

工会工作年度工作计划 年终工作计划(通用7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢?下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来看看吧。

工会工作年度工作计划 年终工作计划篇一

1、区市场分析预测

区近几年来随着市政府、省政府各级机关的办公楼的落成使用,国际会展中心投入使用,附近的高级、豪华住宅区相继交付业主使用,使得本区商业活跃,经济发展迅速,目前酒店业十分看好,在市内□xx区酒店的入住率和平均房价是的。现在的情况是高酒店较少,只有大富豪大酒店等四家四酒店,另一家按五酒店标准设计和三家四酒店标准设计的酒店最快的可以在20xx年6月份完工试业,其余为三中下档、抵挡饭店、娱乐企业,大约有140家,从市场角度分析,现在中抵挡酒店市场日趋饱和,高酒店在两年内竞争不算激烈,可以从容采用各种应对措施稳定客源。

2、竞争对手分析

对于每个酒店来说,每个同档次的酒店都是自己的竞争对手,甚至某些不同档次的酒店也成为潜在竞争对手,但从目前情况看,在区甚至在本市称得上本店的竞争对手的不是在市区的五家五酒店,而是附近的四大富豪大酒店和没有评星的银座国际公寓会馆。

大富豪大酒店是一家按五酒店标准设计的和本酒店同时开业的,评上四的高酒店。该酒店以前卫的娱乐业和多变的饮食

风味，利用互联网进行营销，赢得了本区域豪华住宅区比较富有的商业人士、香港、台湾和南洋华侨华人商人青睐。该酒店的优势在于娱乐业和饮食方面，该饭店被列为竞争对手另一个主要原因是该酒店按五标准设计，只是由于试业时期，出现部门之间合作配合不顺畅导致服务质量下降而被评为四，现在他们经过整改，经营日趋成熟，市场占有率不断上升，目前正为评五而努力，顺利的话□20xx年年底就可以评为五的了；他们的不足是太注重娱乐和餐饮业（也是他们的优势），称不上严格意义的商务酒店，而本区旅游业是以商务活动为主，导致他们客源不稳定，也由于娱乐业和餐饮业容易模仿，酒店要不断对娱乐业和餐饮业进行创新才能保持客源。

银座国际公寓会馆是一家国际知名财团控股的商务型国际公寓，虽然没有参加评星，但其按五标准设计的商务套间，拥有十万多平米高级写字楼，商务设施一应俱全，类似于有家的感觉的长住型饭店，却兼有完善的商务作用，该公寓除了拥有国内外30多家国内外知名企业进驻外，在散客方面很博得西方商务客人的欢心，因此，在商务方面，银座国际公寓牢牢掌握着一部分成功的事业型客人，原因是这部分客人偏执于工作，对于娱乐和饮食方面却不讲究，独立自主惯了，有一个完善的服务环境就很符合他们的心意了。他们的优势是商务服务周全，家居式公寓服务体贴入微，他们的不足是缺乏娱乐恶化餐饮方面的. 服务，加之上帝式的服务标准化缺乏一种亲切感，使人如住后有一种莫名的压抑感，不符合中国人的生活习惯，至少会缺少本市政界和政界相关客人。

3、本酒店竞争能力分析

本酒店的优势：现今是区的五酒店，在品牌和档次上就有一定的独占性和排他性，拥有庞大的高级、豪华商务活动场所和完善的商务服务，可以招揽到商务、展览、学术会议方面的顾客；拥有齐全的高档娱乐餐饮场所，可以招徕商界、政界、文化界等各界宴请和高级、豪华住宅区的客人；由于政府微妙关系，吸引了31家国内外知名企业进驻。此外，酒店

营造的龙文化特色氛围很获得政界人士、商界名士、海内外华人华侨的认同。

酒店不足：高处不胜寒，有些散客对酒店有一种畏惧心理而不敢入住，而我们的宗旨是“让每一位顾客慕名而来，满意而归”，在公关上陷入了托大误区；在娱乐和餐饮上项目虽精品不少，但创新不多、更新不快，在与大富豪大酒店竞争中，在价位和项目创新上处于劣势；在商务方面，本酒店虽然服务设施完善，但在宣传方面，却不能体现出来，在广告策划上没有反映出我们的品牌和优势，在与银座常住型客户竞争上处于守势。

4、销售模型制定

为使销售过程与销售小组活动的关系正常化，制定顾客发展模型，对顾客进行销售前研究，以收集并预测顾客愿望，分析其销售潜能；然后探索和分析其特定需求，进行个性化销售宣传，决定竞争者类型及范围；接下来制定满足目标顾客需求的明确的协议书，以得到顾客的认同；第四步是实施具体策略营销，尝试添加满足或超越顾客需求的增值产品或服务；第五步，随时追踪监控服务反馈信息，保证顾客满意化；最后是了解时尚趋势，精心研究客户未来需求以保持和扩大伙伴关系。

5□20xx年本酒店客源预测

20xx年稳定客源依然是政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，这部分客源稳有70%以上；机会客源，节假日、节庆日本市重要企业举行的庆功会和庆祝会，附近高级、豪华住宅小区住户举行的各种宴请，三个黄金周的旅游者，这种客源占到15%；潜在客源是换了口味，改变观念的其他酒店的客人（包括市区酒店的），根据过去经验，大约有10%。这就是酒店几年入住率来一直达到95%以上的原因，因为5%用于

控房调剂。

1□20xx年本酒店市场定位

我们的定位是走e—hotel智能酒店的道路。什么是智能型商务酒店呢？众所周知，从事商务活动的人士对于互联网的依赖性越来越强，对于酒店在这方面要提供的服务要求也越来越高。目前，在这一方面我店跟其他的竞争酒店在功能方面并没有突出优势。我们跟其他竞争对手所能提供给客户的互联网的服务仅限于客房的宽带接入，然而人家除了这方面之外，在娱乐和餐饮方面都比我们强。要争取竞争优势，我们只能在商务服务方面做一个更深层次提高。其实，智能型e—hotel□除了宽带之外，还应包括无线宽带上网、大容量的免费邮箱的提供、店内无线电话的使用、网上实时查询、预订、每个客房，甚至酒吧、酒廊、餐厅都有配备供客人上网工作的电脑，而这些恰好是所谓的商务型的我们的竞争对手所不具备的。我们酒店开创了本区酒店业的先河，我们曾是本区酒店业的龙头，但正如美国一样，随着西欧、日本的崛起，冷战过后俄罗斯还有一定实力，中国和平崛起，世界格局出现了多极化，它还保着超级大国的地位，影响力却大大降低了，随着众多酒店的出现，我们的所谓龙头的地位和影响力大大降低了。所以我们必须抱着敢于创新的态度，用国际性的商务型酒店的理念来重新打造我们的酒店，我们要做本区一流的智能化商务型酒店，只有这样才能保证我店在本区龙头酒店的地位。

