

# 粮油产业发展规划(通用6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 粮油产业发展规划篇一

### 一、积极做好粮食库存检查前期准备工作

根据省、州<sup>v</sup>关于做好全国粮食库存检查的部署和要求，为了确保县粮食库存检查工作能顺利完成，积极做好粮食库存检查的前期准备工作。

#### （一）成立县粮食库存检查工作领导小组

为进一步加强全县粮食库存检查工作的领导，经县粮局局务会研究，成立了县<sup>v</sup>粮食库存检查工作领导小组，组长：岩香远；副组长：胡灿云、者益群；成员：玉光罕、孙平、杨秀娟、毕荣、张劳、林敏、苏成、何俊飞、陶平、梁文，领导小组下设办公室，办公室设在县局综合股，于3月30日开始进行粮食库存检查，做到了有仓必到、有粮必查、有账必核、查必彻底，不走过场的原则。

（二）我局参照《县粮食清仓查库工作实施方案》来进行粮食库存检查工作的。

### 二、库存现状

县国有粮食企业两户，分别为粮食收储有限公司和云南军粮供应站，共有粮仓8栋（间），分布于县城和乡镇，仓容吨，目前无中央储备粮、国家临时储粮，全县纳入粮食库存检查

范围的粮食（原粮）共有吨，其中：地方储备粮（均为中晚粳稻）吨，地方（县属）国有粮食企业商品粮吨，分别储存于县城、勐伴、尚勇、勐棒、勐润5个库点14个仓位。

### 三、积极开展粮食库存检查抽查工作

（一）粮食库存数量情况。经检查3月末全县粮食检查时点统计库存（原粮下同）吨，其中：地方储备粮吨，商品粮吨；检查时点实际库存吨，地方储备粮吨，商品粮食吨；粮食库存品种分别为中晚粳稻、小麦，其中：中晚粳稻吨，小麦吨。

1、县粮食收储有限公司10号仓（县城）、1-1号仓（勐棒）、4-1号仓（勐棒）、4-2号仓（勐棒）储存稻谷公斤，检查与账面数吻合。

2、县粮食收储有限公司9号仓（县城）、1-2号仓（勐棒）、6-1号仓（勐润）、6-2号仓（勐润）、1-1号仓（勐伴）、1-2号仓（勐伴）、3-1号仓（尚勇）、3-2号仓（尚勇）储存稻谷公斤，检查与账面数吻合。

3、军粮供应站2号仓（县城）稻谷公斤，1号仓（县城）大米公斤，1号仓（县城）面条、面粉折小麦吨，检查与账面数吻合。

（二）粮食库存账务检查情况。经过核对，粮食库存实物与保管账、统计账、会计账三账账面数量基本一致。经检查，2户国企的账务处理符合规定，不同性质、品种的粮食按规定进行分账管理、分仓储存、统计报表库存数据相衔接，表内关系平衡、表间勾稽关系正确，粮食库存分品种、分年限与统计报表中有关库存一致。企业统计台账健全、按规定保存。

（三）库存粮食质量检查情况。在粮食库存检查工作中，专人负责储存粮食质量情况检查，经检查全县粮食都处于安全水份之内，质量全部达国标三级以上，符合国家规定的标

准，质量合格率达100%。地方储备粮为宜存粮，粮食储存通风良好，无发热、霉变、结块、虫害等情况，粮食储存正常。

（四）县级储备粮轮换情况。轮换计划下达规范，轮换的品种、数量、时间与计划一致，轮入粮食的生产年限和质量符合政策规定，没有发现擅自串换品种、变更轮换库点和数量以及未轮报轮、转圈轮换、超轮空期轮换等问题。

#### 四、今后努力方向及取得经验

一是加强对统计人员的业务培训，提高整体业务水平；二是加大对国有粮食企业的监管力度，确保粮食安全。三是规范对储粮的制度化、科学化管理，保证库存粮食安全。

县粮食库存检查工作在县政府领导关心支持和县局领导统一安排下，圆满完成了此次粮食库存检查工作。各股室和国有企业统一思想、统一认识、积极主动、上下一致、密切配合，使粮食库存检查工作顺利开展；切实做到了思想认识到位，组织机构到位，检查人员到位、措施落实到位；加强了组织领导，严格按照国家规定的检查方法和时限要求，在企业的积极配合下，我县的粮食库存检查工作在规定时间内按质、按量顺利完成。

