

# 消费帮扶工作报告(优秀5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 消费帮扶工作报告篇一

了解xxx路市场的整体收入水平和消费者对小户型的认知和接受程度□xxx城购房消费支撑力度)

分层随机抽样（不同年龄层）和分块随机抽样

xxx路东建材市场、灯饰市场、管材市场、名优建材市场、商品大世界

郑州，银基批发市场和xxx路建材市场是商业比较密集的两大板块，这里聚集了数以万计的大小商贩，他们收入不菲，他们绝大部分是外地人，他们是郑州房地产消费的主力军。了解这一人群的收入水平、消费习惯将对房地产的投资有一定的指导意义。

xx年4月14日，动力公司市场部走访了xxx路建材市场，对小户型的市场消化力做了调查，而这些建材市场的小老板们对此漠不关心，或拒不作答，说明消费者对房地产市场敏感度不够。消费疲软，市场敏感度不高，纯小户型在xxx路这块市场前景严峻。

2、大部分员工来自外地或郊县，收入水平偏低，消费力不足

3、小户型需求弹性非常大，对价格非常敏感

5、外地人居多，他们辛苦拼搏，如果要买房子，更喜欢

## 一步到位

6、商铺为上下两层，一般下面做门面，上面做仓库和员工宿舍

7、附近都市村庄较多，租务市场一般80—150元/月

8、作为首次购买者，最重要的还是价格

9、他们讨厌xxx路目前的工作和居住环境，他们寻求方便、安逸、清静

10、相当一部分是xxx总代理，无须过多的现场销售

14□xxx城知名度不高，口碑不好

15、外地商人对郑州的发展较失望，但xxx路的升值充满信心

xxx路建材市场蕴涵了较大的市场潜力，随着xxx新区的开发和xxx路大卖场的形成□xxx路升值的前景就会更加明朗化，故前期概念的炒作成功与否直接决定了项目的运作的好坏，“注意力经济”的时代，抓住了消费者的眼球，侵占了客户的意念，就意味着成功！

1□xxx路板块高档楼盘云集，已经同未来大道板块一样，成为身份、财富的象征□xxx城二期应借此概念，实现品牌形象的转变。

2)正在形成的“大卖场”商务区能直接带动xxx城二期的投资价值，甚至有可能使xxx城二期成为“大卖场”的附属配套。该局面一旦形成，销售将高屋建瓴，出现爆抢局面。

3□xxx城项目二期有巨大的升值空间与既得便利

a□107国道的东迁□xxx路东段将成为郑州东区的财富中转站。有“东之中”或“东区发动机”的本质地位□xxx路商圈早已成为百万富翁的制造厂。但是这样的天然地产需求优势，却让建业、英协、百合花苑等一批高、中档楼盘风光占尽，而我方楼盘以“中原地产大低震”的角色，不仅没有收获天然的地段优势，而且为二期、三期制造了品牌障碍。这一问题必须在二期项目得到扭转。

b□xxx新区的辐射效应。

xxx新区的开发将使郑州的中心东移□xxx路地产板块位于老城区与新城区的支撑地带，配套齐全，生活便利的条件将给xxx路东段带来一次前所未有的商机。而xxx城项目恰恰位于这一板块的中心。

1□xxx城可售资源由三种不同的物业形态组成，这三种物业形态的目标群是完全不同的置业目的。尤其是一期多层现已进入尾盘阶段，可售资源仅850万元，房源主力是159平米的五、六楼3室2厅。

目前，通常142平米的面积即能做出比较舒适的4室2厅，大户型并非市场的主力所在，由于总价原因，总面积在150以上的多层户型五楼以上是最难卖的户型。并且此类房源还要和周围金色年华、金色港湾、百合花苑、东方明花园甚至建业、英协等东南板块几乎所有的楼盘相竞争。尤其是850万元的大户型现房可售资源，不能放任由二期带一期（通常小户型带不动100平米以上的大户型），不能全力以赴主打现有房源（总房源有限，导致营销资源总量较少），也不能先做二期树品牌，在形成二期胜局后再做一期尾房。这对营销工作是一个巨大的挑战。