2□20xx年本酒店营销目标

20xx年我店的主要目标市场应确立为商务市场为主导（包括商务散客、商务会议、宴会），旅游市场为辅。商务市场的开发，我们必须着力拓展商务会议团队，不但只是附近地区的，而且要把触角发展到其他省区和国际上的，提高酒店的知名度和美誉度，把酒店打造成为国内外知名商务品牌。努

力扩大和保持现有的政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人，保持顾客的忠诚度，为今后五年内竞争打下基础。

根据淡旺季不同月份、各黄金周制定了不同的价格，月日团队、散客比例，每天营业收入，月度完成任务及各月份工作重点和目标。（实际上我们酒店每天都顾客盈门）

（1）、旺季：1、2、3、4、5、10、11、12月份

一月和二月做好春节客房、餐饮、会议和娱乐的销售工作，使客房入住率继续稳定在95%左右，按照今年酒店在餐饮和娱乐方面的一直以18.5%左右的发展速度算，餐饮每天营业额在去年同期平均每天50万元的基础上增加20%达到60万元，娱乐销售每天比去年同期增长20%，这是完成有可能的。实际上20xx年全年目标均是这样的。

20xx年1月和2月份：

- 1、加强对春节市场调查，制定春节促销方案和春节团、散预订。
- 2、加强会务促销。
- 3、加强商务促销和协议签订。
- 4、加强婚宴促销。
- 5、加强“三八节”活动促销。

20xx年3月份：

- 1、加强会务、商务客人促销。

2、加强婚宴促销。

3、“五一”黄金周———客房销售3月中下旬完成促销及接待方案。

20xx年4月份：

1、加强会务、商务客人促销。

2、加强婚宴促销。

3、加强对五一节市场调查，制定五一节促销方案和五一节团、散预订。

4、制定“母亲节”活动方案并促销；母亲节———以“献给母亲的爱”为主题进行餐、房组合销售。（五月第二个星期天）

20xx年11月、12月份：

1、加强对春节市场调查。

2、加强会务促销。

3、加强商务促销和协议签订。

4、加强婚宴促销。

其中黄金周月份：10、2、5，三个月

10月工作重点：

1、加强会议促销。

2、加强婚宴促销。

3、加强商务促销和协议签订。

4、同餐饮部拟定圣诞节促销方案。圣诞节———圣诞大餐。
10月上旬餐饮部、销售部完成制作圣诞菜单、广告宣传促销及抽奖游戏设计方案及环境布置方案，各项工作逐步开展。

(1) 餐饮部10月下旬完成制作方案。

(2) 销售部、餐饮部10月下旬完成广告宣传促销方案及环境布置方案，由于春节、元宵节、情人节时间相近，可贯穿起来。

20xx年2月份（本月只有28天）：

本月工作重点：

- 1、加强会议促销。
- 2、加强婚宴促销。
- 3、加强“三八节”活动促销。

20xx年5月份（31天）

a五一黄金周，全部七天

本月工作重点：

为主题进行餐、房组合销售。（六月第三个星期天）

- 2、加强“六一”儿童节、父亲节活动促销。
- 3、加强商务促销。

(2)、平季：7、8月份

a□20xx年7月（31天□□20xx年8月（31天）：

本阶段各月工作重点：

7月份：

- 1、加强暑期师生活动促销，加强商务散客促销。
- 2、制定“学生谢师宴”方案、中秋节活动方案和促销——7月中旬餐饮部完成菜谱方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。
- 3、中秋节月饼促销，7月中下旬餐饮部完成制作方案、销售部完成广告宣传促销方案、各项工作逐步开展。

8月份：

- 4、（1）、加强暑期师生活动促销。（2）、加强“学生谢师宴”促销。
- 5、加强商务散客促销，制定出9月份团、散用房与月饼奖励促销方案。
- 6、国庆节客房、节后婚宴——8月下旬餐饮部完成制作圣诞菜单方案，餐饮、销售部完成接待及促销方案。

（3）、淡季：6、9月份

a□20xx年6月（30天□□20xx年9月（30天）：

各月工作重点：

6月份：

- 1、加强对“高考房”市场调查。

2、加强暑期师生生活活动促销。

3、加强商务促销。

9月份：

1、加强会务促销。

2、加强商务促销。

3、加强对国庆节市场调查，制定国庆节促销方案和国庆节的团、散预订。

4、制定“圣诞”活动方案。

(4)、预算全年客房营业收入：万元

年平均开房率：95%

每日可供租房数：750×95%间

计划每日出租房数：团体：散客7：25

平均房价：团队：2500元/间，散客：3000元/间。

会务设施和其它代理收入：万元

餐饮收入：万元

娱乐经营收入：万元

总计：万元

20xx年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本区超级龙头地位进行攻关战的最为关键的一年，因此合适本酒店的

营销计划就显得至关重要，现从酒店的实际出发，制定20xx年度营销计划。

1、价格策略

实施“酒店vip俱乐部”计划策略，通过会员在酒店的频繁消费来提高和稳定酒店的整体收入。俱乐部营销是一种网络会员制营销方式，它以建立会员制为发展导向，在观念认识上，利用80/20法则，将顾客占有率和忠诚度放在首位；目标是从酒店特色经营出发，充分挖掘酒店的市场潜力；在运作策略上，完全以顾客需求为中心，从充分利用好信息资源入手，准确地界定酒店的市场定位，营造酒店经营特色；强化酒店品牌效应，完善激励机制的促销战略；进而通过控制有力、行之有效的电话营销系统，帮助酒店挖掘一批具备高消费能力的忠诚客户群体，也就是为酒店创造80%利润的20%的忠诚客户□abc分析法中的a类产品销售额/利润率少数的多数。

