记抓好廉政工作，对分管的基层^v^社区建设、社会工作、殡葬管理、民政行政执法等工作职责范围内的全面从严治党负领导责任，定期专题研究、布置、检查职责范围内的廉政建设工作。（完成时间：10月底）
2. 协助党组书记抓好民政系统全面从严治党建设，按照党组确定的全面从严治党任务分工和责任分解要求，按时抓好落实。（完成时间：12月底）
3. 加强对分管的基层^v^和社会事务科、民政行政执法队工作人员的日常教育管理和经常性监督检查，与科室负责人开展经常性谈话，了解督促全面从严治党落实情况，对发现的廉洁自律的作风方面的苗头性、倾向性问题做到早提醒、早制止、早纠正，对群众反映问题比较集中、作风和腐败问题比较突出的工作人员进行约谈并进行整改。（完成时间：全年）
4. 带头学习贯彻党章党规党纪，在遵守和执行《中国^v^廉洁自律准则》、中央八项规定精神等制度规定上作表率。（完成时间：全年）
5. 协助书记抓好省委、市委、区委巡视、巡察反馈问题整改落实。（完成时间：收到整改通知15个工作日内）
6. 认真遵守中央“八项规定”、省委“28条办法”和“六个严禁”、市委实施意见和“八条禁令”、区委“20条规定”，

带头执行领导干部廉洁自律、廉洁从政的各项制度规定，自觉接受干部群众的监督。（完成时间：全年）

7. 教育管好亲属、身边工作人员，对存在的问题及时提醒，并督促整改。（完成时间：全年）

## 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇五

1、听取村两委的情况汇报，了解全村的经济运行情况。中心自联系帮扶和\*村后，多次组织村两委进行村务分析，研究讨论阻挠本村经济的问题，为将来谋求发展打下基础。

2、深入群众家中，了解群众的思想情况。针对本村村民经济行业多，不成规模，效益不高的现状，中心领导班子亲自深入群众家中，摸清群众的思想，解决现阶段本村经济行业不成规模，效益不高的问题，为村民致富寻求好的路子。

3、走访村中贫困户，了解他们的实际困难。中心对村的贫困户进行了详细的了解，与他们进行了密切的接触，研究分析了使他们造成贫困的原因，并制定了重点帮扶计划。

1、根据村的实际情况，配合村两委制定了村务经济发展规划和村路建设规划，规范了本村的各项村务工作。

2、针对村经营行业不成规模，效益不高的问题，中心积极为村两委出谋划策，制定了以种植业、养殖业和个体经营业为主导产业的发展路子。

3、结合村贫困户的各种不同情况，中心根据各户现有的条件，为他们介绍各种致富信息，帮助他们找到适合自身脱贫致富的路子。

1、积极配合区人大等单位为村路建设协调市交通局，争取好的政策。

2、根据村土地、水利等条件，多方咨询区各职能部门及专家，为村两委制定全村的发展规划提出好的意见和建议。

3、结全本单位实际情况，尽力对村村实施各种帮扶。一是为村两委解决了办公桌椅等办公设备；二是多方为本村贫困户成员寻找工作岗位；三是对本村贫困户实施了帮扶，解决他们的燃眉之急。四是帮助修缮村文化大院。

）、下一步帮扶计划

1、按照掌握的情况，春节前对村内10个贫困户进行慰问帮扶。

2、结合联系村的实际情况，积极制定好的村务发展的建设性方案，为村两委出谋策，指导全村村民共同致富。

3、积极协调油田有关单位，为联系村争取资金支持，为村务发展提供保障。

## 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇六

自皇庭玺园客服部成立以来，客服人员的专业知识参差不齐：对物业管理的概念较模糊、团队合作意识较薄弱、工作主动性和责任心不强。针对上述问题，本人制定了客服助理的具体职责和样板房管理规定，明确了部门日常工作的具体要求和标准。

对其进行了物业管理基础的培训，并定期进行考核。加强与员工的沟通，了解员工的内心想法和要求，并针对不同的人员采取不同的方法激励员工的工作积极性。目前，部门员工已经从原来的被动、办事拖拉的转变成为较主动的、积极的工作状态。