## 粮油产业发展规划篇二

首先是组织专业技术队伍，在修订林业十二·五相关规划的基础上，制定了《xx县现代林业建设重点县三年发展规划》，明确今后三年的主要任务是：现代林业产业基地建设20.0万亩，其中新建12.5万亩，改造完善7.5万亩，面积核实率100%，造林保存率85%以上。其中：发展以油橄榄、银杏为主的特色经果林基地11.6万亩，新建4.1万亩（油橄榄基地1.5万亩、银杏基地2.6万亩），巩固完善7.5万亩（油橄榄基地5.5万亩、银杏基地2.0万亩）；以油桐为主的生物质能源林基地3.0万亩；以杨树、桉木为主的短周期木质原料林基地2.9万亩；以银杏、

中山柏为主的珍贵树种用材林1.9万亩;以农村观光旅游为主的风景林基地0.6万亩。使现代林业产业基地达到48.0万亩,进一步提升龙头企业的产品综合开发加工能力,重点扶持油橄榄、银杏、油桐综合加工企业,培育省级以上龙头企业2户以上,创中国驰名商标、地理标志、中国名牌产品2个,新建省级以上森林公园1个,创国家aaa级风景区1个,全力打造中国橄榄油之乡、中国西部银杏之乡。其次是对“221工程”(林业部分)、退耕还林后续产业建设、现代林业产业基地建设和荒山造林等工程的年度任务编制了实施方案和作业设计。

一是基地建设稳步推进。2012年新建特色经济林基地2.7万亩(其中银杏基地2.0万亩、油桐基地0.5万亩、油橄榄基地0.2万亩),低效林改造银杏0.8万亩、油橄榄0.4万亩。

二是龙头企业发展步伐加快。四川天源油橄榄有限公司在开江普安工业园区征地30余亩,车间占地3440平方米,综合大楼建筑面积4125平方米。建有全自动榨油、橄榄酒、橄榄叶精华素化妆品三条生产线,产后产值达1.8亿元。已购置意大利阿法拉伐榨油生产线,日产量可达50吨;四川银杏实业公司和渝州农林有限公司入驻普安工业园区,建设厂房及生产线的前期工作已经完成。

三是招商引资力度不断加大。先后与成都华高药业有限公司、山西普德药业股份有限公司、贵州信邦制药股份有限公司、邳州鑫源生物制品有限公司和重庆中宝生物制药有限公司多家企业洽谈,目前已与重庆中宝生物制药有限公司达成银杏产业发展合作协议。

四是品牌建设有序开展。“现代林业建设重点县”、“四川省经济林之乡”申报工作业已完成,“中国橄榄油之乡”、“四川银杏之乡”的申报工作业已进入攻坚阶段。

五是专业合作组织发展迅猛。结合林业产业发展,依托龙头

企业带动，建立了xx县糖房坝油橄榄专业合作社，罗山槽油橄榄专业合作社□xx县长生银杏种植专业合作社□xx县菩提种植专业合作社□xx县甘棠镇油桐专业合作社。目前全县参加专业合作社的农户3300户，带动农户16500余户种植银杏、油橄榄和油桐，有力促进了银杏、油橄榄和油桐产业的发展。

六是生态旅游发展迅猛。投入资金2000多万元对金马山、峨城山、金山寺、明月湖和宝石湖等景区，普安三岔路至宣汉界、任市至长岭、甘棠至长岭段公路进行绿化，有力促进了以金山寺森林公园、峨城山森林公园为龙头的森林观光旅游业效益发挥，全年生态旅游产值达1.156亿元。

