

2023年产业促进岗 产业功能区工作计划(精选7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

产业促进岗篇一

一是走访企业xxx家，协调为x铜雀台医学美容医院减免企业房租xx万元；并促成市人促会向企业无偿捐赠口罩、消毒液等物资；二是承办“武侯区综合金融服务平台线上投融资活动”搭建融资供需对接平台，协助x省倍康医疗器械有限公司等x家大健康企业申请新增贷款xxxxx万元。三是线上培训企业xxx家xxxx人次，发放“x省新冠肺炎疫情防控卫生员培训合格证”xxx张。

一是调整完善华西大健康产业功能区总体规划。定位“西部大健康生活城”；精心选择细分领域，着力构建“一个动力源，三大重点产业，六心联动”的“xxx”产业格局。

二是精心编制高品质科创空间规划。围绕x大学华西医院“一校四院”规划建设平方公里“环华西国际智慧医谷”高品质科创空间，目前规划设计已全面启动编制。

一是着力招大引强。制定“两图一表”项目库，做到有的放矢，全年开展主导产业投资营销活动xx场，开展小分队招商xx批次，引进“六类”xxx强企业、行业龙头企业x家，引进x亿元以上高能级项目x个。与京东健康、华润置地、奇柯等xx家企业完成签约，签约总金额xxxx亿元。推动奇雅、融

港、四时东方等xx个项目公司注册落地，投资额xxx亿元□x-xx月，已到位内资亿元，实际利用外资亿美元。

二是促进大健康集聚发展。目前，功能区聚集大健康企业xxx家，其中世界xxx强企业xx家。截至xx月底，完成税收共计万元。

一是实施项目包装。围绕创新健康服务、高端医疗医美、大健康金融三大产业细分领域，按照“创新健康服务集聚发展区”“大健康&金融核心汇聚区”“高端医疗医美资源聚合区”三大片区，分别对xx个地块开展重大产业化项目策划包装工作，总投资规模达到亿元，可形成万平方米载体。

二是推动重点项目建设。今年在建省市重点项目亿元。华西坝片区历史文化街区（首开区）大学路段改造工程将于近期呈现；华西医院转化医学综合楼已封顶；转化医学国家重大科技基础设施□x□项目按进度完成地面施工、内部装饰工程。

三是加快城市有机更新。按照“轴线引领，开放赋能”的思路，全面启动人南片区x个更新单元□xx个项目的更新工作，总投资xxx亿元。目前，华西坝片区更新单元已完成西片区平方公里范围的城市设计初步方案；项目总投资预计为xxx亿元，一期拟向国开行融资xxx亿元，可研报告已提交国开行x分行评审。中日城市设计产业中心、大健康对外交往中心、人南大健康脉动天地等x个项目已签约，签约总金额约xxx亿元。

四是打造高品质科创空间。高品质科创空间总建筑面积万平方米，已建成万平方米。“三生融合”场景基本呈现，生产方面共计xx万平方米商业载体建设顺利推进；生活方面完成x处公共服务设施和x处基础设施建设；生态方面打造绿色生态场景锦江绿道，华西坝历史风貌改造（首开区）项目大学路段将于年底完成提升打造。

一是夯实人才、知识产权保障。年度积极对接企业人才，推荐x名人才获评xxxx年武侯区诸葛工匠称号，完成x银行x分行□x保利天悦房地产开发有限公司x名高端人才认定。举办资源对接活动共计xx场，与x市医美协会互派人员跟岗学习，年度培训功能区企业人才xxx余人次。协助功能区上药控股等xx家企业开展校园招聘，引进专业人才。

二是打造大健康专业楼宇。以大健康产业为统领，以药械流通、医疗美容、智慧医疗、再生医学、医药研发为重点引入方向，以华西研究成果转化为特色，将“华西健康谷”打造成为大健康专业楼宇。目前已签约企业xx家，合计租赁面积万平米，租赁面积占比为，注册资金总额亿元，投资总额亿元。已有美科奇生物□x康德莱、图灵傲佳等xx家企业开业。