客服部是服务中心与外界联系的窗口，客服人员的服务意识和素质直接影响着客服部的整体工作。这半年本人制定

了较全面的物业管理礼节礼貌规范，每日上岗前部门员工对着装、礼仪进行自检、互检。

加强客服人员语言、礼节、沟通及处理问题的技巧培训，部门始终贯穿“热情、周到、微笑、细致”的服务思想，大幅度的提高了客服人员的服务意识和 service 素质。

从施工阶段到开盘阶段的工作，我部门主要工作是协助开发商销售楼盘，严格按照开发商制定的日常接待流程进行操作。

一、继续加强客服人员的整体服务水平和 service 质量，根据前期物业管理不同阶段制定相应的培训计划。

二、协助开发公司销售楼盘，着手准备前期物业管理的接管验收工作和入伙工作。

三、完善客服部制度和流程，部门基本实现制度化服务。

四、密切配合各部门的其他工作，完成上级领导交代的各项任务。

尽管本部门工作成绩在整体上显著提高，但仍存在一些问题：客服人员由于从事前期物业管理时间不长，整体的业务水平和专业素质偏低，在处理问题的技巧和方法不够成熟，应对突发事件的经验不足，在服务中的职业素养不是很高，接到问题后未及时进行跟进和反馈。

为了进一步做好来年的工作，我部门全体员工将团结一致、齐心协力的去实现公司目标，为公司贡献一份绵薄之力。

## **品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇七**

今年以来□xx乡党委深入学习贯彻^v^新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大及十九届三中、四中全会精神，牢牢把

握党要管党、从严治党的政治责任，认真履行全面从严治党责任，坚持把管党治党与中心工作同部署、同落实、同检查、同考核，推动了全面从严治党工作不断向纵深发展，为乡经济社会发展提供了有力的思想组织保障。

二是抓好思想教育，注重源头预防。坚持教育为先、预防为主的原则，推进全面从严治党工作，注重从思想源头构筑防腐拒变的坚实防线。一是抓好学习教育。结合以“人民为中心的发展思想”活动和“不忘初心、牢记使命”主题教育，把学习贯彻新时代中国特色社会主义思想和党的十九大精神，学习《党章》《准则》《条例》等党内法规，作为党组织和党员干部的一项重要政治任务，全年组织专题学习20余次，党政班子成员每人讲党课4次，切实担当和落实好全面从严治党责任。二是注重宣传引导。利用《太平之窗》、《太平扶贫》微信公众平台、《今日太平》报等媒体及时宣传全面从严治党内容和信息，加大反腐倡廉、纠正“四风”、改进作风的宣传力度，切实将全面从严治党宣传规模化、常态化。三是做好提前预警。坚持严管就是厚爱的工作理念，充分运用监督执纪“第一形态”，注重及时提醒，发现苗头问题就及时“拉警报”，碰纪律红线就马上“踩刹车”，防止党员干部由小错酿成大错，切实从源头构筑防线。

三是严把干部素质，选齐配强队伍。乡党委始终坚持党管干部原则，严格按照规定选拔任用干部，防止选人用人上不正之风和不廉洁问题的出现。扩大民主，引入竞争机制，在后备干部推荐、中层干部竞聘等干部提拔任用、岗位调动等方面，积极探索能上能下的干部任用机制，努力形成一套规范有序、科学顺畅的干部进出机制。纪委严把干部任用廉政审查关，全程参与研究和监督，对有不良反映的实行“一票否决”，把贯彻落实《干部选拔任用条例》同落实党风廉政建设责任制有机结合。以村两委换届“回头看”为契机，选用政治素质好、懂经营会管理、“双带”能力强的优秀人才担任村主要负责人，着力配强班子。进一步完善农村财务管理等制度，扎实开展党务、政务、村务公开，切实从源头上防止腐败现