七是综合开发利用特色突出。全县已有四川天源油橄榄有限公司、四川银杏实业有限公司、四川渝州农林开发有限公司等多家龙头企业，综合开发利用成绩突出，目前共开发出8大系列，64个品种。开发的“绿升”橄榄油、橄榄酒、“曼莎尼娅”系列化妆品，率先进入中国产品质量电子监管网，“绿升”牌特级初榨橄榄油先后荣获“中国驰名商标”、“有机食品”、“绿色食品”、“四川名牌”、“四川省著名商标”、第九届“中国国际农产品交易会”金奖、第二届“中国国际林业产业博览会”金奖、中国第一个油橄榄原产地证明商标、达州橄榄油地理标志保护产品等一系列荣誉。橄榄叶精华素的研发与应用成果获得四川省科技重点项目创新奖。银杏茶、银杏饮料市场广阔，大大延伸了产业链条。

一是优惠政策力度大。县财政每年预算不低于1000万元的专项资金，用于林业产业发展。银杏、油橄榄产业基地建设实行适度补贴政策。凡定植银杏、油橄榄园达到200亩以上的村，县财政给予银杏、油橄榄种植户一定的补贴。银杏采叶园每亩每年补助200元，连续补助3年。银杏果用园、材用园、绿化树培植园每亩每年补助50元，连续补助5年。油橄榄果叶园每亩每年补助200元，连续补助3年。对现有油橄榄基地采取高接换种等方式进行低产改造的，经验收合格按200元/亩给予一次性补贴；凡定植银杏、油橄榄园达到500亩以上的

村配备技术员1名，2000亩以上的村配备技术员2名，技术员报酬按1000元/月计发，由县财政给予补贴。鼓励金融机构及各类社会资本投资林业产业，引导保险公司开发适合林业产业的保险产品。

二是保障措施督查严。产业发展实行督查管理制度。由县林业局牵头，会同相关职能部门组建质检组，对产业建设各环节进行专项督查；由县政府督查室牵头，定期或不定期对产业发展的进度及各相关单位履职尽责情况进行综合督查；由县财政局、审计局牵头，定期或不定期对产业建设资金的筹措、管理和使用情况进行审计督查。督查一律实行通报制度，对建设好的乡镇及单位予以表扬，对存在问题的地方和单位予以通报批评，责令整改，并将督查结果与验收结果作为乡镇和单位年度目标考核的依据之一。

一是送科技下乡活动内容丰富。今年共制作林业宣传版面30块，印发林业科技宣传资料3000份，发放科技图书150册，通过报刊、电视发放林业科技信息15条、电视播放两大工程、现代林业产业、油橄榄产业、银杏产业系列专题片4部。

二是技术培训针对性强。围绕现代林业建设，集中在县城开展银杏技术培训3次、油橄榄技术培训1次、中山柏技术培训1次、油桐技术培训2次，培训林农2300人次；在乡镇和基地开展技术培训100多次，培训林农2万多人次。

三是技术合作不断拓展。在巩固好与中国林科院、广西植物研究所、四川大学、四川农业大学、四川林科院等技术合作的同时，与中科院成都分院达成科技合作协议，并制定了《中科院成都分院与xx县科技合作暨“挂包帮”方案》，重点加强银杏、油橄榄、油桐“园区的经营管理、早果丰产、产品的开发利用”方面的研究应用和示范推广。先后协办了橄榄油国家标准修订暨中国油橄榄产业发展论坛会、全市林业产业暨种苗工作会。协助市林科所、推广站开展了油橄榄及中山柏课题研究。

四是科技创新能力不断增强。经过多年的生产实践和不断探索创新，xx县油橄榄生产已形成一套成熟的技术体系，组织编制完成了《油橄榄栽培技术规程》、《油橄榄育苗与繁殖》、《油橄榄环境条件》三个地方标准和《油橄榄加工技术规程》、《橄榄油》两个企业标准。并与四川大学合作，对橄榄叶进行了橄榄油医药保健品开发、橄榄叶精华素及化妆品开发，提取的橄榄叶精华素及橄榄苦甙属国内首创，橄榄苦甙晶体纯度达到98%，科研成果填补了我国油橄榄科学技术和工业化加工的空白。《银杏丰产园栽培技术标准》、《无公害银杏栽培技术规程》正在制定中，xx县银杏省级农业标准化示范乡、全国银杏标准示范区项目建设进展顺利。