三是积极落实“中优”政策。对蓝光世纪商业广场、楼宇经济服务中心等x个项目改造发展“三新”进行产业认定，推动万平方米载体被用于大健康及其配套产业发展。

四是打造功能区展示中心。选址华西健康谷打造功能区展示中心，按照“一脉承华西、一城聚健康、一区齐发展、一心创未来”进行功能分区。已完成主体改造，正进行内部装饰和展示内容策划，将于近期呈现。

五是提升显示度辨识度。开展功能区logo全球征集活动，评选产生vi标识；推进功能区宣传片拍摄，近期推出宣传。

勇于推进创新发展，与x大学华西“四院”加快校地融合共同构建创新链，共建“环华西国际智慧医谷”，强化金融链推进产融结合，被x省政府办公厅表彰为“现代服务业集聚区创新发展先进单位”，为我区争取到专项经费奖励xxxx万元。

为推动大健康产业对外展示力度，选址华西健康谷建设功能

区展示中心，总面积约为xxxx平方米。展示中心整体定位为体现资源集成优势的新型招商平台、体现技术领先优势的新型展示平台、体现产品科技含量的新型体验平台、体现前沿领域融合发展的“政医产学研资用”协同创新平台的“四新”复合型功能平台。

展示中心共两层，一楼为大健康产业发展展示平台，以传统展示墙、沙盘、多媒体互动区域等方式集约展示大健康功能区产业定位、优质企业、区域发展等情况。二楼设置有阅读空间、小型会客室、多功能厅等，将作为政企互动、以商招商平台使用。将于xx月底完成整体打造，对外开放。

立足产业发展，以功能区、项目专班、国有平台公司、属地街道及设计机构为合力联动推动片区城市有机更新，重点推动华西坝片区更新项目。

项目以产业更新提升城市发展能级、城市有机更新推动产业更新为总体思路，高水平、精细化编制平方公里的华西坝片区“城市设计+控规调整”一体化实施方案，目前已形成更新方案初稿，拟向国开行融资推进，目前已提交研究报告待国开行评审。

规划基于华西国际智慧医谷·国家医学中心中枢的定位，通过片区综合开发，高水平推动打造国际高端医疗服务创新示范高地、宜居宜业的高品质公园健康社区和展现“百年华西·蜀韵新风”的文化地标，切实做到了针对资源特色精细开展片区设计。一期项目总占地亩，拟搬迁安置建筑面积万平方米；修缮保留老旧院落xxx栋；历史建筑保留改造建筑面积万平方米；新建产业设施及配套万平方米。方案通过审查后将有效推动xg远程诊疗中心等重大产业项目落地建设，为功能区加大产业载体储备。

一是重点编制十四五规划。开展《华西大健康功能区“十四五”规划》编制，明确今后五年乃至更长一段时间的发展方

向、发展目标和发展路径，引领区域高质量发展。计划xxxx年x月前完成定稿。

二是抓好营销展示。运用好功能区新媒体矩阵，定期开展主导产业营销推介活动，并加强媒体对接宣传；发挥好功能区展示中心平台，开展好产业展示、企业营销等活动，并探索建设大健康科普基地，切实用好对外展示窗口，进一步提升功能区知名度辨识度美誉度。

三是着力招大引强。充分发挥“管委会+专业运营公司”作用，协同区国有公司力量，加大“华西健康谷”项目招引。并狠抓以商招商，建立项目储备库，力争引进“六类xxx强企业”及主导产业龙头企业。

四是有序推进城市有机更新。将按照“x□x□x”的建设时序大力推进片区更新单元重点项目更新工作。重点加快启动华西坝片区融资包装及有机更新一期项目建设工作，力争xxxx年完成融资，启动拆迁工作。加快人民南路东片区、西片区城市设计，并力争于年内启动实施省体职院城市更新和中日城市设计等更新项目。