2□xxx城二期离xxx路较远，从售楼部到社区要经过嘈杂的市场，很难形成良好的看房通道□xxx城一期、二期又被青年路

所分隔，很难形成整体楼盘感觉，有“只是两栋临街楼”的印象。

3) xxx城二期和张庄一墙之隔，有都市村庄的形象，物业安全系数较低，居住环境嘈杂，仅靠硬件设施，很难形成高档楼盘形象。

4) 与二期相比，一期楼盘素质高、售价低，形成xxx城二期销售心理价位抗性。

5) 非现房，不符合商户即买即住的消费心理。

6) 非独立厨房，做饭起居不方便，这与目前xxx路商户想改变天天吃大排挡的愿望不符。

1) 商铺的拆迁，原本居住在商铺二楼的商户另谋居所，导致租房市场更加火爆。xxx路商圈约4000户商户，2万人的庞大消费群体将突显xxx城二期的投资价值。因势利导，单纯商铺拆迁形成的居住需求，即可成为xxx城二期主力客源。

2) 挖掘市场。xxx路商圈商铺仓库资源紧张，从费用角度考虑，商户、店员在二楼居住很不划算。动员较大的商户从商铺的二楼搬出来，到xxx城置业，开拓新市场。

3) xxx路各市场竞争激烈，大鳄级商户正在形成，这些商户为了稳定企业中的骨干力量和亲属，已开始为他们购置总价较低的房屋。这些房屋通常位于商铺附近，以便于商户们无严格意义上上下班的生活工作需求，而xxx城二期恰恰符合商户们的这一需求。

4) “大卖场”的整合，将对大鳄形成推波助澜。xxx城二期有可能成为“大鳄”的商务配套。

a□小户型的特性导致目标客户对居住环境要求不高□xxx城二期配套不全，居住环境嘈杂的抗性可以弱化。

b□xxx城二期产品总价低，置业风险小。由于xxx路商圈租房市场火爆，且本楼盘有“大卖场”作依托，购房、租房需求恒久存在，物业几乎不可能贬值，也比较容易转手或出租，这非常符合外地商人置业心理。

c□xxx城二期应该说具有充足的客户资源，消费的中坚力量是建材市场中的商户，故推广中可采取铺单的形式为主，报纸广告、广播广告为辅的媒体策略，节约大量的推广成本。

d□小户型现房阶段户型劣势一览无余，故期房从另一方面说是一种优势。

e□以大卖场做依托，诱导郑州房东投资市场，这部分客源很难成为xxx城二期销售的中坚力量。

f□xxx新区建成需历时20年之久，总投资xx亿元，其中一期总投资156亿元，在5年内完成。这将给xxx路巨大的市场机会。

## 消费帮扶工作报告篇二

### 1、工作机制建设情况

同时我们支行营业部也建立了金融消费者权益保护工作机制，明确规定我部门的客户投诉处理工作受支行综合管理部跟踪、监督和考评，营业部负责人是客户投诉处理工作的第一责任人，大堂经理为指定的投诉处理人员、负责职责范围内的客户投诉处理工作。对客户投诉处理工作采取“统一管理、分级处理、专人负责、逐级上报”的管理模式。

### 2、保护范围与保护措施

# 消费帮扶工作报告篇三

深入贯彻落实党的xx届四中全会精神，深入贯彻落实科学发展观，以增加农民收入为核心，以改善农民的生产生活条件为切入点，努力加快该村脱贫致富步伐。

## 二、强化组织领导，确定扶贫工作重点

中心党组成立扶贫工作领导小组，明确职责范围，确立帮扶工作重点。根据县委、政府对扶贫工作的要求和祠堂村实际情况，对扶贫工作分阶段召开专题研究会。同时要求及时报送帮扶工作情况、总结等材料。

## 三、制定扶贫措施，注重扶贫实效

(一)协助加强该村精神文明建设。组织村民开展文化活动，积极收集筹措书籍报刊，增强村民学文化、用文化意识，以科学文化知识，带动“富民兴村”活动，广泛宣传党的富民政策，大力宣讲中央支农、惠农政策，增加村民的文明素质，增强农民法律意识，村民居健康卫生水平提高，基本形成村民诚信友善，崇尚科学，文明礼貌，邻里和睦的新风尚。

(二)加强科技培训，开辟致富门路。中心积极协调农业、

科技等方面的专家向贫困户宣传科技知识，引导帮助农民群众学习致富技术、掌握致富技能。通过种植养殖结构调整，稳定粮食产量，引导村民在农业“三棚”上多下功夫。全年培训科技“带头人”不少于10个，使贫困户掌握1-2门农村实用技术。

