

云平台迁移工作计划和目标(优秀5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

云平台迁移工作计划和目标篇一

商业计划书的最终目的是要说服投资者和参与者，那么在大纲范围内，有条不紊的呈现你的想法就是你必须要做到的事情。

商业计划书的定义

融资计划书是你整个项目运营的大纲!我们经常说，想明白才能做清楚，还有句老话叫“胜兵先胜而后求败”，一份商业计划书基本上能知道你的项目能否成功。

一句话说明理念由来。(切入点)

一句话说明市场的需要。(市场前景)

一句话说明你们提供了什么需要。(产品)

一句话说明还有谁提供了这些需要。(竞争对手)

一句话说明你们提供的比他们提供的强在哪?(优势)

一句话说明你们如何做出这个“强”。(研发)

一句话说明你们如何把“强”弥补到“需要”那里去。(市场运作)

一句话说明你们弥补的需要能赚多少。(盈利模式)

一句话说明你们赚的分给我们多少，要我们提供什么。(回报)

一句话介绍一下你们。(团队优势)

如摘要的思维逻辑，正文就是在这样的思维框架下进行。

还没有注册公司的话则自行换为“团队”，再引用“公司”的思路自行编制计划书，而我给的这份思路文案里，有一部分是可以删除的。

正文要求：所有一句话能说完了的，绝不两句话。

第一章 基本情况篇

公司叫什么。

公司在哪。

公司是什么性质。

公司股东有哪些。

控股结构是怎样。

公司主要业务是什么。

公司员工组成是怎样。

公司财务怎样。

第二章 公司团队

概述。

高层是哪些。

高层简介。

高层怎么分工。

管理体系是什么。

融资后要设立哪些机构及相关的人员配备。

管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。

管理层的薪酬，是否有员工持股计划。

公司是否建立人事管理制度。

对有关知识产权、技术秘密和商业秘密采取的保护措施。

公司是否存在关联经营。

公司、公司主要管理人员是否卷入法律诉讼及仲裁事件中，对公司有何影响。

第三章 行业情况

概述。

市场前景怎么样。

谁在使用产品。

使用的目的，为何购买。

列出产品的前三大客户类型，以及他们购买力。

所投资的产品行业目前所处发展阶段。

是否拥有的专门技术、版权、专利、配方等。

更新换代周期是多久。

说明本产品是否有标准。

产品与同类产品的比较。

本公司产品的新颖性、先进性和独特性。

重点说明在性能、价格、售后服务和技术支持等方面的优势。

本公司与行业内五个主要竞争对手的比较。

影响行业和产品发展的因素。

过去3~5年各年全行业销售情况，列明资料来源。

未来3~5年各年全行业销售收入预测，列明资料来源。

公司未来3~5年的销售收入预测(融资不成功情况下和融资成功情况下)

第四章 研发

概述。

产品成品演示。

产品功能表。

依据功能表的研发架构。

已研发成果及其先进性。

未来要研发什么。

公司在研发资金总投入是多少。

计划再投入的研发资金是多少。

列表说明每年购置开发设备、开发人工工资、试验检测费用、以及与开发有关的其它费用。

现有技术资源。

研发模式是怎样。

对研发队伍有怎样的激励机制和措施。

未来3~5年在研发资金投入和人员投入计划，列表说明。

云平台迁移工作计划和目标篇二

一个微信公众平台运营者的36条总结

经常有很多客户来咨询我们，想了解微信营销的方法，如何拉粉，如何去推送内容等等。今天呢，我就带来一位微信公众平台运营者的心得给大家，从实战的角度，总结了微信营销的注意事项和操作指南，非常值得大家去学习和思考，下面就分享给大家。