五是夯实产业发展要素。着力建设大健康产业统计指标体系，提高经济指标以及企业信息统计效率。着力畅通大健康企业融资渠道，探索推出大健康企业特色金融产品，加大企业扶持、培育力度。着力搭建校院企合作平台，建立“环华西国际智慧医谷智库”，持续促进x大学等高校合作创新平台的科研成果目转化。着力完善知识产权服务，建立院校专项服务机制，针对院校成果转化强化政策支持。建设大健康产业联盟，依托专家资源深度整合主导企业，共建大健康产业对接平台，促进校、院、企、地深度融合，共同推进科技成果转化项目落地功能区，提升产业影响力。

以下是与2021年健康产业功能区管委会主要工作总结和工作

产业促进岗篇二

20xx年，我县农业产业化经营工作，在县委、县*的正确领导下，在市直有关部门的大力支持下，全面贯彻落实中央1号和省委1号文件精神，坚持用抓工业的理念抓农业，把推进农业产业化经营作为促进农业增效，农民增收的根本途径，紧紧围绕农业办工业，办好工业促农业，以扶持和发展农业产业化龙头企业为重点，通过抓龙头，建基地，带农户，抓流通，拓市场，促销售，大力加强龙头企业、农产品基地、经营体系、经合服务组织建设。积极推进农业结构战略性调整，发展多种形式的产业化经营模式，走出了一条“以工兴农、工农互动”的良性循环新路子，形成了贸工农一体化、产加销一条龙的产业化经营格局，并取得了显著成效，对推进农业和农村经济全面发展和实现农业现代化产生了重大作用。

1、农业产业化经营组织发展迅速效果显著。全县农业产业化经营组织总数发展到159个，从业人数7000人，资产总值达到亿元其中固定资产总值亿元，销售收入（含交易额）万元，实现利税万元，创汇675万美元，带动万农户从事农业产业化经营。

2、巩固和扩大了一批农业产业化基地。按照以市场为导向，因地制宜，发挥优势，优化结构，不断扩大农产品基地建设规模，区域化布局，专业化生产的发展格局，目前，全县已建成优质麦、辣椒、食用菌、速生丰产林、无公害蔬菜、肉鸡、瘦肉型猪等7大农业生产基地，其中优质麦生产基地达到50万亩，20万亩被列入国家优质麦示范基地。辣椒生产基地达到30万亩，其中新推广种植“益都红”辣椒5万亩，蔬菜生产基地近10万亩；食用菌棚达到万座，其中新增5000余座；速生丰产林基地面积达20万亩；标准化养殖小区达到10个，初步实现了蓄禽养殖的规模化、标准化。

3、培植了一批各具特色的重点龙头企业。通过新建、技改扩建和资本整合等方式，全县共建成各类农业产业化龙头企业69家，安置劳动力4828人，带动生产基地80亩，带动农户80000余户，滤布实现销售收入73763万亩，利税5090万元，创汇675万美元，固定资产总值达到28282万元，其中固定资产在1000万元以上的企业9个，500万元以上的企业10个。申菇业有限公司、清阳针纺制品有限责任公司、宏海面粉有限责任公司、**县种子分公司、百斯特葡萄酒有限公司、源丰实业有限公司、清南养殖有限公司、濮阳市天口酿造有限公司8家企业属市级重点龙头企业。为加速农业产业化龙头企业的发展，县、乡*通过拓宽渠道，实现投资主体多元化，广泛筹措龙头企业发展资金，采取加大*扶持力度，充分利用民间资本和积极开展招商引资等措施，全县新增投资18679万元，新建、扩建、在建农业产业化龙头企业27家，其中新建企业濮阳先锋实业有限公司、科迪饲料有限公司、利民面业公司、**脱水蔬菜厂等10家；投资4079万元，扩建申氏菇业有限公司、绿源面粉厂、百斯特酒厂等企业13家；投资6200万元，在建凯利万吨食用乙醇、普丰油脂饲料厂、中瑞恒立农业、保成仙人掌加工厂等企业4家，投入资金8400万元。

