

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划(大全10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。那关于计划格式是怎样的呢?而个人计划又该怎么写呢?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。

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇一

在上学期,我部已经和学校后勤方面的多为主管老师建立了工作关系。本学期,我部将做好同学与学校之间的纽带工作,及时将同学们的权益问题上报给主管老师,并督促学校尽快解决。

本学期,我部依然采用“权益日”的方式收集同学们的权益问题。时间为每月单周的周二中午。同时,我部将继续以权益通知和公示栏的形式把问题的结果反馈给同学。本学期,我部将加大出权益通知的频率,同时保证每一期权益通知的质量。

二、大型活动

本学期,我部将举办经典活动厨艺大赛。由于上届厨艺大赛比较成功,所以本学期我部将吸取上届厨艺大赛的成功经验,争取办到让同学得到锻炼,观众投身其中。具体细节见活动计划。

三、日常工作

本学期,我部会继续每天为同学们提供天气预报以及生活小

贴士，每天晚九点前完成。

四、部员培养

本学期，我部将重点培养0x级部员。提高0x级部员独立反应权益问题的能力，为今后的工作打下基础。同时，我部还将培养部员制作视频短片、彩喷的技能。

为了今后能够更好的工作，我部本学期将整理日常工作与筹办活动等方面的文字资料和照片，留给__级部员，并向__级部员解释具体资料的用途，如权益通知模板、活动计划模板等。争取让0x级部员能够从中受益。

这次厨艺大赛我们要特别注意0x级部员的办事能力，以便为下学期的工作打好基础。

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇二

1、部门制度的重建和完善,制定本部门的纪检条例和评奖评优制度,使部门内部一切工作走上正轨。

2、不断创新管理理念,贯彻以人为本的工作思路,提高部门成员的综合能力,从而保证部门长远且高效的发展。

3、将部门成员分为普权组和维权组,实施部门内部新老干部结对活动,以老带新,做好新成员的传、帮、带工作,为新生学生干部提供更多学习的机会与锻炼的平台。

1、加强权益部与各个院系、各个班级之间的联系,不定期举办权益部与各院系、各班级学生干部的交流会,增进了解,发放权益投诉处理表,从而使权益部更好的为广大同学服务。

2、加强权益部与广大同学之间的联系，通过各种渠道与途径，广泛收集广大同学对权益部工作的意见和建议。

3、积极开展调研，配合其他各个部门努力寻找权益工作突破口及时把握同学思想动态，为学校一些部门决策提供必要参考。

1、加强权益部与食堂、后勤等部门和商家的联系，做好部门的周期性活动。

2、建立好权益宣传栏，推进我院权益部形象建设，树立权益部良好品牌。

3、搜集并反映相关权益问题

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇三

在上学期，我部已经和学校后勤方面的多为主管老师建立了工作关系。本学期，我部将做好同学与学校之间的纽带工作，及时将同学们的权益问题上报给主管老师，并督促学校尽快解决。

本学期，我部依然采用“权益日”的方式收集同学们的权益问题。时间为每月单周的周二中午。同时，我部将继续以权益通知和公示栏的形式把问题的结果反馈给同学。本学期，我部将加大出权益通知的频率，同时保证每一期权益通知的质量。

本学期，我部将举办经典活动厨艺大赛。由于上届厨艺大赛比较成功，所以本学期我部将吸取上届厨艺大赛的成功经验，争取办到让同学得到锻炼，观众投身其中。具体细节见活动计划。

本学期，我部会继续每天为同学们提供天气预报以及生活小贴士，每天晚九点前完成。

本学期，我部将重点培养0x级部员。提高0x级部员独立反应权益问题的能力，为今后的工作打下基础。同时，我部还将培养部员制作视频短片、彩喷的技能。

为了今后能够更好的工作，我部本学期将整理日常工作与筹办活动等方面的文字资料和照片，留给0x级部员，并向0x级部员解释具体资料的用途，如权益通知模板、活动计划模板等。争取让0x级部员能够从中受益。

这次厨艺大赛我们要特别注意0x级部员的办事能力，以便为下学期的工作打好基础。

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇四

(1) 协助各部门做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内。

(2) 做好了各类信件的收发工作。

(3) 做好低值易耗品的分类整理工作。

(4) 配合上级领导于各部门做好协助工作。

(5) 做好办公用品的管理工作。做好办公用品领用登记，按需所发，做到不浪费，按时清点，以便能及时补充办公用品，满足大家工作的需要。

(6) 做好办公室设备的维护和保养工作，

(7) 协助上级做好节假日的排班、值班等工作，确保节假日期间公司的安全保卫工作。

(8) 认真、按时、高效率地做好领导交办的其它工作。在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。