营销特色策略，策划活动包括：降低房价，免费提供停车场，聚龙湾国际俱乐部，聚龙湾公务旅行者计划，政府价格，退休人员计划，设立团体可用银行，无烟客房，残疾人客房等，与“酒店vip俱乐部”计划相结合，采用会员积分制，价格明升暗降，给与一定的让利。

2、销售策略

以内部营销为本，酒店对员工进行严格的挑选和训练，使新员工学会悉心照料客人的艺术，培养员工的自豪感，把培养忠诚员工、提高员工满意度放在追求品牌忠诚之前，让员工快乐的工作着。教导员工要做任何他们能做的事情，全体员工无论谁接到投诉都必须对此投诉负责，直到完满解决为止。员工有当场解决问题的权力而不需要请示上级，为了让客人高兴，员工可以离开自己的岗位而不需要请假。在表彰杰出员工方面，按效率优先、兼顾公平的原则，根据员工职效进行细分奖项，给各方面有贡献的员工颁发各种相应奖励。

细分市场体验营销策略，通过重新定位，把目标转向稳定和满足政府部门关系户，酒店写字楼长租户，回国观光华人华侨，参加商业、贸易会展的商务客人和各种各类会议客人的需要上，巩固现有市场占有率和顾客忠诚度，坚决不做多而全的没有重点的抢客工作。此外，在细分市场的基础上进行体验营销，做到以下原则

- a 优质的全面质量管理，让客人使用的产品组合
- b “顾客第一”的经营理念，员工处理个人失误没有大小，使客人从胜利、心理撒谎能够都得到满足
- c 追求服务的零缺陷，为顾客解决能够解决的一切问题。

直接销售策略，要求每个员工在面对客人时都成为销售人员，而不管其实际的身份，从而加大对顾客的把握度，在实际操作中，如果预定员预定了一位客人，这个客人check in后我们就给这位预定员20元的奖励，不管这个客人住的是那种类型的房间，也不管他是住一晚还是一个半月。如果接待员把一间名商居的房间卖给一个walk in的客人，或者说服一个预定了普通楼层的客人入住行政楼层，我们也给他20元的奖励。我们的原则是：一间=20元。

3、公关宣传计划

聚龙湾大酒店从开业至今在公关方面的投入相对比较少。正常来讲，这方面的投入应该占到总投入的5%，新酒店应该占到8%。相对而言，我们的广告宣传力度是不够的，尤其是20xx年是本酒店站稳脚跟、营造知名品牌、保持在本区超级龙头地位进行攻关战的最为关键的一年，新酒店为了迅速打开自己的知名度和美誉度，广告宣传已经到达了铺天盖地的程度，有的新酒店甚至广告费用已经占到了10%。所以，如果我们还保持以往在广告宣传方面的力度的话，我们将处于十分被动的地位。况且，从20xx年开始，我们已决定把我店打造成首家智能型的五的酒店。所以，广告宣传必不可少

20xx年的广告宣传要占到总投入的5%。我们会选择针对性的广告媒体来进行广告投放，我们还将计划与各大电视传媒

联手拍摄我店的专题短片。另外，由于我店从开业至今从未拍过一条正式的，能与国际接轨的酒店宣传片，建议在20xx年筹拍此片，以供在各大媒体投放使用。

1、对销售目标和任务要及时进行评估，做到每天一汇报，每周一小结，每月一总结，分析原因，总结经验教训，及时找出原因和研究好对策。

2、建立应急机制，有不可抗拒的事件如禽流感、非典等发生时可以从容应对，加强安全卫生检查，树立“安全第一，预防为主”的安全观，在实际操作中，对送来酒店的瓜果、菜蔬禽类进行检疫测试。

3、建立一套稳健、公平的管理机制，明确任务，赏罚分明。使营销目标不理想时可以稳定员工，努力创造一流的工作平台环境。

1。年度计划控制：由总经理负责，其目的是检查计划指标是否实现，通过进行销售分析、市场占有率分析、费用百分比分析、客户态度分析及其他比率的分析来衡量计划实现的质量。

2。获利性控制：由营销控制员负责，通过对产品、销售区、目标市场、销售渠道及预定数等分析以加以控制，检查饭店赢利或亏损情况。

工会工作年度工作计划 年终工作计划篇二

公司目前有3个在建项目和1个新中标项目，分别为**ras al-zawr连接公路一期项目（桥梁及房建）、****大学男子宿舍一期项目（房建）、****法哈德国王石油矿产大学土地开发(二期)项目（市政）和c2&c3土地开发项目（新中标市政项目），合同总额为18923万美元。本年度在建项目共完成了土石方开挖8.8万方，桥梁247延米，涵洞440延米，房屋建

筑18705平米，浇筑混凝土1.8万方，钢筋绑扎3867吨，完成施工产值3572.5万美元，占年度产值计划4464.8万美元的80.01%，占合同总额18923万美元的18.88%。

今年来，在规章制度的进一步完善后，**公司加持规范化管理，各项目工作稳步提升，取得了显著成效。6月份获得了****国劳工部人力资源发展基金会80余万里亚尔重奖，奖励在沙化比例、社保缴纳、工资发放等方面做出的显著成绩，成为****国境内首个获此殊荣的中资企业。根据****国政府新政策出台了《**公司wps工作管理办法》。财务部等方面出台了《关于进一步加强账务核销管理的通知》、《关于下发劳动保护用品管理规定的通知》、《关于明确招聘人员相关待遇的通知》《**公司责任成本考核及奖罚办法（试行）》等10个办法制度。为公司的规范化管理和各项工作的稳步提升夯实了基础。

通过20xx年对财务账面数据的全面清理及以前遗留业务的账务处理□20xx年初正式启用浪潮记账软件，“内帐”的会计核算已全部纳入集团公司标准化体系中，会计科目的设置、辅助核算的选择全部依据集团公司《账表一体化会计科目体系》，具体会计核算方法和规则依据**公司《会计核算基本账务处理实施细则》进行操作，重新建立账套，严格遵循会计核算管理办法，做到了账务核算清晰规范；完成建立了银行现金台账、备用金台账、银行保函台账、债权债务往来单位清欠台账、工资管理等台账，能及时为公司领导提供真实可靠财务信。配备将更加有效保障施工现场需要。