4、建成了一批农产品专业批发市场，增强了农业产业化经营的市场竞争力。几年来，我县的各级*坚持把加快市场流通体系建设作为农业产业化的关键环节来抓，先后建成了马庄桥蔬菜批发市场、城关蔬菜批发市场、阳邵苹果批发市场、大屯禽蛋交易中心、**粮油交易市场等29家专业批发销售市场、投资总额3351万元，占地面积亩，年交易额36835万元。同时，充分利用本地丰富的农产品资源优势，积极参加全国各地的博览会、展销会、农展会等，组织龙头企业、骨干乡镇企业、经贸部门拓展国内外市场。据不完全统计，目前农产品及其农产品加工制品，如辣椒、食用菌、蒜粉、茶巾、麦秆画等销往世界20多个国家和地区，有效促进了农产品流通，增强了市场竞争力。

5、形成了一批以协会为主的农民专业合作社组织。按照民办、

民管、民受益的原则，全县共创办各类农民专业合作社经济服务组织51个，资产总额2848万元，入会会员万人带动了2万余户参与农业产业化经营有效提高了农民的组织化程度，促进了农民增收。

6、农业产业化经营，促进了农业结构的战略性调整。加快农业区域布局调整，发展区域特色农产品生产，产业化经营，已成为我县农业结构调整的重要内容。按照突出特色搞调整、突出区域优势搞调整、突出规模效益搞调整的原则，以仙庄、马村、瓦屋头等乡（镇）为主的县东部发展辣椒种植达到30万亩，以城关、柳格、固城等乡（镇）为主的县中部发展食用菌棚达到万余座，以阳邵、古城、韩村等乡为主的县西部沙区发展速生丰产林达到20万亩，在全县构筑起了“红、白、绿、”三色农业及东椒、西林、中菌的特色农产品区域布局和产业化经营的格局。还形成了优质粮食小麦、玉米、无公害蔬菜、畜禽、农产品加工四大农业主导产业。农业结构调出了规模调大、效益调高、产业调特的发展态势。

（二）加快结构调整，培育优势产业。从有利于规模经营、农民增收出发，积极引导农民根据市场需求调整农业产业结构。如粮食生产扩大推广优质专用小麦、玉米面积□20xx年全县新增优质麦种植面积10万亩，玉米以科技入户工程的形式推广优质玉米40万亩，粮食种植总面积达到105 万亩形成了，以小麦、玉米为主的粮食产业大优势、蔬菜生产大力发展无公害和反季节保护地栽培，打造绿色产品新优势；辣尖椒生产逐步实施区域化、规模化种植，在县东形成了千亩成方、万亩连片的规模种植优势和**经济的一大支柱产业，并成为豫北地区最大的辣椒生产基地。

（三）培育扶持，壮大龙头，选准农业产业化发展突破口

坚持把培养龙头企业作为推进农业产业化经营的突破口，着力拉长产业链条，以龙头企业的发展带动农业产业化。一是大力发展农产品加工，构筑产业新优势。依托优质麦、玉米、

辣椒、食用菌等农产品资源优势，发展精深加工和综合利用。投资亿元，新上了10万吨乙醇、科迪饲料、先锋实业、中原糠醛厂、利民面业等项目，年可加工转化玉米31万吨、压滤机滤布小麦30万吨、辣椒5万吨、大豆6万吨、玉米心2万吨、棉花籽4万吨，主要农产品资源充分转化，附加值大大提高，使资源优势迅速转化为产业优势。二是加大扶持力度，做大做强龙头企业。在财政政策、金融贷款、生产用地等方面对龙头企业倾斜，县财政每年列支资金400万元，银信部门先后发放贷款9036万元切实解决了企业融资难的问题。税务、土地等部门严格兑现优惠政策，各智能部门想方设法创造发展条件，加油助推。全县先后建成“农”字号龙头企业69家，其中，市级农业产业化龙头企业8家。三是全面开展农业招商引资，先后引进了上海光兆、北京中林、郑州杨森公司、青岛先锋实业、河南恒立农业、普丰油脂等一大批规模大、起点高、带动能力强的龙头企业和项目在**落户，为农业产业化提供了强大的外力支撑。