(1) 做好各部门服务：加强与各部门之间信息员的联络与沟通，系统的、快速的传递信息，保证信息在公司内部及时准确的传递到位。

(2) 做好员工服务：及时的将公司员工的信息向公司领导反馈，做好员工与领导沟通的桥梁。

(3) 协助公司上级领导完善公司各项规章制度。

(1) 积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工作技能。

(2) 向领导和同事学习工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人自主的学习来提升知识层次。我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的价值。

(1) 协助人力资源部做好各项工作

(2) 及时、认真、准确的完成其它临时性工作。公司前台这个工作岗位是琐碎、繁杂的。我将根据实际情况进行合理分

工、合理安排，认真落实岗位责任制，确保工作井然有序；还要创造性地工作，不断探索工作的新思路、新办法和新经验；同时增强工作创造性的同时，我一定注意办事到位而不越位，提供服务而不干涉决策，真正成为领导的参谋助手，成为上、下沟通的桥梁。

行政前台工作内容行政前台主要工作内容：

- 1、接听电话，接收传真，按要求转接电话或记录信息，确保及时准确。
- 2、对来访客人做好接待、登记、引导工作，及时通知被访人员。对无关人员、上门推销和无理取闹者应拒之门外。
- 3、保持公司清洁卫生，展示公司良好形象。
- 4、监督员工每日考勤情况。
- 5、负责公司快递、信件、包裹的收发工作
- 6、负责办公用品的盘点工作，做好登记存档。并对办公用品的领用、发放、出入库做好登记。
- 7、不定时检查用品库存，及时做好后勤保障工作。
- 8、负责每月统计公司员工的考勤情况，考勤资料存档。
- 9、负责复印、传真和打印等设备的使用与管理工作，合理使用，降低材料消耗。
- 10、负责整理、分类、保管公司常用表格并依据实际使用情况进行增补。
- 11、做好会前准备、会议记录和会后内容整理工作

12、做好材料收集、档案管理等工作。

13、协助上级完成公司行政事务工作及部门内部日常事务工作。

14、协助上级进行内务、安全管理以及各部门之间的协调工作。

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇五

作到承上启下的中间枢纽作用，保证学院的活动能更加顺畅快速的完成。

_月中旬与_校区本科生交流会，主要目的是加强学院各年级之间的交流帮助学弟学妹更快更好的适应大学生活。_月下旬邀请本部研究生及大四学习优异的同学开茶话会，向他们学习成功经验。

在老师指导下制定《建筑与土木工程学院学生干部考核管理办法》，完善学生会监督机制，增强制度的可执行性和影响力。学期末将考评结果记入干部档案表并报各学院了解。办公室将尽力做好制度的执行工作，做到以评促改。

第一条建筑与土木工程学院团委学生会除宣传部外其它财务流动由办公室负责管理。

第二条学生会各部门活动经费和日常开支，均须事先上报办公室，由办公室与各位老师审批合格后方可购买物品。

第三条所有支出均须统一正式发票方可报帐（收据、白条及超市电脑小票等因无法为活动支出提供可靠证据故一概视为无效凭证不予报销）。

第四条为加强对发票报销的统一管理，发票在每次活动结束后统一上交办公室，若支出金额过于零散可于每次学生会例会时上交。

第一条办公室的管理机构为建筑与土木工程学院学生会办公室。学生会办公室内的一切财产归学生会所有，不属于任何个人。

第二条学生会办公室的钥匙由学生会办公室统一配发，不得私自配备，若丢失，需报告学生会办公室，由学生会办公室再次配发并登记。持钥匙人不能随意进入办公室做与学生会事务无关的事情。