针对各项目上外籍劳务及中国劳务为数众多，且风俗习惯、生活方式、宗教信仰的不同，公司一方面加强工人生活区管理，并结合工程项目实际情况，力所能及地为工人提供舒适的生活环境，丰富其业余文化生活。另一方面实现定期慰问检查制度，由项目部相关负责人组织，定期到工人生活区慰问检查，了解生活费给付情况，做到知工人之所需，急工人之所急，使工人无后顾之忧。其次提倡人性化管理。在人员

管理方面注重人性要素，充分挖掘个人潜力，提倡人性化管理。具体到生活和工作中，关心工人生活、了解工人思想、尊重工人劳动、肯定工人成绩、发掘工人优点，并制定了行之有效的激励措施。

公司党委在集团公司机关党委的正确指导下，在公司党委的直接领导下，今年来，按照**公司教育实践活动领导小组工作安排，在公司教育实践活动巡回工作组的悉心指导下，**公司党委组织全体党员干部职工共同努力，以“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”为总要求，以为民务实清廉为主题，以反对“xx”服务职工、搞好生产、抓好党建为重点，紧紧围绕保持党的先进性和纯洁性，认真抓好教育实践活动三个环节工作，努力做到了规定动作不走样、自选动作有特色，切实改进了工作作风，有力促进了企业建设和发展。第二，围绕中心开展工作推进生产经营的进步和发展。党委始终坚持发展是硬道理，生产经营是企业的中心任务，并紧紧围绕这一中心开展工作。三月中旬，党委组织全员进行了“公司如何发展的大讨论活动”，深入思想动员，让职工为公司多提建议和意见，充分调动了全员的工作积极性。第三，党的建设求真务实强基固本。根据**公司党委关于加强基层党建的建设的部署，**公司党委在认真检查分析本单位党建工作实际情况的基础上，针对薄弱环节，做了重点强化工作。第四，积极做好思想政治工作保持队伍稳定。企业思想政治工作是经济工作的生命线，为造就项目部生产经营工作的良好环境和条件，公司党委注重全方位多角度努力做好各层面的思想政治工作。

工会是企业最广泛的群众组织，在党组织与职工群众之间，起着桥梁纽带作用。一是全力维护职工权益。按时召开了职代会，围绕公司的重大事项、职工群众普遍关心的热点问题、对领导干部的评议等方面找问题，定议题，征提案；职代会结束后，积极做好决议的落实和提案的办理，确保实现预期目标，维护好职工权益。八月中下旬，开展了职工代表巡视质询活动，通过查资料、听汇报、组织职工座谈和个别谈话

等方式，全面了解集体合同的履行情况，并及时反馈意见和建议。重视并切实解决职工关注的热点和敏感问题。二是满足职工的精神文化需求。积极为职工办好事办实事，活跃职工业余文化生活，通过举办形式多样的创争和文体活动，增强企业的凝聚力，满足职工的精神文化需求。文体活动有计划，重实效，注重特色，突出亮点，结合实际扎实推进。一年来，公司党委支持工会通过举办足球赛、篮球赛□xx比赛、节日文娱活动等，为职工打造了良好的平台，营造出健康和谐的文化氛围，受到了职工的一致好评。三是积极关心帮助困难职工和一线职工。公司工会继续抓了送温暖工作，对困难职工的日常救助做到“四必帮”，落实好“三不让”。通过职工情况调查表、困难职工调查表等形式建立特困、重困职工档案。在每年的双节期间，积极筹集送温暖基金，走访慰问困难职工家庭，并为基层项目职工购置床单、枕巾、浴巾等生活用品。平时对公司职工的来访，工会经过调查符合条件的都给予了相应的救助。八月上旬，正值****国炎热季节，公司工会及时转送了**公司工会为海外职工购置的送清凉慰问品，随后又主动为一线职工送去了统一印有集团标识衬衣，极大地鼓舞了职工的工作热情。

宣传工作是一门科学，不仅仅关系到企业的品牌形象，更关系到企业的持续健康稳定发展。今年来，公司宣传部门紧紧围绕企业中心工作，开展对外宣传。第一，公司重点培养多个兼职通讯报道员，以党委书记牵头，制定学习计划，找准视点、把握重点，坚持正确的舆论导向。第二，深刻领会中铁建“九种文化”内涵，增强认同感，不断丰富、发展与传承。第三，运用各种文化传播手段，“讲述美丽铁建好故事，传播中国铁建好声音”，不断增强企业的文化影响力。截止今年12月份，公司共发表60篇新闻稿件，其中总公司、行业、省部级报、网、刊稿12篇，同比增长316%。

责人分别签订了经济责任状和安全责任状，责任落实到人头。二是召开各方面人员参加专题会议，为使会议精神取得实效，集体会诊，充实完善，规范职能，力求联动。三是突出实用，

在见实效上下功夫，要求以项目部为单位，针对遇到的问题、困难结合实际，讨论研究出解决问题的办法和措施，切实能用于规范指导下一步工作。为全年公司工作的全面提升提供了有效指引。

公司按照坚持贯彻“集中化、专业化、集约化”的原则构建公司的管理体系。集中化即加强统筹管理，一是加强战略研究，对**国市场的发展态势、企业发展状况等进行深入研究，明晰公司发展的重点和方向。二是强化制度管控，在原有制度办法的基础上，建立健全有关管理的各类制度办法，依靠完善制度和落实制度，加强对下属项目部的管控工作。三是加强高层公关，切实与大使馆、经济商务参赞处、皇家委员会、交通部、城乡事务部等国家相关机构以及战略合作伙伴的高层沟通。四是加强经营协调工作，本着防止重复投入，努力实现资源最佳配置的原则。五是加强项目监管，进一步细化了施工管理的周报分析制度，确保及时发现问题，超前化解。专业化即把市场经营和项目生产分别作为专业来看待，专业事务确定专职负责人具体办理。一方面有效发挥有既有优势行业市场中的优势作用，合理整合资源，有针对性的采用不同的经营方式。其次，充分发挥自有相关专业优势，注重依靠专业力量来提高市场竞争力。集约化即坚持运转高效、经营有力、风险可控、效益良好。