（五）树立创新意识，探索完善经营形式。一是对一些订单农业的组织模式实行依法签定，信守合同，使生产与经营者真正结成利益共同体，确保各方特别是农户的利益得到可靠的保证。二是探索组织更多的农户以劳动形式和土地租赁形式，参与农业产业化经营，通过合理有序的土地流转，使农民承包地成为龙头企业的生产基地，获得劳动和租赁双重收入。如保成兴帮食用仙人掌公司租赁王什北豆固、大村、东王什、坟抬头四个村300多农户承包地800亩，投资6800万元，发展仙人掌种植及深加工，安置当地劳动力600多人，以公司+农户的形式，农户把土地出租给公司，公司把失去土地的农民雇佣到公司从事种植管理仙人掌和产品加工，使公司不仅具有了可靠生产基地，而且使农村劳动力和土地得到了可靠的双重收入，实现了农户和公司共赢。三是大力发展以“龙头企业+农户”“专业市场+农户”“龙头企业+基地+农户”“中介组织+农户”“专业协会+农户”等为主的农业产业化经营模式，把农业产业化经营组织与农户、生产基地、营销市场有机紧密的结合在一起，形成了农业经济整体高效

的共同发展体系。如先锋实业有限公司今年一开始就与全县万余户农民签订了5万亩“益都红”辣椒种植合同，实行订单生产，向农户统一提供种子和技术，保护价回收产品，生产与大市场的成功对接，达到了互利共赢的目的，走出了一条“龙头企业+基地+农户”的发展之路。

（六）健全中介组织，完善社会化服务体系。中介组织是农业产业化经营不可缺少的一个环节。要按照农民自愿、互利和民主管理原则，建立、健全和完善各类中介组织，并与农业社会化服务体系建设结合起来。通过近几年实践，我县重点指导发展乡村集体经济组织、农业科技部门、专业协会、专业大户和经纪人等多种形式的中介服务组织，在企业与农户之间发挥桥梁纽带作用。如县妇联与山东风阳集团联姻，充分发挥上牵集团公司下联千家万户的中介作用，在全县发展合同养鸡户达500余户，户均年纯收入8000多元，为**农村经济的发展和农民增收致富架起了一座金桥。

（七）加强科技指导，提高市场竞争能力。一是建立健全和完善生产基地，通过引进新品种、新技术，进行大量试验、示范，积极推进良种化和优质、高产、高效特色品种化进程。以农业高科技示范园为载体，引进、示范、推广国内外名优农作物、食用菌等新技术67项新品种16个，辐射带动了一大批特色明显、效益可观的示范基地，催生了5500多户科技示范户。二是发展绿色、无公害农产品，创造一个“蓝天碧水净土”的良好生态环境，规划建设一批标准较高的绿色食品园区。今年仙庄乡4万亩辣椒被确定为省极定点第一批农业标准化示范区，马庄桥、纸房、六塔、瓦屋头、等八个乡（镇）确定为全省无公害标准化农产品生产示范基地。三是重视开发农产品名牌，实施品牌战略。依靠科技提高质量，依靠质量创立名牌，依靠名牌开拓市场，充分发挥品牌效应。近年我县涌现出的“澶都”尖椒、“宏海”面粉、天福酱菜、清阳茶巾等国家、省级农产品品牌，抢占了市场制高点，拓宽了农产品销售空间。四是花大力气开拓市场。树立现代市场营销理念，强化市场营销手段，使龙头企业开拓市场能力有