第三条除学生会例会外，要借用办公室必须经过学生会办公室批准，借用人方可使用。

第四条使用办公室时，必须爱惜办公室内的财产，如有损坏，必须立即报告学生会办公室。

第五条每次活动领取办公室物品时必须有负责人详细填写借出清单，并签名。活动完毕归还物品时必须及时清点物品并由办公室确认，如有损坏须如实报告。

第六条如有非学生会人员借用物品，必须先报办公室，经办公室主任同意后，进行登记并要求限期后方可借出。如有损坏或丢失，借用人须照价赔偿。

第七条办公室不得存放私人用品，不得带人进入办公室做与办公室事物无关的事。

第八条自觉维护办公室内卫生环境，使用办公室后要将物品整理好，将地面打扫干净。离开时，必须将门锁好。

一个好的计划就是成功的一半，明确的分工则使工作向成

功又迈进了一步。本学期办公室副主任，冯继斌主要分管量化考核、物资和工作人员管理。希望在我们共同的努力下办公室能为学生会做更多的贡献，也能培养出更多的人才！

希望这一届新组成的学生会全体成员能够像前几届学生会一样，有着出色的工作能力和办事效率。当然，学生会成员都是从各个班级中的优秀学生挑选出来的，所以学生会成员的工作能力是不用值得我们区怀疑的。相信随着时间不断的流逝，我们的学生会工作一定会顺利进行，我们学校的工作一定会在学生会全体工作人员的努力下做到！

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇六

一、概述

- 1、 全年车辆安全行驶共计xx公里。
- 2、 全年车辆费用支出共计xx元，其中车辆油料费用xx元，维修、保养费用xx元。
- 3、 全年共派车外出xx次 。
- 4、 全年大型会议及重要接待约xx次。
- 5、 安全管理。
- 6、 制度及流程建设xx次。
- 7、 后勤车辆保障。
- 8、 成本管控。
- 9、 管理方法及措施。

10、驾驶员管理。

二、 会议接待

大型会议及重要接待约x次；会议及接待中，由于驾驶员工作业务出色，多次受到公司领导的好评。

在准备的过程中，既有沟通、又要密切配合。细心梳理行程信息，精心编制接机、接站计划、合理有序调度与安排，抓细节、重服务。认真实施，圆满完成了一次次大型会议及重要接待工作。