五是技术服务体系日趋完善。以县林业局为中心，四川天源油橄榄有限公司、四川银杏实业有限公司等龙头企业为中坚，乡镇农业服务中心为纽带，林业科技人员、工程技术人员、专职技术人员、重点种植户为骨干的技术信息服务体系不断完善，今年仅油橄榄、银杏基地配置专职技术员达70余人。

随着林业十二、五相关规划的修订和《xx县现代林业建设重点县三年发展规划》的制定，2013年现代林业产业的发展目标已经相当明确。围绕规划的目标任务，我们在产业发展的区域、树种选择、种苗调剂、肥料采购、技术培训、技术储备、技术服务、综合开发利用、政策配套等方面都做了相应的准备。重点是强化科技支撑，加速银杏、油橄榄、油桐林业产业基地建设及综合开发利用，同时提升休闲旅游景点和通道绿化的水平，促进生态旅游业的发展。

### 粮油产业发展规划篇三

在过去的一年里，我在经历了多个严重影响客源的事件重挫下，有领导带头及时调整经营思路，依然完成了上级赋予的目标，这和我们每一位员工的辛勤努力是分不开的；作为团队的一员我深感荣幸。作为酒店营销部的员工，至此辞旧迎

新之际，有必要回顾总结过去一年的工作，成绩，经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新的一年里再创佳绩。

## 一、客人反映较多的问题

对于我们服务行业来说，酒店硬件和服务就是我们的生命如果这两方面做不好酒店想要发展壮大想要立足就是纸上谈兵。积极主动的服务意识有待加强，服务缺乏耐心，缺少人情味，尤其是在面对大批量客人时。细节注意不够，凡事没能从自我做起，比如举手之劳，随手清理客人随手丢的垃圾，帮客人拎行李等要时刻注意客人。营业时间无规律性和应变性。技术支持问题：维修范围大，项目多，进度慢，没有应急预案。各部门均各自为政，部门之间的衔接和沟通须加强。

## 二、营销中的问题

经过一段时间的磨合，营销部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍，团队有分工、有合作，人员之间沟通顺利，各相关部门的配合也正日趋加强，能相互理解和支持，好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

## 三、营销策略

- 1、稳固部分固定消费客户和周边企业建立良好的关系。为了巩固老客户和发展新客户，建议召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。
- 2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源，营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访客户的工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。
- 3、投诉处理。营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集

中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉争取较多的酒店回头客。

4、全员营销竞争上岗。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。推动酒店各项工作的开展，为力争完成营收指标提供管理机制等方面的保证。

营销策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，为了保障来年营销工作顺利高效地实施，我店还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！

## 粮油产业发展规划篇四

2013年述职报告

粮库副主任

一、抓好学习，努力提高自身素质和工作能力

主动联系，学习他们好的工作方法和业务知识。总的来看，通过学习，自己在知识上还是有所增长，在思想上也更加进步，在工作能力上也有提高。熟悉和掌握国家的各项方针政策，能较好地结合实际情况加以贯彻执行；有一定专业理论水平，具有本职工作所需的基本技能；能通过工作实践发现问题，总结经验，提出建议，具有独立处理和解决问题的能力；有一定工作经验，具有一定的指导、管理、协调能力。在工作过程中，坚持靠前指挥，找准工作重点、难点，抓住主要矛盾，有的放矢地解决问题，化解矛盾，牢牢把握工作的主动权。