在公司领导的支持下，财务部牵头，全面启动项目责任成本管理工作。8月份专门新设立了责任成本中心，根据三个在建项目的内部成本定额，8月份正式出台符合我公司实际的一套责任成本管理办法（****、****和****项目是按项目单独下发管理办法），正在试行阶段，下一步会积极推行责任成本考核制度贯彻实施，有效控制成本支出，达到降本增效的目标。

随着**公司整体管理水平的不断强化，财务管理水平也逐步提高。加强了对资金的统一归口管理，大额资金支付全部通过机关财务部审批支付，强化了资金使用的计划性、预算性、

效率性和安全性，尽可能地规避了资金风险；各项目部的资金使用必须经层层审批，监督其对资金进行合理、有效地使用，在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，能及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差；通过对资金的严格管控，也逐步增强了企业员工的成本意识。

目前**公司在****国市场有五个在建项目，各个项目配置的施工设备、使用的物资材料不尽相同。为了充分发挥这一优势，盘活各项目部的闲置资产，在公司领导的协调下，各项目部的设备物资管理部门互通有无，初步建立了对闲置资产调配使用的操作平台。截止到11月底，各个项目之间相互调配的施工设备、周转材料、小型机具等达到200万里尔的原值，有效地盘活了闲置资产，提高设备、材料的利用率，减少了成本投入，增加了企业效益。

工会工作年度工作计划 年终工作计划篇三

大家好！

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的`20xx[]作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产；在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品

的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次经过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

1. 努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己最大的贡献。
2. 强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

20xx总经理工作计划

行政工作是“公司矛盾的交点，稳定的重点，发展的支点”，“逆水行舟”是行政工作最真实的写照，一定要“从不松懈、循序渐进、天天进步”的展开行政管理工作。

1. 制度的修订与完善

对公司现行的规章制度进行深入了解，征对其在实行过程中出现的问题，提出修改建议，经总经理办公会议讨论达成共识后，不断完善各项制度。根据公司情况和现阶段外部情况制定新的、符合公司发展要求的规范。目标：规范员工行为，制度有效地服务于各项工作。

2. 整合公司资源

目标：使公司的资源得到充分的利用，发挥最大的作用，提高效率降低成本。

3. 劳动纪律的管理

根据目前公司的状况制定合理的规章制度和劳动纪律，根据目前的《员工行为管理规定》、《门禁制度》、《考勤管理规定》等相关规定的要求对公司所辖范围进行定期或不定期巡查，对违反相关规定要求的行为依据相关制度规定进行相应的处理并及时公布。将劳动纪律情况与个人及部门负责人的绩效考核相挂钩，将劳动纪律情况与先进评比相挂钩，将劳动纪律情况与定向培养、晋职晋升相挂钩，将劳动纪律情况与旅游培训相挂钩。

目标：使员工自觉遵守公司的规章制度和劳动纪律，服从公司的管理，提高执行力。

4. 公文、档案管理

制定《文件控制制度》推进公文制作，收发流程的标准化，规范档案资料的分类、归档、废除、调用程序。维持一个能保证公司信息资料开发、归档、调用、留存及保密的有效系统。

目标：尽可能提供准确、及时的资料和信息。

5. 办公用品的管理

制定《办公用品管理制度》合理控制办公用品的采购及发放，规范办公用品的领用程序和使用细则。根据各部门及岗位的实际工作情况制定办公用品的领用定额。

目标：杜绝浪费办公用品和私自侵吞办公用品的现象。

6. 会议管理

7.5s管理

制定《5s推行计划》，制定不同阶段的5s检查标准及相应的奖惩措施，实行定期或不定期检查各部门的5s执行状况，实行各部门责任区划分，各负其责。杜绝闲杂社会人员在办公区域逗留。

目标：创造整洁、美观、舒适的办公环境，保证各项工作正常有序地进行。

8. 来访接待与外联工作管理

牢牢抓住以“经营人心，管理人性”为人力资源工作宗旨，以“机构建设、制度建设、人力资源规划与配置”这三个工作重心，寻找解决问题方法和实施。

1. 招聘管理

招聘是企业对外宣传的大好机会，严格规范的招聘流程不仅能为企业招到合适的人才，而且对外还能更广泛地树立企业的良好形象。

根据公司各项业务的发展需要，拟订人才需求计划。进一步完善招聘从广告发布、面试、复试到试用等环节，避免出现

误导求职者和招聘人员在面试中主观臆断的情况。

目标：第一时间为公司招到合适的人才。

2. 定员定岗管理

考查了解公司目前各岗位的工作情况，征对发现的问题，对个别岗位进行调整，进一步明确和细化各岗位的工作职责和工作目标，加强各岗位、各部门之间的工作链接，杜绝出现工作责任的盲点。

目标：事事有人做，事事有人负责。

3. 培训管理

(培训的有效性)进行有效的评价。

目标：增强员工的敬业意识，不断提升员工的个人能力和综合素质。

4. 绩效考核管理

根据公司的实际情况，完善现有的考核体系，提高其可操作性。通过考核真正能发现员工工作中存在的问题并帮助员工尽快解决，使各项工作的落实进度和准确性有跟踪、督导何评价。

目标：使考核不仅是约束员工的手段，更要成为激发员工努力工作的有效方法。

5. 薪酬福利管理

目标：避免出现员工因为薪水太低而消极应付，出工不出力等情况，努力实现能者多劳，多劳多得。

1. 推行iso9001体系管理□iso9001体系是最基础的管理，也是非常实用的一种管理方法，让iso9000变成提升自己企业管理水平的工具。设计一套适合公司并具有牵引性的iso9000质量管理体系□iso9000体系建立的同时，应同步建立行政管理体系，程序文件是管理的制度、是管理的法律设立专门的体系稽核人员对体系的执行情况进行日常例行性的稽核要先练好内功，再想办法开拓客户”。

2. 推进3c体系建设□3c体系是我们产品的市场准入证，我们要完善其体系建设，做好产品、图纸、规范、检测与标准的一致性，保证产品符合法律法规的要求，定期或不定期对仓库的产品进行抽检，保证产品通过3c体系的第三方审核，保证国抽、省抽、市抽都合格，都符合要求。