三、 安全管理

1、 安全出行

合理进行车辆的调配、使用；有序进行驾驶员出车派遣。

全年安全行驶约xx万公里。

全年未发生重大安全责任事故。

结合当地路况，针对各季节行车，制定了适应各种天气驾驶技巧，并在公司内网分享，提醒驾驶员及私家车同事。

2、 车辆安全检查

全年对公司车辆例行安全检查，针对安全隐患，及时发现、及时解决，杜绝安全隐患发生。

3、 车辆定期保养

日常车辆管理，严格按照《车辆管理制度》定期对公务车辆进行安全检查、及时保养，从未发生因车辆检查疏忽而造成

的工作延误，并确保公司及各部门的公务用车。

四、 制度建设

在原制订的各项规章制度的基础上进一步补充和完善车辆类制度及流程，以及根据企业现状，制定新的规章制度以适应企业发展的需要。

编制了《车辆负责人岗位职责》、《驾驶员岗位职责》、《驾驶员管理细则》、《车辆维修保养管理细则》、《驾驶员考核细则》等制度及流程。

规范程序，做到按规章办事，按工作程序办事，按职责要求办事。

五、 后勤车辆保障

1、 提高服务意识，正确对待

明确后勤车辆保障服务意识及重要性，总结以往工作经验，确定重点工作目标；对后勤保障工作进行服务前、服务中、服务后的监督检查，确保后勤保障工作能满足各项工作需要。

2、 分工明确，责任到人

立足本职，实行目标管理，明确后勤事务工作，使每位工作人员做到“在其位、谋其事、尽其职、负其责”，确保行政后勤事务工作高效运转。

六、 成本管控

编制公司车辆各项费用预算，严格按照预算审批制度。

统计全年车辆行驶里程、油料费用、加油数量、维修保养费用各项数据。

xx年车辆费用支出共计xx元，其中车辆油料费用xx元，维修、保养费用xx元。

七、 管理方法及措施

1、 车辆调度

根据公务的“轻重缓急”和用车范围统一合理调度车辆。

合理进行各部门、会议、接待等公务活动的调配、使用。

有序进行驾驶员出车派遣。

全年公务用车派车约xx余次，安全行驶约xx万公里。

2、 安全驾驶及技巧学习

结合当地路况，针对各季节行车，制定了适应各种天气驾驶技巧，并在公司内网分享，提醒驾驶员及私家车同事。全年未发生重大安全责任事故。

3、 车辆卫生

出车、收车检查车辆卫生、及时清洁；

4、 车辆检查、保养措施

严格按照制度实施车辆出车、收车检查。

各季节车辆车辆检查、保养措施执行。

5、 协同配合

配合公司各部门公务用车调度统筹，并做到安全出车、收车。

八、 驾驶员管理

1、 日常管理

时刻培养驾驶员工作责任心、努力提高服务质量，实时提醒驾驶员严格按照驾驶员操作规程安全行车，圆满完成了公司领导下达的各项出车任务。

2、 业务技能

爱岗敬业，严格要求自己，摆正工作位置。

3、 相互学习

以“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度开展工作，认真地履行职责。坚持把学习摆在重要位置，积极进取，努力提高自我，不断学习业务知识，提高各项业务技能、提升工作能力。细心学习他人长处，改掉不足，虚心向驾驶经验丰富的同事请教，在不断学习和探索中使驾驶技巧有所提高。

4、 经验交流

日常工作中驾驶员之间能做到知无不言，言无不尽，并保证安全、高效出车。

5、 严格律己

在工作中，以制度、纪律规范驾驶员的言行，严格遵守各项规章制度。在保证安全出车的同时，做好车辆的日常检查。

每天保证“三查”：上班前检查、出车前检查、收车后检查。

亮点

尽责，攻克难关，确保顺利完成每项工作。

不足

问题：

a. 抓制度落实不够，检查不到位，因而存在一定的重制度建设，轻制度落实现象。

待提高。

改进方法及措施

在今后工作中，认真总结经验，加强专业知识学习，克服不足，提高服务意识，努力把做得更好。

作为公司的一员，能有幸在公司工作并为公司的建设贡献自己的一份力量，我无比荣幸。

xx年，在公司领导带领下，各业务部门的支持与配合下，各项工作虽然取得了一定的成绩，但与上级的要求还有差距。

面对今后的工作，我深知迎接我的不仅有锻炼的机会，还有预想不到的困难与挑战。我心中也隐隐有些不安，公司越是迅速发展，我越感到自己的知识、经验不能满足公司快速发展的需要。我想，只有自己不断提高，学中干、干中学，结合工作进展，才能适应新的变化。

昨日已成为过去，前方的路坎坷与机遇并存。面对未来、面对困难，我只有勇于进取，迎接新的挑战。用那种勇于开拓、追求卓越的精神不断前行。全力配合部门领导力争将今后工作各项工作再上新台阶。

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划

篇七

每月中旬由部内编辑小组开始着手制作《身边》，撰写并搜集其他部门提供的材料，对其进行整理编辑排版，在注重质量的基础上将报纸版面扩大。报纸内容包括：近期校会工作成果、大型活动动态、上级领导的指示安排、对同学所反映问题的回复以及涉及当前大学生所关心问题的

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇八

每月中旬由部内编辑小组开始着手制作《身边》，撰写并搜集其他部门提供的材料，对其进行整理编辑排版，在注重质量的基础上将报纸版面扩大。报纸内容包括：近期校会工作成果、大型活动动态、上级领导的指示安排、对同学所反映问题的回复以及涉及当前大学生所关心问题的。每月月末，报纸将完成编辑印刷工作，尽快送发到各个宿舍。

通过信箱、邮箱以及问卷调查搜集同学意见每周由部内信息小组成员开启信箱（学生公寓及药厂宿舍处的信箱分别由一名干事负责），并时常登陆我部邮箱，收集整理同学的各种意见、需求及建议，及时向上级领导反映。我部还将通过问卷调查的形式，了解同学学习、生活上的困难及需求。

积极做好与学校各部门的沟通交流工作针对同学关心的问题采访各部门的相关管理人员，了解各部门的当前发展情况，反映同学们的`意见与需求。

积极参加此项活动，和其他高校权益组织进行沟通交流，借鉴他人较好的工作方法，为我校创办更加丰富多彩的活动。

1、3.15维权知识海报展海报展旨在向大家介绍维权知识，提高维权意识，增强用法律的手段维护自身权益的观念。海报展内容将包括：3.15的来历、维权途径、案例剖析、相关法