(三)协助村委妥善抓好困难村民生活安排，做好贫困户村民生产生活困难的调查摸底，针对有些困难村民就医难和子女上学难等问题，组织开展各种方式的献爱心和扶贫帮困慰问活动。积极开展结对帮扶，尽力解决一些特别困难家庭的生

活困难等问题。

(四)主动协助村民组织劳务输出，增加村民收入；积极帮助扶贫村牵线搭桥引进资金和项目，多渠道、多形式拓展增收途径、开辟致富门路。

#### 四、工作要求

驻村干部在工作中重点帮助农民解决生产、生活中的实际困难，切实考虑村民的利益，注重激发村民的内在动力，调动群众的主动性、创造性，善于运用各项惠农政策，争取使祠堂村村民逐步过上“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的生活。

## 消费帮扶工作报告篇四

### 【篇一：季度工作总结大会发言稿】

#### 季度工作总结大会

同志们：

#### 一、一季度工作情况

##### (一)一季度主要经营指标情况

1、原料煤：一季度共进1 / 3焦煤吨，目前库存；共进主焦煤吨，目前库存；共进贫瘦煤吨，目前库存吨；共进气肥煤吨，目前库存吨；共进无烟煤吨，目前库存0吨。

2、焦炭：一季度累计生产焦炭146925吨（其中高硫焦68859吨），销售焦炭吨（其中高硫焦吨），库存吨（其中高硫焦吨）。

3、焦油：一季度累计生产焦油10327吨，销售吨，库存579吨。

4、粗苯：一季度累计生产粗苯吨，销售吨，库存吨。

5、硫铵：一季度累计生产硫铵吨，销售吨，

库存吨。

## (二)一季度主要工作

(1) 抓好施工进度。目前共有中化二建、中化七建、华新建工、中科院理化所等四家队伍负责施工，经协商2月1日部分队伍就进行了安装施工，为确保4月份具备试车条件，公司制定了工程建设进度、质量考核办法，对有关管理人员和施工单位进行考核。

(2) 人员组成□lng生产车间于2011年底正式成立，目前工作人员15名，其中专业硕士研究生3人，专业本科生3人，其余均为大专以上学历。根据车间的定员安排，计划招收120名员工，人员招收工作基本完成，马上就将进入公司。

(3) 人员培训□lng车间人员培训大致分为三个阶段：在2011年末及2012年2、3月进行了第一阶段的基础知识培训，主要是对车间的规划布路以及对各个工段具体的工艺流程以及设备等进行学习。第二阶段到相关工厂培训。经过与多家厂家联系，本月下旬，公司已经选派人员分别到新疆广汇、山东滕州、浙江杭州等地进行入厂实习培训，为开车做好准备。第三阶段为现场实训，从4月1日直到开车，力求各工段技术员能熟练掌握各自负责工段的工艺、设备，精确到每一个阀门以及每一块仪表；各岗位上的操作工能熟悉岗位，清楚职责。

(4) 该项目已经xxxxxxx发改委批准立项，节能评估、

水土保持评估已经办理；消防图纸已上报xxxxxxx消防支队正在审查；环保预评价已经完成正在等待xxxxxxxxx环保厅审查。

（5）为确保安全，借鉴同行业单位经验，聘请专业队伍进行开车试产。

通过以上措施，确保该项目按期建成，当年投产，当年达效。

## 2、加强安全管理。

（1）下发了《二〇一二年安全生产工作决定》，健全了《安全生产事故责任追究制度》、《二〇一二年安全质量标准化考核办法》、《环境保护管理制度》等规章制度，实现生产经营管理规范化、制度化。（2）对安环部进行整合，将安全全员全部归纳安环部管理，并制定了《安全员巡检制度》规章制度，加强了巡检力度，保证安全生产。

（3）制定了每周五下午进行班组安全学习培训的制度，使安全工作纳入班组工作建设之中，提高班组安全意识。

（4）一季度共抓一般三违244人，严违19人，及时进行了处罚和整改，并进行了通报批评。

3、认真做好产品营销工作。为了缓解经营部人员不足状况，提高公司的销售水平，努力减少库存，提高公司的经济效益，在公司内部通过竞聘的方式，选拔了四名销售人员。在经验不足的情况下，经营部所有销售人员积极跑市场，走客户，加强业务宣传和市场调研，开辟了新客户，并与多家公司签订了产品长期供货合同，产品营销工作取得初步成效。