在协调工作中，坚持以人为本，充分发挥人的主观能动性和团队精神，共同完成工作任务。

## 二、尽职尽责，抓好分管工作

根据库领导班子分工，本人主要负责粮食购销、仓储管理、工会等工作。一年来，在库主要领导的正确领导、大力支持和同事的密切配合下，较好地完成了各项工作任务。

1、粮食购销：在粮食收购方面，能认真贯彻执行国家的最低收购价政策，积极做好收购前的各项准备工作，带领业务科和仓储科相关人员深入到村组、农户开展产前调查和质量分析，为粮食收购掌握第一手资料。积极做好粮食机械维修、计量和检化验设备检测工作。大力宣传国家粮食收购政策，让农民售“明白粮”。收购中，坚决执行国家粮食收购质价政策，做到“三公开”：价格公开、质量标准公开、验粮公开。坚持搞好优质服务，及时落实岗位责任，坚持早开门，晚关门，售粮农民随到随收，随收随结，不给农民打白条。2013年的粮食收购工作，由于我库准备充分，执行政策到位，累计收购粮食31662吨，创历史最高记录，为农增收、企业增效作出了较大贡献。在粮食销售方面，克服了市场疲软的困难，积极拓展粮食销售渠道，准确把握粮食市场行情，随行就市，灵活销售，在稳定老客户的基础上不断发展新客户。更新粮食出库方式，改包装出库为散装出库，节约了销售成本，加快了出库进度，顺利完成2600吨中央储备粮和8162吨最低收购价粮的出库任务，完成计划的100%。

2、仓储管理：2013年我库平均库存粮31671吨，粮食储存量超历史最高水平。保管工作量大，人员少，责任重，为确保储粮安全，充分依靠全体保化人员的力量，坚持“以防为主、综合防治”的保粮方针，大力开展科学储粮，完善安全储粮责任制，努力推行规范化管理，安全储粮率和“四无粮仓”均达100%。

3、工会工作：能紧紧围绕全库中心工作，找准工作切入点，认真履行基本职能，在推行库务公开、吸纳职工民主管理意见、维护职工权益、搞好企业文化建设等方面做了一些较有成效的工作。

### 三、严格遵守各项规定，做到廉洁奉公

一年来，我能够严格执行党纪党规，模范遵守储备库的各项规章制度，努力提高执行力。在班子内讲团结、讲大局，积极主动配合主要领导开展工作，与班子成员互相支持、互相配合、团结协作。对企业的重大决策部署一旦出台，就一以贯之，抓好落实。同时，不断加强自身的党性修养，筑牢反腐倡廉的思想防线，严格执行《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》，主动接受群众监督。能正确对待苦与乐、名与利，乐于吃苦，甘于奉献，始终保持清醒的头脑，自觉做到自重、自省、自警、自励。在工作中，除公务接待，没有利用公款吃喝玩乐，生活上崇尚节俭，保持良好的道德风尚和健康的生活方式。从没有利用职务和职权之便，为家人、亲戚朋友谋取私利，做到了廉洁从业，廉洁奉公。

总之，通过一年的学习和工作，虽取得了一定的成绩，但与上级的要求还有很大差距，如理论学习缺乏自觉性，创造性的开展工作还需加强等。今后，将切实转变观念，改进工作作风，开拓创新，与时俱进，努力开创分管工作的新局面。

二〇一四年一月十五日

尊敬的领导、同事们、朋友们，大家好！

福安康！现将我这一年的工作情况简要汇报如下：

好库存量，及

件事情。事无巨

领导和同事们

励我，从而增强了我的信心，开阔了我的视野，丰富了我的知识，使我的思想得到了进一步的提升。

矛盾，从而营造

了这一点，公司的发展才能越来越好。生活的每一天都在继续，过了今晚，东方的太阳又将点燃新的希望。

改变，也阻挡不

了前进的步伐，愿公司的明天更加美好。

主管经验。伟

制造服务)公

司。产品主要涉及数字电视机顶盒，笔记本电脑，打印机，通讯产品，医疗器材等。

库，节约仓储空

带领的团队最多

超过80人。使我深刻的认识到了团队建设的重要作用，团队精神在企业中的意义。

库超市的流程改

善活动，一方面

参与，提升了个

人管理能力，并接触了许多新的工作领域，增加个人的工作

经验。

行供应商管理库

证了库存的准确

零库存和物资保

管安全性方面不遗余力。

常和员工沟通，解决他们的困难，更有利于增加员工的满意度和凝聚力。

公司优秀仓库管理员的个人述职报告

各位领导：大家好！很荣幸被二位领班看好选为优秀员工，非常感谢上级领导对我工作的肯定与信任，感谢公司提供给我一个成长的平台，感谢二位领班的精心栽培，让我在工作中不断学习，不断的进步，才能取得今天的好成绩。