律等。

2、维权知识普及讲座邀请维权相关部门的专业人员为大家带来系列讲座，将结合校园中发生的具体案例，与同学们面对面的交流，让同学们了解正确的维权手段。

3、发行3.15《身边》特刊本期《身边》以权益保护为主要内容，为大家介绍更多维权方面的知识技巧。

1. 2018年权益部工作计划书

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇九

一、 活动名称：信息工程系?__杯?第_届校园大学生____（活动名称要简单，突出主题）

二、 活动主题：_____

（主题新颖，有创造力，能吸引人，发挥群众力量一起想，到群里讨论是不错的方法）

三、 参赛对象：诚毅学院信息工程系学生(大型的可以为全院)

四、 活动内容：

(一)、赛制

(赛制由负责部门定出，要明确赛程，时间，地点)

(二)、比赛形式：

(是比赛内容，也是说明，所以要写的清楚有条例，要让所有

人一看就明白，不能有什么歧义，这就是比赛单天的比赛过程了。如果有初赛，复赛，决赛，都要写清楚比赛过程)

(三)、评分办法:

(这不但是给评委作为标准的，也是给参赛者的比赛直接信息，知道比赛哪里是重点，哪里是评分点，要写清楚)

(四)、评比内容:

(是一个评委打分点，可以根据需要设定，可以删减。)

(五)、奖励办法:

(必须把奖项都写出来，有什么奖项，人数，还有奖励的物料写清楚，物料不确定的，可以不写，写到人数即可，在后面写下大约的价格，在后面预算也要写出来)

五、活动要求

学生会各部门要高度重视、狠抓落实，按照有关要求认真抓好各项活动的准备工作，确保本次活动能过顺利有序地进行；要精心组织、层层推进，充分发动广大同学积极参与，使本次活动更具覆盖面和影响力。各参赛选手请按规定时间、地点参加抽签和比赛，不能到场抽签者可委托他人或由工作人员代抽决定，不得更改。没有参加抽签或未按节目顺序到场者视为自动弃权(除有不可抗力因素外)。

(这点非常重要，写出活动的一些应急措施等，也可以算是上届工作的一个小总结和补充。)

附件一：参赛步骤

附件二：宣传方法

附件三：经费预算

策划：信息工程系学生会__部、__部

学生会权益部未来工作计划 学生会权益部工作计划 篇十

大家好！

带着丰收的喜悦，我们再度欢聚一堂。过去的一年里，你们牵手年幼的德诺一起走过无数难忘但不平凡的日子。在德诺蹒跚学步的日子里，因为你们的搀扶与支持，年幼的德诺走得稳健、有力；在农资市场群雄割据、竞争激烈的今天，新生的德诺却得以健康、茁壮的成长。德诺前行的每个脚印里，都洒下了你们的心血与汗水，都倾注了你们的忠诚与真情。今天，在这里，请允许我代表德诺农资所有员工真诚地祝愿在座的各位健康平安，幸福如意；祝愿我们的父老乡亲们因为各位领导的大力支持、德诺人的诚实执著、威远人的踏实敬业以及在座各位零售商朋友们诚信负责的精神而更快地走向富裕，祝愿大家的生活节节攀升，红红火火！

一年来，不管德诺提出什么要求，从业务员提出申请到大区经理审批，再到推广部门策划运作都是一路绿灯、高效运行；从上到下，从里到外，从操作产品到运作市场，从业务方面到技术咨询，从资源管理到营销培训，从业务员、区域经理到公司高层、专家教授，每一位相识或不相识的来自威远的朋友都知无不言、言无不尽地对德诺倾心相授，都尽自己最大的努力给了德诺农资许多忠恳的建议和无私的帮助。

比如，部官的全亮，自己虽然不经销农药，但是却为德诺介绍了几个重要客户。经他介绍的五个客户，两个获得了我们今年的销售一等奖，一个获二等奖，一个获最佳回款奖，还有一个是今年新开的户，销售业绩也不错；零售商王新平，在年初曾对德诺农资提出了非常好的建议，并认真地写下来交

给了我们，他的建议书至今保存在德诺农资的档案里；还有我们的村干部周宽亮、刘百兴，张店镇老书记乔章典等，为了引导村民使用生物农药，淘汰高毒农药，都身体力行，率先使用，为德诺农资及威远品牌的树立做了大量的推广宣传工作。在张店、部官一带，几乎所有的农民都知道了威远产品，很多农民们说，威远这么好的药，这些年都在哪儿啊，要是我们早用威远的药，每年桃果的价格肯定要高许多。今年，农民们普遍反映：用了生物农药后，苹果、桃的品质大大改善，果桃商品率也大为提高。我们的老百姓以他们的方式，对德诺农资提出了最真诚最朴素的建议，给了德诺农资最朴实的支持与扶助。