1. 简单就是力量，不要把自己的微信公众平台变成万能的功能的应用。可以免费听音乐、机器陪聊，这些功能只会淡化企业核心的价值，请删掉这些功能。

2. 微信营运的目是维持顾客的关系。99%的时间都用来培养顾客的信任度，请暂时忘记销售，天天促销，不如29天培养顾客，用1天的时间用来促销更有效，请暂时忘记销售。
3. 微信营销没有任何营销秘诀，比的就是投资和执行力，想不投入就能获取大量的粉丝是不可能的事情，不要只看到3个月获取90万粉丝的案例，先问一问他们投入多少资金和人力。
4. 如果你不想投入太多的资金，就要选择投入时间，再加入执行力的到位，才能达到你要的目的。
5. 不要忙于每一天推送大量的内容，给潜在顾客，创造可以跟读者沟通的话题。你要知道所有价值都来于沟通，推送再好的内容，不如跟读者沟通一次。
6. 想和读者创造更多沟通的机会，就要问读者更多的问题，问一问读者喜欢什么时间接收内容，对自己公众账号提出宝贵的意见等等。
7. 不要被那些3个月100万的粉丝冲昏了头脑。粉丝再多，如果不能转化成价值，就跟本没有用，我们需要的粉丝是那些目标粉丝，粉丝的质量比粉丝的数量更重要。
8. 发布文章不一定要长篇大论，可是一定要引发读者的思考，一般内容在300至500字左右。
9. 关注竞争对手的微信，关注了10、50个就有50个人教你怎样做好微信营销，你要做的就是优化他们所有的方法。请记住，竞争对手是最好的老师。
10. 新手开始学习玩微信从关注优质的微信开始学习，记住那些优秀玩家的方，每一天都拿笔记下来，自己对比一下那些地方可以做的更好，用利于自己以后运营微信公众账号。

11. 认真分析自己的行业是否需要用微信公众平台，其实很多中小企业和个体老板只要利用微信朋友圈就可以做生意，比如理发店、美容店、餐饮店、快餐店等等。

12. 怎样创作内容？内容一定要原创吗？不一定，如果你不想打造行业第一领袖的地位，内容不一定要原创，可是你一定要做一件事情，就是要加入自己的观点哦！

13. 我们尊重顾客，可是千万不要讨好顾客，取消关注的迟早会取消关注，只要你一直提供价值，留下的总会留下来。

14. 微信营销要靠渠道，有渠道的好处就是：一天你都能获得到稳定的粉丝，不是一天进500粉丝，再过3天就没有粉丝进业。记住，粉丝要一天天的增加，每一天都有新的读者关注。

15. 做微信营销是做个人微信还是做微信公众账号，我想这两个并不矛盾，可以相互的进行运营，如果你本人运作1到2个人的店面的话，建议用个人微信进行运作。如果是大店的话，一定要用上公众账号。

16. 不要被微信营销案例冲昏了头脑，那些100万的粉丝案例不真实，那些很真实的案例你需要分析一下，他们投入了多少人力和物力，现在的营销案例忽悠人的多，自己认真去做好自己的微信运营。

17. 做微信营销见效很慢，粉丝沉淀就要花很多的时间，通常需要3个月沉淀的时间，才能收到一些效果和利润，最重要的就是一直坚持下去。

18. 要想在很短的时间里获取大量的粉丝，必须靠媒体，请记住成功靠媒体，当然了具体跟据自己的情况，是选择是做杂志媒体还是电视媒体。

20. 微信营销重视互动。因为它不象微博一样，可以吸引大量

的人转发和评论，只有通过和顾客的沟通来取得顾客信任。

21. 在准备营销产品之前，做好整个产品销售策划。推送的内容最重要，因为内容会直接影响读者的购买，内容预热是最好的方法。

22. 现在大家有一个误区，希望一切都通过微信营销来实现，最终要顾客购买产品之前，记住不要忘了让顾客拨打订购电话，人与人交流最能解决购买当中的疑问。

云平台迁移工作计划和目标篇三

融资计划书目录

一、公司介绍

二、项目分析

三、市场分析

四、管理团队

五、财务计划

六、融资方案的设计

七、摘要

一、公司介绍

1、公司简介

主要内容包括公司成立的时间、注册资本金、公司宗旨与战略、主要产品等，这方面的介绍是有必要的，它可以使人们了解你公司的历史和团队。

2、公司现状

在此将您公司的资本结构、净资产、总资产、年报或者其他有助于投资者认识你的公司的有关参考资料附上。如果是私营公司还应将前几年经过审计的财务报告以附件形式提供。如果经过审计请注明审计会计师事务所，如果未经审计也请注明。