手段，按照“基础要夯实、安全有保障、产量要上去、质量要一流、效益要提高、成本要下降”的班组建设总体要求，强力推进“五型班组”建设，班组建设呈现出管理水平明显提升、战斗力明显增强、基础作用明显发挥的良好局面，为

公司各项目标任务的圆满完成提供了坚强保证，做出了突出贡献。

(1) 各车间成立了班组建设领导小组，建立健全了有效的激励机制，并通过班前会、安全教育大会、座谈会等多种形式进行广泛宣传，有效推动和促进了班组建设工作，让更多的职工了解、知道班组建设的步骤和目标，以及如何提升班组水平等。

(3) “手指口述”活动是公司去年以来打造本质安全型企业的一项重点工作，我们主要以号召、督促、推广“手指口述”活动为立足点，提高职工业务素质，减少事故发生率，塑造本质安全型职工。

的顺利实现做出了突出贡献。

5、举办大学生讲堂。认真组织大学生讲堂活动，至今已经成功举办十三期。通过此次活动，鼓励和鞭策大学生将所学专业知 识，尽快融入到实际工作中去，努力提高自己的业务水平和知识结构，将知识转化为生产力，促进公司各项技术改革，提高生产力；通过讲堂这种形式，也让广大干部职工对大学生的工作能力和对公司的操作流程和技术指标有了初步了解。

8. 提高收入水平。在生产经营困难和出现亏损的情况下，公司领导深刻理解职工工作的困难和离家之苦，经过研究决定，提高职工的收入水平。

二、存在问题：

一季度工作取得成绩的同时，也存在一些问题：

1、个别车间安全培训工作不到位，职工责任心不强，致使出现了撞车、冒灌等重大责任事故。

2、产品滞销，库存较大，销售力度需要加强。

3、食堂饭菜质量、价格与其他单位相比存在较大差距，需要加强管理。

## 【篇二：酒店月度大会(总结计划)发言稿】

澳门豆捞养生会所

5月份工作总结/6月份工作计划

尊敬的各位领导、各位我可亲、可爱、可敬的事业伙伴们：

大家上午好！

首先，我要感谢集团公司董事长及公司各位领导对我的信任和厚望，将我任命为澳门豆捞养生会所店总。这将是我职业生涯中的又一次博弈，也将是我职业生涯中最重要的一个质的转变。我将不遗余力的为桃源餐饮集团的建设添加绚丽的色彩。

其次，我要感谢各位店总及集团所有伙伴们。感谢你们给予的配合和包容，在以后的工作、学习、交流中还请各位多多指教、配合、包容。愿我彼此能成为对方工作中那个支点。请多关照！

我还要感谢咱们澳门豆捞养生会所的全体事业伙伴们，是你们辛勤劳动的工作成绩成就了店里的辉煌，是你们的责任心成就了店里坚实的核心，是你们的支持、帮衬、力挺才有我今天台上的高歌。谢谢你们，我最爱的伙伴们！！

下面由我代表澳门豆捞养生会所，对上月的工作做总结，对6月份的工作做计划。

一、营业销售毛利及业绩情况：

内部招待：2243元。酒店厨房毛利在。酒店酒水毛利,酒店总体毛利在。

## 二、分析现存问题及缺点，确定解决方案

### 1、 营业销售额下降的问题，由于天气逐渐炎热；客户群体对夏季

吃豆捞火锅上火、烦躁的就餐意识及先入为主的观念，导致客户群体的流失。针对这个问题，我们的团队积极努力共同协商倡导“养生消费”的温补时令菜牌，通过销售及全员行动共同宣传我们店里这一消费理念及养生消费概念，倡导和引领客户群体消费，并致力于“海鲜美食节”的销售上推广我们的这一措施。于此同时，要求管理人员全员公关、全员销售、全员回款共同面对客户群体，并每晚工作会议上进行分析和总结。做到心中有数，相互补台。力争我们的营业销售额，稳健、平稳的度过销售淡季。并在逐渐炎热季节里打好保本争利的持续战。

### 2、 物品的使用能源方面，由于一些环节上的衔接不是很到位，导

致了能源方面的浪费。为此，我们团队正在拟制定相应的《能源使用管理制度》，空调的设置温度、灯效开关、冷库的出入库管理、厨房的保险自冷设备的开关使用频率，各个岗位自来水的的使用等细节都做出了统一的标准和控制方案，有专人负责，落实到人头。