截止目前，德诺农资的回款率已达 98.6%。这中间，有很多客户，毫不犹豫地拒绝了有多年合作关系的老供货商的供货，一心一意致力于德诺产品专卖，在我们强有力的品牌拉动下，除了销售额大幅增长以外，也将威远生物农药过硬的质量和德诺农资优质的服务带给了老百姓，在农民朋友中反响良好，使德诺农资与威远生化在平陆区域赢得了良好的口碑。

今年的销售过程中，接到零售商的电话后，我们曾多次专车赶到田间地头，实地查看农民们地里的虫害、病害，并现场咨询专家，以最快速度为农民朋友解决问题；在排库结账的过程中，对算错账的客户，都认真诚实地予以了纠正。有一回，南王的客户贾春蓉多付了我们200元钱但并不知晓，我们发现以后及时打电话予以纠正，避免了客户的损失；在给黑窑的吴帮元算账时，由于笔下误，使他多付了300多元钱，复查时发现后，我们专程赶到黑窑给以纠正等等；德诺要求每一位员工都严格要求自己：诚实第一，决不多收客户一分钱，决不与客户推诿扯皮。正是这种勇于承认错误，敢于承担责任的精神使德诺农资赢得了零售商朋友们的赞赏与信任，也赢得了农民朋友的信任与尊重，也成为威远生化值得信赖的合作伙伴，今年，德诺农资已被威远生化评为“四星级核心经销商”。

库存偏大的主要原因：

一是生物农药持效期长，往年，农民们在卖桃前普遍都要打一到两遍药。可是，今年，用了高甲维盐及除虫尿这套黄金配方药之后，后期卷叶虫没有再发生。直到桃区销售工作已经结束一个多月，地里也几乎没有虫害。所以各零售点都没有按预期计划完成销售，这是造成库存偏大的主要原因。不过，虽然我们库存偏大，但是农民朋友们尝到了用生物农药的好处，这是值得我们欣慰的地方。

二是对于果区来说，今年普遍是小年，加之部分地区出现不同程度的冻害，导致农民朋友对苹果管理重视不够，也是导致库存偏大的一个主要原因。

三是前期因为对产品了解不透，在小麦除草剂销售期没有对大家作出正确的指导。在千顷碧浪销售出去以后，因为苯磺隆类产品见效慢，使得好多农民误以为买的是假药，影响了同期清园药的销售。

这方面，我们主要谈一下品牌的定位、成长以及管理的问题

德诺农资致力于为农民朋友提供一流的产品质量，一流的售后服务；致力于架起零售商与一流名牌企业合作的桥梁；致力于和实力雄厚并且视农民利益为最高利益企业的合作，从而打造优秀的农资品牌。德诺，永远是农民的德诺。让德诺品牌扎根深厚的土壤里，扎到农民的心坎里是所有德诺人为之奋斗的目标。

两年来，在座的每一位都为德诺农资付出了艰苦的努力和辛勤的汗水，我深深地感觉到：在你们眼里，德诺就像自己的孩子，你们对他寄予了纯朴的感情与深情的信任。从湖村王新平对德诺农资诚恳的建议书到西牛张晓玲夫妇的真知灼见；一次次感受到张郭村景保屯对销售出去的农药跟踪到底的执著精神；部官的苏全太说，他宁愿不卖药，也不会不负责任地

将不合理的配方给农民，让他们反过来多花冤枉钱；还有一回，我听到东郑的赵增温说：用咱们药的户，地里都非常干净，我这些天天在研究和琢磨威远公司到底是个什么公司呢，能做这么好……像这样的事情，很多很多。每一次下乡，看到老百姓信任而感动的眼神，我都会想起你们苦口婆心地讲解；听到老百姓对威远品牌的信赖与赞赏，我都会想起你们认真负责的工作态度。在农资市场极度混乱的今天，有缘接触农药行业一个非常优秀的品牌是我们大家的幸运，而亲手将一个优秀的品牌在这么短的时间内做到受百姓信赖又是非常难能可贵的。