3、股东实力

股东的背景也会对投资者产生重要的影响。如果股东中有大的企业，或者公司本身就属于大型集团，那么对融资会产生很多好处。如果大股东能提供某种担保则更好。

4、历史业绩

对于开发企业而言，以前做过什么项目，经营业绩如何，都是要特别说明的地方，如果一个企业的开发经验丰富，那么对于其执行能力就会得到承认。

5、资信程度

把银行提供的资信证明，工商、税务等部门评定的各种奖励，或者其他取得的荣誉，都可以写进去，而且要把相关资料作为附件列入。最好有证明的人员。

6、董事会决议

对于需要融资的项目，必须经过公司决策层的同意。这样才更加强了融资的可信程度，而不是戏言。

二、项目分析

1、项目的基本情况

位置、占地面积、建筑面积、物业类型、工程进度等，都是房地产开发的基本情况，需要在报告中指出。

2、项目来历

项目来历是指项目的来龙去脉，项目的上家是谁，怎么得到的项目，是否有遗留问题，是如何解决的等情况。

3、证件状况文件

项目是否有土地证、用地规划许可证、项目规划许可证、开工证和销售许可证等五证的情况。需要复印件。

4、资金投入

自有资金的数额、投入的比例、其他资金来源及所占比例、建筑商垫资情况、预计收到预售款等情况等，方便了解项目的资金状况。

5、市场定位

指项目的市场定位，包括项目的物业类型、档次、项目的目标客户群等

6、建造的过程和保证

项目的建筑安装过程，如何得到保障可以如期完工。而不会耽误工期，不会导致项目无法按期交付使用。

三、市场分析

1、地方宏观经济分析

房地产是一个区域性的市场，受到地方经济的影响比较大。而表征一个地区的经济发展的指标等数据和经济发展的定性

说明等需在本部分体现。

2、房地产市场的分析

房地产市场的分析比较复杂，而且说明起来可繁可简。简单说需要定性分析本地区房地产市场的发展，平均价格，各种类型房地产的目标客户群等。复杂些说明则需要的时间数轴上表征价格的走势波动，但是，因为很多地区没有进行常规的价格跟踪，所以，严格数据的分析很难完成，但是可以通过典型项目的分析来代替。

3、竞争对手和可比较案例

分析现有的几个类似项目的规划、价格、销售进度、目标客户群等，同时，也需要罗列一些未来可能进入市场竞争的对手项目情况，以及未来的市场供应量等情况。

4、未来市场预测及影响因素

未来的市场预测很难预料，但是可以通过市场的周期的方法和重点因素分析法等分析方法做出预测。

四、管理团队

1、人员构成

公司主要团队的组成人员的名单，工作的经历和特点。如果一个团队有足够多经验丰富的人员，则会对投资的安全有很大的保障。

2、组织结构

企业内部的部门设置、内部的人员关系、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范性

管理制度，管理结构等的评价。可以由专门的管理顾问公司来评价和说明。

4、重大事项

对于企业产生重要影响的需要说明的事项。

五、 财务计划

一个好的财务计划，对于评估项目所需资金非常关键，如果财务计划准备的不好，会给投资者以企业管理者缺乏经验的印象，降低对企业的评价。本部分一般包括对投资计划的财务假设，以及对未来现金流量表、资产负债表、损益表的预测。资金的来源和运用等内容。

其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

六、融资方案的设计

1、融资方式

(1) 股权融资方式(注：股权和债权方式是两种最主要的方式，但是，还有很多不是某一种方式所能解决的，而是几种方式在不同的时间段的组合。这部分是解决问题的关键，是否能够取得资金，关键在于是否能够通过融资方案解决各方的利益分配关系。)

方式：融资方式将以融资方(包括项目在内)的股权进行抵押借款

这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资

方式。

操作步骤：签订风险投资协议书

a□对融资方的债务债权进行核查确认

b□签订风险投资协议书：确定股权比例、确定退出时间、确定管理者回购方式、确定再融资资金数量及时间、确定管理上的监控方式、确定协助义务。

c□在有关管理部门办理登记手续

(2) 债权融资方式

方式：投融资双方签定借贷合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

(3) 债转股的融资方式

投融资双方开始以借贷关系进行融资，投资方在借贷期间内或借贷期结束时，按相应的比例折算成相应的股份。

(4) 房地产信托融资

(5) 多种融资方式的组合

在不同的时间阶段用不同的融资方式。在项目的初级阶段主要以股权融资方式为主，因为对融资方来说这个阶段的资产负债情况不会有很大的压力；在中后期阶段可以运用股权、债权方式，这个阶段融资方对整个项目有了明确的预期，在债务的偿还上有明确的预期。