象的发生。

一是落实两个责任力度不够。尽管乡党委对全面从严治党工作制定了责任清单，对第一责任人责任和班子成员“一岗双责”进行了明确和细化，但是在实际工作中仍然存在“一岗双责”履行不够到位的问题，责任压力没有完全传导给班子成员，在一定程度上还存在着“上热下冷”的现象。二是思想认识理解把握不到位。对党内政治生活的政治性、时代性、原则性理解把握还不到位，在严格落实规定要求上还存在欠缺。有的班子成员对于新时代新形势下的全面从严治党和党风廉政建设等工作的认识和学习还停留于表面的粗浅认识上，在严格落实规定要求上还存在一定欠缺。三是开展工作创新思路不够。对新形势下全面从严治党工作中出现的新情况、新问题探讨研究不够，加强作风建设的思路办法还不够多、不够实，破解难题力度还不够大、招数还不够多、方法还不够活。在运用正向激励与追责问责等激发干事积极性方面还有很多工作要做。

产生这些问题的原因：一是思想认识还不到位。班子成员对全面从严治党的紧迫性认识和理论武装的重要性认识不足，从而把理论学习当作软指标，没有处理好工学关系。二是压力传导还不到位。工作中重点强调发展、民生、稳定，放松了对全面从严治党责任的落实和指导督查。三是党性锤炼有所淡化。个别党员干部在自我净化、自我完善、自我革新、自我提高方面有所放松。

当前□xx乡正处于划转县后建设发展的起步阶段，干部群众对县未来充满期待，各类诉求要求更高，社会稳定面临的压力较大。下一步□xx乡将深入学习贯彻党的十九大精神，以新时代中国特色社会主义思想为指导，严格落实全面从严治党责任。

一是进一步抓好主责主业。深入学习贯彻党的十九大和十九届三中、四中全会精神，坚定不移推动全面从严治党，坚定

不移推进党风廉政建设和反腐败工作。牢牢抓住主体责任“牛鼻子”，督促各单位主要负责人切实担负起管党治党的政治责任，不断增强政治意识，强化责任担当，真正把全面从严治党责任抓起来、落实好，坚决克服“上热下冷”、压力衰减现象。

二是进一步严肃党内政治生活。严格执行新形势下党内政治生活若干准则，严格尊崇党章，认真执行民主集中制、“三会一课”、民主生活会、领导干部双重组织生活等制度，压紧压实全面从严治党工作责任制，切实增强党内政治生活的政治性、时代性、原则性、战斗性，形成一级抓一级、一级带一级、层层抓落实的管党治党工作新局面。

三是进一步筑牢思想防线。严格落实全面从严治党要求，牢固树立纪律意识和责任意识，从严抓好党政班子建设和党员队伍建设；严格执行中央八项规定和省、市、县党委要求，牢固树立纪律和规矩意识，坚持讲操守、重品行，做到心有所畏、言有所戒、行有所止，自觉接受党和人民的监督，树立清正廉洁的好形象。

## 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇八

1、认真履行国家、行业和省市有关标准、法规，按照公司《质量手册》规范公司内部质量、环境等管理体系有关的日常工作。

2、对公司的.质量管理体系管理工作负主要责任。

按iso9000□xx□yyt0287-xx标准要求，建立、实施和保持质量管理体系；确保质量管理体系过程得到建立和保持；负责与质量管理体系有关之外部联络。

3、负责体系文件控制，审核质量手册、质量方针、目标；



指导各部门负责人对相关文件之使用、保管、收集、整理与归档。负责对现有体系文件定期评审。

4、审查各部门编制之质量记录在案格式，并审批；

负责监督、管理各部门之质量记录；指导各部门对质量记录之整理和保管。

5、向总经理报告质量管理体系运行情况，提出改进建议；

制定管理评审计划、收集并提供管理评审所需之资料，编写管理评审报告，协助、协调、监督实施管理评审中相关纠正、预防措施。

6、评审、设计开发验证报告，协助审核试产报告；

为工程部经理批准项目建议书、量产报告提供质量方面参考意见；指导采购部对所需物料采购之质量检查工作，市场调研或分析，市场信息及新产品动向；指导研发质控部负责新产品检验和试验、新产品的加工试制和生产。