目的：提高管理水平，提高产品质量，增强产品竞争力

1. 市场销售管理不断引进新的市场人员，不断规范他们出差的要求。继续坚持出差报勤制度，继续坚持出差报告制度，继续坚持客户回访制度。制定《代理商管理制度》规范新代理商资格审查要求，规范代理商支持程序。拓宽销售渠道□20xx年采取跑设计院争取产品上图的上图销售。

2. 商务管理继续报价与标书部门的人员阶梯培养；及时更新报价数据库的数据；报价采取实时询价的报价程序；制定新的《报价员考核标准》，提高报价的及时性和准确性，使报价的及时性和准确性与收入紧紧联系在一起；制定《售后服务规定》规范售后服务的程序和纪律，使客户评价与售后服务的收入联系起来。

目的：整合商务资源，增加销售业绩，增大企业盈利。

制定《采购制度》规范采购流程，建立供方档案，建立供应商评价体系，建立采购审核与采购对账流程，减少采购资源

的浪费和采购失误。使采购计划的完成情况、采购及时准确的情况与采购部的业绩挂钩，与绩效收入联系起来。目的：规范采购行为，减少资源浪费。

加强企业文化的建设；把一开集团建设成“一支军队、一所学校、一座家园”的学习型组织团队，培育形成自己的企业文化特色。确定公司宗旨与口号、公司形象标志(logo)经营理
念、企业理念、核心价值观、企业愿景、管理理念、社会责任、品质政策、公司长中短期经营战略目标。使企业全体员工共享的价值观、使命和目标。企业文化是一个循环反复，没有边界的更新过程，让企业文化成为推动公司发展的动力和轴心。

做到企业文化的创建过程是全员参与和互动的；企业文化是发展员工的反思能力、对话能力和理解复杂事物的能力；企业文化是经常审视企业文化内容，企业文化内容是与时俱进而不断丰富其内容。

目标：创造独具特色和充满团队凝聚力的企业文化。

制定公司人才战略，注重人才的培养，解放思想、广纳人才，建立一支与公司发展战略相匹配的管理人员与员工队伍，在公司形成“员工是企业最大的财富”的氛围。这样才能在资源、资金、技术、市场等快步前行，抢占本行业顶峰，公司发展才会持续强劲，持续有力。

工会工作年度工作计划 年终工作计划篇四

进入20xx年一来，在上级主管部门的大力支持下，在县委、政府的正确领导下，我们按照年初确定的“两保两抓、四转移”的工作思路，扎扎实实地抓好落实，较好地完成了全年的工作任务。

20xx年我县内资项目建设主要有两个任务，

一是**年项目的完善和迎接验收，

二是**年项目建设。

年初我们采用双管齐下的工作措施，

一方面对**年项目进行工程和资料完善，

一方面迅速对**年项目工程进行建设。

通过全年的工作，**年项目共维修道路6条，完善补植树木1.5万株，维修各种水利工程10处，并进行了一系列的内业资料准备，5月份顺利通过了市级验收；**年项目除部分防渗还在安装外，其他各项工程均按计划完成了任务。全年共完成土地改造面积6800亩，打深井11眼，安装地下防渗6万米，安装变压器7台，架设农线3公里，建设桥涵8座，修路21公里，植树4.08万株。

通过建设和完善，全部完成或超额完成计划，项目总投资660万元，其中上级财政投资240万元，主要工程有租地148亩，新建猪舍12520m²，购种猪1100头，打深井1眼，室外硬化3000m²。通过一年的建设，投资及工程均按计划完成或超额完成了任务，6月份通过了省级验收，并被评为全省优胜项目。

从**年开始，我们从理顺关系入手，对扶贫项目的实施，进行了调查和谋划，几经翻复和修订，出台了适合我县情况的扶贫项目实施方法。**年108万扶贫资金全部以委托贷款的形式下放到户，目前共扶持养殖户83户，其中养猪户80户，猪存栏达到4900头，预计年底可出栏6000头，项目总增收150万元，将有近400人脱贫致富。我们的做法得到了省市有关部门的肯定。**年的98万扶贫资金，主要用于改善贫困村的生产条件，目前，已打井27眼（其中深井16眼），道路硬化5400米，购置变压器4台，安装农电线路3900米。

我县三期外资项目从明年开始实施，计划总投资2700万元，改造面积6.6万亩，经过一年的辛勤工作，到现在为止，已完成了项目区土壤类型、水资源、农业生产、社会经济状况等方面的资料和调查分析，可研报告已上报待论证，前期工作已接近尾声，并提前启动了框架建设，秋冬共建设高标准框架4.4万亩，新修道路76条，总长102公里，维修道路66条，总长210公里，植树18万株，超计划300%。

****年共争取项目三个：**

一是世行三期外资项目在景县立项。整个项目分五年实施，共争取上级无偿资金1700万元。

二是用水协会项目。压滤机滤布该项目要求每市安排一个县，项目总资金108万元（全部无偿），我们通过争取，市办已批准放在景县。

三是“农民合作组织项目”。该项目全省安排两个县，每县总投资150万左右。我们通过市办加大了对省办的跑办力度，经过多方努力，省办已同意把景县列为项目实施单位。

景县农业开发与其他县市相比，有着类别全、项目多、年份跨度长的特点，并且人员少、任务重。年初我们在总结往年工作经验的基础上，把认真谋划全年工作做为一个重要环节，抓早抓细。

一是理清思路确定工作方向，划分工作阶段，排出日程时间表，然后分解到人，使人们工作起来，有目标、有方向。

二是变被动为主动，扎扎实实做好前期准备工作。无论在农业开发项目还是在扶贫项目上，我们采取了变突击性工作为提前准备性工作，即保证了项目工程规划质量，又做到了切合实际，相应也减少了重复返工的工作量。

三是以人为本，尊重民意。在项目工程谋划中，以上级政策为标准，在政策允许范围内，充分尊重农民意愿，从实际需要出发，实事求是地规划工程，使项目工程建成民心工程。

为使今年农业开发扶贫工作有更大的起色，我们在工作机制上进行创新。

一是治假求真，把项目工程做实。在各项工程的规划建设中，我们采用了申报---调查---定位---建设---验收---报账的工作程序，工程位置确定后新老工程同时上图，对地形较复杂的工程地点采用录像或拍照的方法记录入档，严格杜绝以旧顶新和虚假工程，工程竣工后，组织由主管部门及专业人员参加的验收小组进行全面验收，工程合格的，评验收报告进行县级报账。