对我们来说，渠道包括供货渠道及销售渠道。德诺农资的供货渠道大家都非常清楚。德诺农资保证所有产品都是平陆区域总代理，封闭运营的方式最大程度地杜绝了假冒伪劣农药的流入，最大限度地提升了零售商朋友的利润空间。拿威远生化来说吧：据非常可靠的消息，威远产品这些年来没有因为任何药害事件做过赔偿。除了威远产品外，德诺农资在进货渠道方面，把关也是非常严格的。我们保证所有的产品都是正式登记的产品，都经过农业局执法大队的验收，保证经销商朋友放心经营，绝不会因为一时不谨慎给经销商朋友带来任何的不利影响。除了产品质量过硬以外，两年来，为了给农民朋友寻求到真正视农民利益为最高利益的企业，我们不断地拒绝再拒绝。红太阳、克胜制药、瑞德丰等等一流企业都三番五次地找过我们，但是，在我们商谈的过程中，没有一个企业能像威远生化这样，舍得付出，舍得在农民身上大力度地投入。每一回，当德诺农资提出需要支持的意向时，威远生化从来没有算计过这样的投入到底值不值，每次他们都是尽心尽力地去做，而同样是大厂家，别的厂家就做不到。他们的支持力度都无一例外地视我们的销售情况来定。在他们眼里，利益永远是第一的，利润永远是第一的。今天，德诺选择了威远，威远选择了平陆，这样的机会，对于我们来说，真得是非常宝贵，非常难得的。德诺只是一个桥梁，实际的情况是：一个实力雄厚的优秀企业就站在我们的背后，随时为我们提供强有力的品牌支持。牵着这个国内一流企业

的手，我们一定能走得更稳更远。

目前的农资市场非常混乱，生产企业之间、代理商之间、零售商之间的恶性竞争使得大家为了赢得市场，不得不通过赊销途径来提高市场占有率。但是，任何一个企业，想要健康发展，首先必须要有良好的销售回款。没有良好的现金流，再美好、再有前途的事业都终将走向夭折。除了农资界，现在，国内一流的名牌企业都已经意识到这个问题，努力杜绝赊销现象的存在，转而将工作的重点放在售后服务及技术推广方面，通过强有力的品牌策略以及优质超值的服 务来占领市场。

我们运城地区有两个曾经显赫一时的农资企业，都企图通过大规模的赊销力度来占有市场，刚开始，似乎还轰轰烈烈了一阵，可是，好景不长，现在都已经是生存艰难。大额度的赊销，表面看来，似乎处处都充满了诱惑。但是，在诱惑的背后，潜藏着诸多的风险。而随着国家惠农政策越来越好，农民维权意识也越来越强，假冒伪劣农药越来越难以立足。这种情况导致了未来的农资市场，需要品牌；消费观念越来越成熟的老百姓需要品牌。可是，在我们接触的生产厂家中，名牌厂家几乎都是不赊欠的。所以现款操作，是农资行业必然的趋势。

这方面，我相信，通过我们努力，这个问题会逐步得到改善解决。我们应该学习名牌企业的做法，努力做到质量硬，价格硬，回款硬。只有良好的回款，才能让我们赢得名牌企业的信赖，才能为我们争取到更多更好的服务支持。也只有这样，我们才能在农资市场立于不败之地，我们的事业才能形成良性循环，才能健康发展！拿今年销售第一名的苏全太来说吧：去年，他是第一年经销农药，当年的销量是6000元；今年，他自己的努力目标是2万元。3月份，他筹集了2万元提前交到公司。提前交付的这两万元使他得到了什么呢？第一，他获得了836元的现金红包；第二赢得了最佳回款奖；第三因为他交了2万元，我们肯定要帮他卖到2万元。因此，我们为他搞了

一次大力度的促销，在促销现场，仅2个多小时的时间，就帮他销了一万多元的货，使他的销售收入及利润空间大大提高。

所以，与德诺农资打交道，我们大家不要害怕吃亏。积极的回款只会让您得到更多意想不到的收获!在这么好的机会面前，我希望我们的零售商，不是一年到头只想赚点自己家的用药钱。我希望，在不远的将来，有更多的零售商，因为结缘德诺，因为牵手名牌企业，能踏实的赚钱，轻松地赚钱，在我们年老体弱、干不动农活时，依然能享受到与名牌企业携手合作的利益与快乐!