2、融资期限和价格

融资的期限，可承受的融资成本等，都需要解释清楚。

3、风险分析(任何投资都存在风险，所以应该说明项目存在的主要风险是什么，如何克服这些风险。)

对投资融资双方有可能的风险存在作出判断。

a□投资方的投资资金及收益风险在项目无法启动的情况下将一直独立承担投资资金成本，及追加资金成本。

b□投资方不能有效监控好管理者的经营从而产生新的债务而产生的连带风险。

c□破产风险

d□融资者对投资者的信用没有得到确定而产生无法回购的风险

e□融资者为掌控全局经营，在回购时利益出让增加风险。

f□融资者提前回购而付出的资金成本风险。

风险化解方案

a□资方对是否资金进入后可以完成计划要进行评估和测算。

b□投资方对融资方的项目进程进行监控，并按照进程需要分批进行投资款的专款专用。

c□投资方对融资方的相关项目所签订的合同进行核审后，评估其付款和还款能力。

d□资方审核融资方的还款计划可行性，一旦确定后将按还款计划回款。

4、退出机制(绝大多数的投资都不是为了自用，而是为了获利，因此都涉及到退出机制问题，所以，需要在此说明投资者可能的退出时间和退出方式。)

a□股权方式融资的退出

项目进行过程中投资方退出；

b□债权方式融资退出

项目进行过程中投资方退出，可以用违约金的形式控制；

项目完成投资方退出，按时还本付息；

5、抵押和保证

在涉及到投资安全的时候，投资者最关心的是如何保障投资的安全。而最有效的安全措施就是抵押，或者信誉卓著的公司保证。

6、对房地产行业不熟悉的客户，需要提供操作的细节，即如何保证投资项目是可行的。

七、摘要

长篇的融资报告是提供给有融资意向的客户来认真读的，而对于在接触客户的初期阶段，仅需要提供报告摘要就可以了。报告摘要是对融资报告的高度浓缩，因此，言简意赅就非常重要。

云平台迁移工作计划和目标篇四

1. 番茄todo

学霸必备的简约高效番茄钟+待办列表~第壹式：学霸模式，能够在专注计时期间避免您打开其他娱乐app分心第二式：高效番茄钟，静心的白噪音，赏心悦目的番茄钟海报能够帮助你高效专注。

2. 滴答清单

滴答清单是一款记录待办事项、管理日程提醒的效率类应用。我们支持多平台同步，帮助你随时随地制定工作计划、安排行程规划、设置会议提醒、管理学习任务。

3. 时光序

时光序：终身陪伴的私人管家，服务你生活的方方面面，规划你的每一天。

=特别亮点 · special feature=

滴答清单，一款轻便的待办事项(todo)[]日程管理[]gtd[]应用，千万用户的共同选择。它可以帮你制定工作计划，设置会议提醒，安排行程规划，记录备忘事项。

6. 时光计划

时光计划基于产出=时间*效率的理念，以激励把握时光、助力高效计划为设计初心，助力您开启成功之旅。

7. 奇妙日程

奇妙日程是一款功能强大理论全面的时间管理、行动管理、日程管理、日程量化软件。您可以用它来掌控日常生活和工作的所有事项。她相对于其他时间管理软件她更加让您重视平衡，健康发展。掌控生活，如此奇妙！

8. 计划大师

云平台迁移工作计划和目标篇五

(一) 以产业振兴为引擎，激活农村发展新动能。

1、关于特色产业

围绕“挂面”非遗文化谋划产业振兴。一是弘扬挂面文化。深挖“挂面”历史文化，推动挂面文化与《村规民约》互通，围绕脱贫攻坚、乡村振兴等重点工作开展志愿者服务。今年以来，开展挂面文化节活动2次、志愿者服务10余次，志愿服务人数3000余人。二是做强挂面产业。推行“传承人+农户+公司”抱团生产模式，实施“区域品牌+企业品牌”双品牌战略，依托“魅力中国城”等主题活动推出“一碗面，一座城”城市品牌。目前，全镇累计培育企业20余家、加工作坊500余家，年产挂面50余万公斤、产值2000余万元，人均年增收2800元。三是打造挂面小镇。推行“农村展新颜、产村相融合”的文明新村发展模式，加快核心区风貌改造，打造集文化传承、农业体验、观光旅游为一体的乡村旅游地，推行轻钢结构体系和装配式建造新技术。今年，累计接待游客5万人次，实现旅游收入400万元，建成装配式农房样板5栋。