二是工程招标建设。**年对数量多或较大工程全部采用了招标建设的方法，从而保证了工程质量，节省了资金投入，减少了管理人员工作量。

三是把竞争机制引入项目建设。年初我们出台了项目建设管理办法，在项目工程建设中，对乡镇干部积极性高、组织措施得力、工程建设标准高的乡镇给予资金倾斜，充分调动了他们的积极性。如开发项目的林网建设上，谁的框架标准高就先供苗、供大苗、多供苗，反之后供苗或少供苗，从而调动了项目乡镇的建设积极性，由此我县三期外资框架建设走在了全市前列。在全市植树造林电话会上受到了通报表扬。

一是年初制定了一整套资金报账、工程建设、招投标、工程标准与管护等内容的项目管理办法，规范了整个项目的实施运行。

二是对人员进行了切块分工，细划了工作性质和范围，做到了四有：既桌上有职责牌、墙上有流程图、每人有一份任务明细表、办公室有工作进程登记卡。明确了工作目标，那个

环节出了问题追究主管人的责任，使各项工作一环扣一环，从而保证了工程质量和进度。

三是以公开促公正，以公正促廉政，建立完善了公开制度。全县的资金使用一直公开到村。内部资金使用公开到人，杜绝了不廉洁行为的发生。另外我们还通过组织项目乡镇有关人员外地参观，县内联查的形式学先进、找不足，促进了项目工程建设质量的提高。

在项目运作中，坚持遇事向领导常汇报多请示，在工作上得到领导的支持和理解，业务上积极与财政、水利、农业、畜牧、县联社及项目乡镇等单位多勾通，形成工作合力，使全年工作得以顺利开展。

明年的主要工作是按照计划要求抓好工程实施，为做好明年的工作，我们利用一周的时间，进行了广泛的调研和谋划，根据景县实际我们确定了“三四四三”的工作思路，即：在立项上坚持三个前提（农民自愿、地况适宜、乡镇党委政府有开发积极性）；在标准上突出四项要求（高标农路、高质林网、高效节水、高产农田）；在运作中落实四项措施（成方连片连续开发、整合资源集中开发、抓好典型推动开发、活化机制巩固开发）；在目标上确保三个效益（确保收到社会、经济、生态三大效益），决心把世行三期项目建成全市、全省的样板项目。为保证目标的实现，工作中计划着重抓好以下几个方面。

在今年规划的基础上，再进一步对项目区地形地貌、水利设施等情况进行一次全面复查，并结合各乡镇工作情况，对改造面积、工程布局进行完善调整，拿出一套切实可行的完整方案，待项目批复后尽快进入实施建设。

□

即：工程招标建设和竞争机制。在工程招标建设机制上，由

现在的机井、防渗两种工程延伸到桥、涵、农田砖路等工程较大或数量较多的工程上来；在竞争机制上加大资金倾斜力度，鼓励先进、鞭策落后。

抓重点乡镇、抓重点工程、抓重点环节。

一是在工程建设上加大管理监督力度，

二是在资金使用上加大公示透明力度，

三是加大对已建工程的管护力度，

四是加大项目跑办力度。

工会工作年度工作计划 年终工作计划篇五

在以xx总为核心的公司领导层的周围，坚决服从上级领导，个人利益服从公司利益，坚决执行上级的命令，牢记要一切行动听指挥。

按时上下班，团结同事，处处以身作则走在员工的前面起到模范带头的作用，能及时把公司的通知评比，文件精神等传达给员工，对员工提出的意见问题等认真做好记录，及时上报，起到上传下达的作用。

1、负责每天洗车房的日常工作，做好班前五大检查，洗车机日常保养检查，气泵、水栓、吸尘器等保养检查，并认真填写相关表格，发现问题及时上报，维修人员确保机器正常运转。

2、每天做好员工的摘星评分，月底做好员工的考勤，月会总结每月必报等工作，如实记录，按时上传人事部、财务部便于工资的核算。

1、由于洗车房人员流动性大，新人较多这一年来不间断不定期地对员工进行一系列的培训，如员工的仪容仪表培训，毛巾的使用与摆放工具的使用与归位，如何与顾客交流等，重点培训洗车房擦车工作流程，让员工严格按工作流程操作，把好擦车质量关，真实的为顾客服务，力争让顾客放心、满意。

2、对于工作中出现的一些事情或投诉，及时上报上级领导，不瞒报，不退缩，不逃避，亲身参与出面处理问题，分清责任，把损失尽量减到最少，让顾客消费在月福满意在月福，让员工相信公司相信领导。

1、对员工思想工作做的还不够细致，没能解决一些员工的切实困难，导致这些员工流失，结果九月、十月份洗车房一度出现人员紧缺现状。

2、对设备维修知识学得少。

3、对其它部门(如营业厅、工程部)业务知识欠缺。

今后本人一定扬长避短，不断学习不断提高自己的业务水平，努力工作，争取做一个合格称职的主管。

工会工作年度工作计划 年终工作计划篇六

20xx年已经过去，各项工作也已经告一段落，在过去这一年的工作中，有成功之处，也有不足之处。在未来的20xx年中，为进一步提高我行大堂工作质量，我行将在20xx年工作开展的不足的地方，进一步加强改进力度，具体的年度工作计划如下。

营业时间较少，是20xx年大堂工作中的第一个不足之处，这就直接减少了相关工作的有效开展时间，不能实现我行业务运转效率最大化。为此，在20xx年的大堂管理工作中，将对

大堂营业时间进行合理延长，保证大堂服务服务时间，提高业务运转效率。

目前，中国银行业的“服务领先时代”已经到来，银行业的竞争，是一种服务于信誉的竞争，但是我行20xx年的文明服务建设却还不够理想，或者说还没有做到最好，所以加强标准化文明服务建设，是20xx年中我行大堂管理工作的一个主要内容。

首先，要求每位员工牢固树立“以客户为中心”的服务理念，全心全意为客户服务，在做事、办事、接待客户、办理业务时，必须从为客户服务的角度出发，最大程度地满足客户的金融需求；第二，做好客户识别、引导和提供咨询服务，对礼仪服务要求尽量做到“来有迎声、问有答声、走有送声”，力争为客户留下较好的第一印象；第三，积极主动做好客户的引导和沟通，将客户投诉解决在最前端，力争杜绝有效投诉；第四，对一切客户投诉都严格认真对待，对内部进行严肃处理，对外部积极与客户联系，争取客户的支持和谅解。