现在每个村子里，都有好几家卖药的，我们最基本的工作就是让老百姓不再为辨别真假药而茫然困惑，不再为经常上当受骗而不知所措。统一零售价就是要求我们对每一个老百姓都做到诚实无欺，不允许有愚弄百姓的事情发生。

大家都知道：如果我们买一样东西，比别人买得贵了些，哪怕只贵几毛钱，心里就很生气，感到被欺骗。常会想到，以后再也不去他那儿买了。所以，我们要坚决杜绝此类事件的发生，赢得每一个乡民的信任。决不乱价销售，扰乱市场。很多零售商朋友都感慨：你们的药好是没说的，但就是价格贵。对于这个问题，我觉得，觉得张店、部官一带的零售商们做得非常好。

在张店的岭桥、张郭、连沟、下牛坪，在部官的上牛、中牛、下牛、后月等村，老百姓对威远的药已经不关心价格的问题了。因为，大家认准了威远这个牌子，都知道威远的药在全县的价格都是统一的。所以，这些村的老百姓拿药时基本上不问价格，只关心是不是威远的药。所以，我觉得，解决这个问题其实很简单：那就是正确的引导我们的农民，用好药，减少用药次数，拒绝用药风险，提高果品品质，最终做到降低成本，增加收入。

下乡时有的零售商会说，你们应该进点小厂家的药，因为有

的农户来了就要便宜的药，我们没有，人家就走了，造成客户流失。对这类问题，我们的原则是宁可不卖药，也不能心存侥幸地去卖没有质量保证的药。再便宜的药，终究是要花钱的，但如果效果不好，农民可不会说他买的药便宜，他会说，我们给他提供的药不好，甚至是假药，这样子，一传十，十传百，最终，我们的路会越走越窄直到穷途末路。

我们大家有缘接触了名牌企业，又有幸让品牌农药在我们手里做起来，那么，现在我们就一定要有强烈的品牌保护意识。否则，我们辛辛苦苦付出的努力就会付之东流。

一个大型农药生产企业的新产品，从策划研发直到真正投入市场，少则三五年，多至七八年甚至更多，而一个小厂子的产品可能只需要三两天换个标签就可以上市了。所以大厂家的任何一个新产品投入市场时，刚开始都有一个市场指导价和保护价。而当我们费尽心血将新产品推开以后，市场上很快就会有类似的产品甚至完全一样的产品出现。

这样的产品一旦流入我们的销售区域，常常会通过恶意砸价来赢得客户。所以，我们在销售过程中，一定要引导农民认准品牌，认清真假。在整个销售过程中，我们不但要提供给他们更多超值的服 务，还要不断跟踪服务，指导他们正确用药，这样，即使一时流入市场的少量产品价格低廉，却不一定能够赢得农民的信任。为什么？因为小厂子的货，它是没有计划的进入市场的，能打开销路好，如果打不开销路，就打一枪换一个地方，实在不行，大不了换个标签，从头再来。遇到这种情况，就需要我们所有的零售商联起手来，共同抵制窜货砸价事件的发生，维护我们大家共同的利益。

品牌的成长，是需要我们每一个人都精心呵护的。只有这样，我们才能享受到品牌带给我们长远的、巨大的经济效益。

对于威远生化没有的少量产品，由德诺农资负责调配。所供药品全部经农业局执法大队检查验收，严格把握供货渠道，

确保威远生化不会因此承担连带责任。

致力于无公害农药在我县的推广与使用，使我们这个以经济林为主的国定贫困县的老百姓早日尝到使用无公害农药的甜头。

目前，我们已与常乐坪高村初步确定了建设示范村的意向。明年，我们将专门配备专家队伍，为该村三千多亩果园提供全程的技术指导，逐步将该村果区建设成生态型果区。另外，在每个有销售网点的村建一到两个样板示范园，引导村民正确用药。

在德诺农资健康发展、销售额稳定增长的前提下，继续努力搞好德诺农资“爱心工程”工作，与在座所有的朋友一起，尽我们最大的努力，帮助更多的农村贫困家庭走出困境。

最后，我代表德诺农资对在座的各位郑重承诺：德诺农资将继续坚持诚信经营，坚持品牌战略，坚持为零售商争取更好的品牌支持及优惠的销售政策，坚持为农民朋友提供最好的产品，最好的服务，坚持诚实无欺地对待每一位农民朋友。为所有的老百姓早日摆脱贫困，早日走向富裕，为早日建设起一个健康、富裕、美好、和谐的新平陆而不懈努力！

谢谢大家！