2、关于村落宜居

各村根据自身实际情况，确实解决环境脏、乱、差改善村居环境和生活环境，按照建设宜居农村要求达到生产发展，生活富裕，设施完善，环境整洁，社会和谐的标准。村内道路硬化路面平整与外界交通通畅，出行方便，道路两边进行植树绿化，村道卫生状况良好，设有垃圾池，生活污水治理，村内集中(分散)式污水处理设施，养殖污水能集中收集在沼气池处理，垃圾日产日清。

3、关于乡风文明

一直以来不断探索加强乡风文明建设，传播文明新风尚，强化宣传，让文明之风在农村广泛传播，广泛刷写文明墙，充分利用广播、板报等多种形式，大力宣传社会主义荣辱观，不断涌现“文明家庭”“和谐农家”户数增加让文明之花在农村盛开，邻里之间更是相处融洽。适龄儿童入学率达到100%，2018年，觉慧村被省政府评为省级“四好村”。

4、关于村级治理

5、村民生活

以提高农民经济收入为目标，在示范村觉慧村大力发展传统手工挂面的生产，在保证质量的前提下，新发展生产大户16户，营销大户10户，电商5户，从事手工挂面供销人员达200余人，全村农民人均纯收入达到18500元，在镇各村农民人均纯收入各列前茅。全村医疗养老保险覆盖率达95%以上，村内低保、特困人员救助措施到位，落实精准扶贫政策。

(二)加快农村基础设施的完善。一是完成镇藤椒现代农业园区建设项目、金马中药材现代农业园区建设项目、喜胜村种养循环现代农业园区建设项目。二是大力改善农村人居环境，在乡村振兴示范带、公路沿线以及场镇投放垃圾分类收集亭位7处，在**村日间照料中心、**村“朱珠园”产业基地修建公共厕所2处，在**为732户农户实施无害化卫生厕所改造。为7个村积极申报“美丽·宜居乡村”，入选精品村1个、创建村2个。

(三)稳步推进环境卫生整治工作。持续推进城乡环卫一体化，在各村组新添置垃圾桶981只，聘请保洁公司日产日清。办理回复环保信访件10件，向5家污染企业发放整改通知书。修建污水处理设施2处，治理黑臭水体2000米米，制止露天焚烧秸秆20余起，拆除违章搭建2000平方米。

(四)扎实有效开展社会治理工作。一是深化禁毒整治，摸排

制毒高危场所310处，摸清75名“六类重点人员”，压紧压实管控责任，铲除罂粟种植2处2株。二是抓实信访维稳，常态化排查问题苗头，注重初信初访，化解矛盾纠纷570件次。三是扎紧安全防线，摸排整治道路交通、塘堰管理等安全隐患14处，完善突发事件应急响应机制，组织开展综合应急演练1次，全年未发生重特大安全生产事故。

(一)学习宣传不够到位。一是各部门在实施乡村振兴战略中均以项目建设为重，对乡村振兴战略的重大意义、内涵和目标任务，思考不全，把握不准，目标不明。二是宣传不到位，群众对开展乡村振兴战略知晓率不高，思想认识不足，造成了干部和群众对乡村振兴战略想法不一，思路不清，积极性不高。三是组织相关部门干部、村干部及示范村群众外出参观学习的力度不强，在开阔眼界，增长见识方面办法不多，造成在实施乡村振兴战略中经验不足、方法不当、思路不宽。

(二)实施规划不够完善。一是在制定乡村振兴战略实施规划中，前期调研不够深入，特别是对本地的地域环境、人文特色、资源禀赋等方面考虑的不够周全，没有完整地纳入规划。二是广泛征求村“两委班子”和群众意见建议不够，不同程度存在规划与乡镇村社实际结合不紧密，制定的规划缺乏群众性、综合性、可行性、超前性、长效性。