一个大的提高。

- 1、龙头企业数量少，规模小，产品技术含量低，效益差，辐射带动能力不强。
- 2、生产基地优质产业规模小，专业化生产水平低，产品档次不高，更主要是缺乏优质、无公害、标准化、专业化生产农产品。
- 3、资金困难已成为制约农业产业化特别是龙头企业发展的重要因素和“瓶颈”，融资渠道少，贷款难，资金周转缓慢，阻碍了农业产业化经营的正常发展。
- 4、龙头企业联基地、带农户的利益连接机制不够完善，合同、契约的履约率低，农民的组织化程度不高。
- 5、产业链条短，最关键的是种植、养殖、储存、加工、运销等环节不能有机地联系在一起，形不成农业生产环节完整的产业系列和产业链条，并且农产品加工转化率低，市场发展滞后，农产品销售不畅，农民增收困难。

1、加快发展龙头企业。着力发展农副产品精深加工，重点围绕优质专用小麦、玉米、果品蔬菜、食用菌、辣椒、纸浆林等，新上一批规模较大的龙头企业项目，力争3-5年内龙头企业总数达到100家，新增销售收入超亿元的龙头企业5-10家，创办省级龙头企业2-3家，创办国家级龙头企业1家，打造一批竞争力强和市场占有率高的龙头企业集群，实现龙头企业发展有较大的突破。

2、实施龙头企业带动，强力推进农业产业化，充分发挥龙头企业联结基地带动农户的功能，加速农产品加工增值、流通增值，加快基地的形成，强力推动农业产业化。

(1) 发展优质小麦深加工转化产业。扶持增强伍钰泉、利民面业、中粮挂面等麦业龙头，大力发展专用面粉及其深加工

制品，着力培育优质无公害小麦生产基地。

(2) 发展玉米深加工转化产业。以凯利乙醇、玉米加工企业为龙头，对玉米进行深加工和转化利用，大力发展优质玉米产业。

(3) 发展蔬菜加工产业。以先锋实业、天口酱菜、大力发展辣椒产业，培育壮大辣椒生产深加工基地。

(4) 发展畜禽养殖小区建设。大力发展瘦肉型猪、肉鸡等养殖业，加快畜禽养殖的规模化、标准化建设。

(5) 发展速生丰产林产业。以上海光明、北京中林、郑州杨森公司为依托，配套建设县西部沙区速生丰产林基地；并对林产品资源进行开发利用。

(6) 发展食用菌产业。以申氏、天马、恒立等食用菌种植加工为龙头，发展特色食用菌产业基地。

产业促进岗篇三

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在xx年将结束，我想在岁末的时候写下了20xx年工作计划。

一、本半年工作总结

20__年上半年一眨眼即将过去，在这将近半年的时间中我通过自身不断努力的工作，也有了一点小小收获，临近年半，我感觉很有必要对自己的工作做一下自我总结了。其主要目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年3月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在 1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的

工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四、下半年工作计划

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20__年下半年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好201x年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

产业促进岗篇四

为贯彻落实国家扶贫攻坚计划，推进我县农网改造升级工程建设，特制定本工作计划。

一、目标任务

重点解决贫困村供电设施落后、供电能力不足问题，全面提升配网供电能力和供电质量。到20__年实现脱贫摘帽贫困村农村电网改造覆盖面达到100%，解决9000贫困人口用电不达标问题。

二、工作重点

电力建设扶贫专项20__年工作牵头单位为县发改经信局，责任单位为县供电公司。

(一)具体任务。实施10千伏及以下项目45个。

(二)进度安排。4月完成物资采购，4月底前开工建设，年内完工。

三、资金筹措

20__年计划投入农网改造资金__万元，其中中心村改造资金__万元，动力电改造资金__万元。

四、保障措施

(一)组织保障。在县委、县政府领导下，县发改经信局和相关职能部门搞好协调和服务，县电力部门负责实施工程建设，乡镇负责做好占地和青苗补偿工作，防止阻工，确保工程顺利实施。

(二)工程质量保障。实行规范化管理，认真执行项目法人制、招标投标制、工程监理制和合同管理制，加强监督管理，确保工程质量。

(三)制度保障。工程建设纳入目标考核，县电力部门要制定建设计划，有序分步骤组织实施。

产业促进岗篇五

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[20xx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。