回首从进仓库至今，公司陪伴我走过很重要的一个阶段，使我懂得了很多。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中得心应手，也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶。下面我将就职成品库仓管员以来的的工作情况汇总如下：一、认认真真，吃苦耐劳，做好本职工作。

一是遵从仓库岗位职责，坚持做好出货工作，保证发货的准确无误，尽量完善工作以保证零投诉；二是做好入库接受，保证库存数据的准确，确保库存数据达到实实在在的百分百；三是完成二位领班临时安排的工作与积极参与整理工作，深化工作安全意识，提出各项合理化意见。及时与业务和生产部沟通联系，保证物流系统正常有序的进行。

## 粮油产业发展规划篇五

针对区委、区政府为我村定好产业发展类型为板栗以后，村“四支力量”根据村情抓调研，制定了20xx年产业发展计划，并着力抓好落实。

村上为了促进产业发展提高贫困户的作务技术，开展了春季干杂果管理技术一期，中蜂养殖培训二期、冬季果树病虫害防治一期，以提高产业发展作务及中蜂养殖技术。

改良嫁接板栗104亩，新栽植2亩，其中贫困户2户；新栽花椒90亩，其中贫困户13户30.5亩；新栽植猕猴桃2户4.6亩。

我村为了更好地发展干杂果，使贫困户解决在产业发展中的技术和产品销售问题，村上于20xx年11月20日成立了“村绿源种植专业合作社”，吸收44户贫困户加入合作社，走共同脱贫之路。并积极与区电子商务协会对接，为我村举行了电商协会扶贫帮扶点授牌，以拓宽销售渠道。

### 5、中蜂养殖取得较快发展

今年5月村上与“蜂专业合作社”签订协议，为贫困户代养中蜂14户，目前该合作社代养我镇贫困户155户中蜂；村上积极支持合作社发展规模，注册了“神蜜缘”牌土蜂蜜商标，并于20xx年10月27—29日参加了中国（宝鸡）蜂产品展销会，提高了土蜂蜜及农产品知名度。目前全村现有中蜂300余箱，其中贫困户194箱，为明年的繁殖发展打好了基础。

### 6、开展产业发展合作交流

11月19日村干部和贫困户与区电商协会一行十余人，到赤沙镇国家级示范合作社—陈仓区玉恒果禽专业合作社取经学习、考察合作发展事宜。现场参观了合作社黑猪养殖场、标准化蛋鸡场、奶山羊养殖场、土蜂养殖场、核桃种植园等，双方

初步达成交流合作意向，也为加快电商在我村的落地打下了基础。

20xx年我村产业发展中也存在中蜂养殖有的户自养技术缺乏，管理不到位，效益跟不上以及销售渠道有待进一步畅通等问题，板栗等干杂果发展中如何加强田间管理，提升经济效益，实现产业脱贫仍然任重道远。

1、进一步做好产业发展培训工作。结合村情实际，加大干杂果技术培训力度，同时开展中蜂养殖技术培训，努力解决种植养殖业存在的技术难题，向技术管理要效益。

2、进一步扩大中蜂养殖产业发展。在维持现有规模的基础上，动员缺乏技术的贫困户加入合作社。开展养蜂脱贫模式探索，优化养殖结构，扩大养殖规模，解决养殖技术难题，谋划和扩大在淘宝和微信平台上的销售渠道，做大做强“神蜜缘”牌原生态蜜，与贫困户共同致富走上小康路。

3、规范和运行好解甲滩村绿源干杂果合作社，使之成为全村脱贫攻坚产业发展的有力抓手[]20xx年要做好对合作社申请项目和资金支持，以合作社为载体加快落实产业脱贫种植规模和嫁接改良，使之成为全村脱贫攻坚产业发展的有力抓手，努力从目前的粗放经营转变为集中精细化管理，并依托区电商协会搭建互联网电商销售平台，使板栗等干杂果发展取得更大效益，助推脱贫攻坚。

## 粮油产业发展规划篇六

\_\_年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下总结。

一个店就像是一个家，店长就是这个家的一家之长。家长要管理这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者；是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让\_\_的生意做的更大。