(三)部门配合不够紧密。一是镇各相关部门各自为政，相互协调配合不够，相互制约因素较多，项目落地难，实施进度缓慢。二是项目资金利用率不高，特别是在整合资金、捆绑使用方面办法不多，思路不宽，造成资金分散，项目效益难以发挥。三是项目建设投资力度不足、建设资金缺乏、融资难度较大。加之，项目督促、协调不够，影响了乡村振兴战略的顺利推进。

(四)产业结构较为单一。一是主要产业以农业为主、特色产业分布不均衡，产业单一，基础薄弱，市场竞争力不强，转型升级难度较大；二是产业化进程缓慢，龙头企业少，且规模

小。生产技术水平不高，精深加工不够，产品附加值不高，“公司+合作社+基地+农牧户”经营模式尚未形成产业链条。三是由于受客观条件限制，群众的科技文化素质普遍较低，缺乏专业人才、技能人才和乡村能人。

(一)加强领导，统筹推进

为全面贯彻落实镇实施乡村振兴战略相关文件精神，切实抓好我镇乡村振兴先进示范村创建工作，健全机制成立示范村建设领导小组，做到主要领导亲自抓，分管领导具体抓，形成一支政治强、业务精、作风硬、高效务实的队伍。

(二)因地制宜，科学规划

规划是乡村振兴建设的龙头，必须结合村实际，始终把高标准、全覆盖的理念融入到规划中，以规划设计提升建设水平。规划村，坚持点、线、面统筹发展，优先对交通区位优势、资源条件丰富、景观资源独特、文化内涵丰富的社进行重点打造，具体建设中实行分类指导，要注重从细节入手，因地制宜，差异化、个性化、人文化开展镇、村风貌设计和景观建设，体现一村一品、一村一韵，体现一村一特色。坚持“小尺度、融自然、承乡愁”的原则，求精，不贪大；求好，不图快，建设一批能体现我镇山水人文特色的“美丽·宜居乡村”精品村。

(三)保护生态，改善环境

乡容乡貌的打造能间接影响招商引资吸引力。政府把垃圾、污水、绿化等基础建设作为乡村振兴示范村建设的重点环节抓实抓好。进一步加强基础设施和公共服务设施建设，完善功能配套；加强村庄清洁家园、清洁田园、清洁水源工作。全面推行农村垃圾分类处理、农村户用无害化卫生厕所改造和农村污水治理。村庄绿化实现森林围村，注重房前屋后、庭院内外的绿化、美化工作，积极发展庭院经济。

(四) 产业支撑，增收致富

继续扩大挂面产业规模，建设高标准、高质量的特色现代农业园区，打造名、优、特、新农产品，适度推广规模化经营，延长农业产业链，提高农业附加值，促进农业现代化。在园区范围内实施休闲农业和乡村旅游提升工程，推动农业与旅游深度融合，延伸产业链，促进一二三产业融合发展。

(五) 强化宣传，营造新风

加大乡村振兴示范村建设的宣传力度，营造全社会关心、关注、关爱乡村振兴示范村的良好氛围。进一步发挥《村规民约》在乡村振兴示范村建设和治理中的重要作用，应用《卫生公约》、《文明公约》、“六好”标准等有效手段，促进幸福美丽乡村群众养成好习惯，形成井然有序的新村新秩序。发挥好“三讲三爱两进步”、社会主义核心价值观为主题内容的年画、宣传画引领好风气，引导群众形成和展现“四好”新村新农民的精神风貌，形成广泛的社会主义农村新风尚。

(六) 整合资金，撬动资本

实施涉农资金整合计划，用好惠农支农政策，应遵循“性质不变、用途一致”原则归类整合各部门涉农政策资金，向乡村振兴倾斜，各类建设项目、资金优先安排，切实提高涉农资金的使用效率，真正发挥有限资金“四两拨千斤”的引导、带动作用，充分撬动社会资本。

(七) 加强督导，狠抓落实

严格落实乡村振兴工作的职责和任务，强化督导，落实人员，压实责任，确保**年市级、省级乡村振兴战略示范村创建目标的顺利完成。