产业促进岗篇六

“十三五”期间，农业结构失衡局面短期难以根本扭转，但随着“大食物安全观”的逐步确立以及农产品比价关系回归合理化，种植业内部结构调整步伐将有所加快；随着农业产业链和价值链建设的积极推进，以及新技术、新模式的广泛应用，粮经饲统筹发展水*将不断提高，农林牧渔结合程度将不断加强，种养加一体化水*将不断提升，农业产业体系更加健全，品种结构失衡问题将会有所改善。同时，随着永久基本农田的划定，粮食功能区和重要农产品保护区建设的加快，部分地区城镇化、工业化侵占农业生产空间的现象将得到遏制和减少，农业生产区域结构也将有所改善。

一方面，随着收入水*的持续提高，城乡居民消费需求不断升级，不仅要吃得饱更要吃得好，对农产品质量安全的关注度和要求不断提高，对安全、优质农产品的需求增多，市场需求变化将倒逼农业生产调整，推动农业低碳化、循环化发展。另一方面，随着农业可持续发展机制的逐步完善，农药、化肥使用量零增长行动的深入开展，测土配方施肥、绿色防控技术等不断推广应用，大水大肥的粗放式农业发展模式将得到转变，农业清洁生产水*将得到提高。同时，随着农业投入

品生产、经营、使用标准和技术规范体系的不断健全，国家对农产品质量安全监管力度的不断加大，农产品质量安全风险防控将更加强化，有利于推动农业生产方式绿色化。

“十三五”期间，随着制度改革向纵深推进，城乡统一市场体系不断形成，市场配置资源的决定性作用进一步发挥，城乡要素自由流动的障碍逐步破除，以技术、资本为代表的现代生产要素、新的商业模式和业态，将全方位、大规模向农村渗透，势必带来农业生产方式和组织方式的深刻变革。同时，城市人口增加和消费结构升级，为扩大农产品消费需求、拓展农业功能提供了更为广阔的空间，也为农业实现规模化生产、集约化经营创造了条件。在产业融合支持政策和示范性*台的带动下，生产要素重新配置带动的供给结构变化和消费升级带动的需求变化，将共同促进农业产业链和价值链建设，推动农业产业链条延伸和农业功能不断拓展，农村一二三产业融合将真正进入大发展时期。

产业促进岗篇七

新客户营销力度较弱：新客户数量增长缓慢，深入营销意识不强

核心客户结构亟待优化：核心客户群体偏弱，优质大客户少，中小客户基础薄弱

国际业务发展不畅：我部客户群体类型单一，国际业务发展停滞不前

二、20__年主要工作打算

1、20__年工作思路

20__年，在分行的统一战略及业务指导下，保持我部机构客户及园区企业的稳定增长的同时，加强营销力度，争取进一

步的增长;坚持不懈地做好渠道建设工作，从渠道中加快引进和发展拟上市企业、优秀民营企业、园区外资企业及私募股权基金等多种类型客户，做大做强客户群;坚持以优质产品为切入点，适度带动负债业务及收益的增长;牢固树立风险意识，规范管理，提高风险防范，加强授信客户的贷后管理工作;人员的引进是一项长期的工作，优秀的人才对于部门的发展与壮大也起关键的作用。

2、20__工作重点及措施

1)继续以稳存、增存为工作业务重点，努力抢占市场份额

稳固原有的政府企业类存款，通过有效信息渠道和优质化服务拉动存款增长;通过资源营销、产品营销、客户介绍客户等营销方式带动存款增长;积极和各政府部门保持良好关系，在适当时机介入存款业务，带来比较稳定的新增存款;优化存款结构，努力提升生产和贸易型企业存款比例。

2)坚持企业有效开户为重点，坚实我部基础客户群体，坚实我部基础客户群体

通过招商、产业园、开发区等营销渠道，积极营销优质企业发扬不怕苦的精神，优化我部客户结构;坚持开户数量与质量并举，做到开一户动一户。通过公私联动，合理有效利用我行资源。把全方位的优质服务和产品推荐给企业。