7、负责协调、协助工程部设计、开发产品之组织、协调、实施工作，设计开发、策划、确定设计、开发组织之技术接口、输入、输出、验证、书、下达设计开发任务书，设计开发方案设计开计划书、设计开发。

指导工程部编制工艺规程；指导质检部进行了产品验证和标识及可追溯性控制；负责对设施采购的质量审批，指导销售部在各方面售后服务之工作。

9、协助总经理定期召开管理评审会议；

全面负责内部质量管理体系审核工作；选定审核组长及审核员，并审核年度内审计划、审核实施计划、审核报告。

10、指导质量体系办公室编写《年度内审计划》并负责组织实施；

组织、协调内审活动之开展；指导审核组长编写内部审核报告。对内审或管理评审提出的纠正预防措施之指导、跟踪、监督、验证。

## 品牌推广计划有哪些工作 品牌推广工作计划篇九

下阶段工作计划范文，下面就是小编阶段工作计划的范文，希望可以帮助大家！

根据《物业管理公司发展思路及具体实施方案》的计划，和公司在20xx年的情况，在综合考虑研讨的情况下，制订物业公司20xx年的工作计划。

20xx年，是物业公司致为关键的一年。

工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。

物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。

因此□20xx年的工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。

为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。

同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。

继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。

在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

## 一、对外拓展：

物业公司到了20xx年，如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。

因此，公司的扩张压力是较大的□20xx年的工作重点必须转移到这方面来。

四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是最大市场，退其次是综合写字楼，再就是工业园区。

按照我公司目前的规模，难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。

因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。

同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。

走别人没有走的路。

在20xx年第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查。

就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过20xx年的对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。

使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。

因此□20xx年必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。

投入预算见附表5。

目前暂定20xx年的拓展目标计划为23万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。

如果20xx能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的;如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。

目前在谈的大观园项目等也表明，公司20xx年的拓展前景是美好的。

## 二、换取企业资质

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，将于20xx年5月份到期，有关行政部门根据我公司的管理面积等参数来评审我公司的企业等级。

据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。

如果在5月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。

所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。

换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。

因此，在20xx年第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。

争取一次评审过关。

### 三、内部管理工作：

#### (一) 人力资源管理：

物业公司在20xx年中设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。

分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。

同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。

在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更侧重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。

推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。

真正以公司的发展为自己的事业。

在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。

有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。

员工进入公司后一年内必须持证上岗率达100%。

技术性工种必须持相关国家认证证书上岗。

20xx年的培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前是公司的人力资源弱项，二零零四年通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

## (二) 品质管理：

质量管理体系在xx年开始推行，其力度和效果均不理想。

除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实。

为此□20xx年将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过iso9000□20xx的认证认真的打好基础，争取能够在20xx年通过认证。

在20xx年2月份以前组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效。

针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训。

对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

20xx年将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。

包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。

同时，配合项目业主(业主委员会)的需求进行年度的质量管理分析调查，获得有效的内部管理信息和业主的建议，以便对项目的不合格项进行整改。

20xx年12月拟将进行一次内部质量管理体系审核，将严格依

照iso9000□20xx的要素进行，这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

### (三) 行政工作：

综合管理部在20xx年中，未能彻底的起到承上启下的作用，有一定欠缺。

工作有停顿，许多问题没有细致的落实。

在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段，大部分员工对工作情绪低沉，得不到高层主管的工作帮助。

为此，在xx年综合管理部要加强管理，做好人事、劳资、档案外联等各项工作。

在公司内设置建议信箱，具体设置在公司总部和各项目处，用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询，由行政主管人员抽专门的时间了解，并回复。

同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议，或者阶段性的质量体系审核。

做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。

因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

#### 一、制定每月、每季度的 工作计划 。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的'市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。

根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大我公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。

并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。

随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加



入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。

争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。

我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。

产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

另外，在xx年末的时候，我报考了\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。

好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。

我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导

指正。

火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。

xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。