在20xx年中，我行大堂的6s管理效果并不非常明显，虽然在安全与环境两个方面，做得较为出色，客户也较为满意，但是在员工素养等方面的管理，还有待进一步提升。所以在20xx年的工作中，将进一步加强6s管理建设，为我行创造更为良好的环境、提高员工素养、塑造良好的执行文化，提升我行综合服务水平。

在20xx年的营销工作中，很多工作人员的营销积极性都不是很高，这就无法强有力的推动我行业务发展。20xx年中，将从工作人员的营销能力、营销态度入手，对他们进行培训、教育，一方面增强他们的业务营销能力，另一方面端正他们对营销工作的认识与态度，提高他们的营销积极性。

最后，还要积极响应组织，积极参与“春天行动”以及其他

各项业务竞赛活动，并制定好相关考核办法、结合活动举行营销活动，以各项竞赛活动为契机，大力推动我行业务发展。同时，搞好大堂安保工作与文明创建工作，从各方各面提高我行大堂营业服务质量，促进大堂管理工作质量提升。

工会工作年度工作计划 年终工作计划篇七

新的一年来临之际，回想自己一年里所走过的路、所经历的事，可能有过许多的感慨，许多的惊喜，但自己也收获了一份镇定、从容的心态，年终工作总结与计划。三个感谢：首先我们都得感谢公司和于总，给我们提供了良好的工作条件；其次感谢刘总，给我们真切的指导和让我们终生受益的实战经验；最后我还得感谢在座的同事，曾经给我的帮助和谅解。相处的过程中让我学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。怀着感恩的心，让自己与公司又共度过了一个春秋。我在成长中领悟人生，在人生中体会成长。

转眼20xx年已经到来，又开给了新一年的工作，为了工作更好的开展，我就20xx年作一个全面而详实的总结，以便对20xx年的工作做参考和借鉴。

20xx年个人与红波共同所负责市场为新乡市区，所负责区域为5号区，任务新品200万，金品。万，本区域共计店面445家，饭店零售数目相当，全年所负责市场共计完成220余万元，其中新品任务完成。市场铺货率达到70%以上，空白点主要集中在人民路平原路两侧，其中以三流酒店居多；在就是不太临街的小巷，其中以小零售网点居多。

综合来看[]20xx年平川酒新品一号在往年良好销售势头的基础上，承继并提高了其销售数额，继续扩大了其市场主导力；金品一号通过长期的市场运作，也占据了一定的市场份额。

1. 采用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，统计记录，使我们心有明细。

好处：(1)可以随时对客户的库存数量，销售周期进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户当明星，那些客户是平民，那些客户为重点挖掘的潜力股，这样公司在有相应产品活动政策后，可以有秩序的“送钱”，既节省时间，还提高销售活动效果。

2. ‘一店一策’的申请，针对不同情况的商户，问清楚他们的需求，尽最大的能力去达到双方都满意的结果。你想吧，看是我们这次麻烦了点，但商户以后我们在去的时间，肯定他就会态度不一样，为什么？因为这时间我们不是在销售，是在交心，交朋友，能相互帮忙的朋友。前提，不和规矩的坚决不做。

3. 就是在和经销商合作的过程中，我们得时刻记得，我们是厂家业务，他们才是头，在外面的头，正常的时间友好合作，彼此尊重，关键的时候咱们还得是那脖子，头再厉害，最终还得听脖子指挥，只要咱们抓得住市场，拿得住商户，就不怕他不服。

4. 金品酒售后一事。其实销售做久了压力是比较大的，就像金品酒收瓶，兑奖的事，因为市场经销商不愿投入人力，就逐渐形成了‘只管杀不管理’的怪圈，收瓶咱不说，新品还可以收，但兑奖太不及时，基本上都依靠我们，尤其急兑奖的问题得不到有效的解决。人都说一流的销售是混业绩，二流的销售是混日子，三流的销售是混饭吃，今年我必须把自己定位成一个一流的销售，那就是必须把工作当成是自己的事，认真、努力、主动地去做，除了要对工作总结外还要不断的学习，探索如何做出业绩，怎样使利润最大化，我知道这都要通过勤奋来完成的，为了明天[who怕who]其实做销售也就是做人。

5, 工作中由于与本市场的商户有了一定时间的合作, 能够取得商户基本的信任, 进店相对比较随意, 气氛比较缓和, 有时间导致客户拜访八步骤还不够到位, 跳点等现象时有发生。

1. 市场陈列作为一项长期的基础工作来抓, 俗话说'淡季做市场, 旺季抓销量', 淡季的时间咱们公司会一如既往的主抓'宣传'这面大旗, 投入大量的人力, 物力, 通过如'喝平川撞好运, 平川酒爱心接送考生, 平川杯武林争霸'等一系列活动来拉动, 细想一下, 其实我们前期所做的一切都是为旺季的量化而造势的, 在淡旺季交替之时(八九月), 其他厂家必会出台形式各异的方式来吸引消费者的眼球, 以刺激起购买的欲望, 进而切割市场份额, 扩大销售。这时间我建议八月底我们应该成淡季造势之力, 率先与终端酒店签定陈列, 其中生意较好, 在本区域或一条街影响较大的, 应签订长期的陈列协议, 且奖励高于一般店面, 以确保我们产品在旺季时间排面, 销量在同行业中的绝对优势。

2. 利用咱们国家的传统节日做宣传, 发放有特殊意义的礼品。如'端午节发种子''中秋节送月饼'平安夜送平安果'等, 并提前做好准备。通过乡情与亲情进而打动消费者的心。

1、加大对窜货的打击力度, 加强自己的拜访频率。

2、让老客户逐渐引进金品, 巩固老客户的忠诚度。

3、继续开发空白市场, 加大空口市的新品开发。

4、随着新品价格的上涨, 坚决让终端价格涨上来。

总之20xx年功也好过也好, 都已经成为历史, 迎接我们的将是崭新的20xx年, 站在20xx的门槛上, 我们看到的是希望, 是丰收和硕果累累!