### 3、 以前每个月物品盘点，或多或少总是要差，物品有遗失的现象。

从5月份开始，后厨在张厨师长的带领下将把物品的“六常法”

管理，贯彻和落实到位了。对物品进行了科学的分类、整理，监管，检查，落实责任人，防微杜渐。提高了工作效率的同时也杜绝了这个现象的发生并确保原材料的成本率。

4、 由于工作的系统性和衔接性的问题始终没能贯彻统一起来，因

此，管理层及一线员工的业务技能和专业素质应进一步提高、巩固和强化。正视到这个问题后我们团队将在6月份，由前台经理宋媛媛、销售经理王梦宁、厨师长张玉宝分别进行业务培训和督导，争取在稳步提高的基础上，每个个体都有显著的提高。

5、 推销意识的薄弱也是我们团队的致命弱点，为此我们团队也会

在6月份针对这个问题连同团队的协作，业务技能的培训一起抓起来。推销形成激励制分班组进行。在培训的时候强调推销的技巧及推销在酒店销售的作用，让团队伙伴们清楚的知道并愿意积极能动的配合整体营销方案的实施，打好海鲜节这一营销战。

当然，我们团队也会有一些问题没有自省到，我们欢迎兄弟团队给我们意见、建议、我们会找出问题根本原因所在，尽快的解决问题。我相信我们的团队一定行！豆捞的伙伴们——我们能不能端正态度接收批评，努力完善自己，提高团队竞争意识，敢超兄弟单位？！

## 6月份基本工作计划

在本月，由于天气逐渐炎热，营业销售将面临一个瓶颈及考验。综合

各方面实际情况，我们将从以下几个时间点，由表及里逐层

逐次，全方位、成系统、见规划的开展工作。

1、各时间点工作安排如下

，主抓海鲜节菜品推广、各环节流程衔接。员工行为规范、专业技能培训。

，主抓工作效率、团队协作。

，主抓安全防范、节能降耗、签单回款。

我，作为澳门豆捞养生会所的店总，我将以身作则，努力工作，用心做人、用心做事。带领我们团队，创造更好的业绩，共同打造澳门豆捞养生会所更加辉煌的明天！

我可亲！可敬！更可爱的澳门豆捞养生会所的事业伙伴们——让我们握紧彼此的手，搀扶着彼此的信念共同腾飞！！

澳门豆捞养生会所：韩东

## 消费帮扶工作报告篇五

我校根据指导中心结对帮扶工作的文件精神，学校领导十分重视结对帮扶工作，并把它作为向高质量学校学习的极好机会，在校长的牵头带领下，两校领导召开了“结对帮扶工作会议”，成立了领导小组，制定了相关工作计划和实施方案，并具体明确了工作职责，使得此项活动能够有序有效开展。

1、领导互访，更新办学理念。学期开学初，两校领导共同交流学校的发展规划与新学期的工作计划，就学校教育管理、教学研究、教育科研等进行深入的探讨。了解帮扶工作实施情况，共商学校发展大计，确定工作重点，相互协调，制定帮扶实施方案，保证帮扶工作顺利开展。

2、教师互访，取长补短。我校将派教师到对方参观学习，对方也将派优秀教师到我校指导实际教学，通过开展教研活动、专题讲座共同切磋教学技艺，提高了我校课堂教学效果。

#### （一）工作中的不足：

1、学校师资相对较少，教师有外出学习欲望，可是由于课程的压力，教学工作的延续性，想出去学习而又怕影响课程。

2、教学硬件和教育教学理念的差距。教育教学理念的不同，硬件设施的落后，使教师在实施教学、教研方面进行如何有效落实还有不足。

3、学校团队建设的困惑。指导学校都有着良好的互助团队，而作为民办学校，师资少，能给予出谋划策的人少，指导教师因为也有繁重的课务负担，有时也疲于应付。

#### （二）今后工作的设想：

1、定期互派学校领导班子、教师到对方学校挂职锻炼，促进教师专业发展。

2、加强学校学生之间的交流，增进了解，互相沟通，共同学习。

3、加强学校科研间的交流，以学校科研骨干为核心，进行学习交流，促进学校科研突破，促进教师的科研能力。

总之，开展活动以来，我们以积极主动的工作态度，不断学习、尝试，做了一定的工作，使帮扶活动逐步走入正轨，营造了良好的教研、合作、研究氛围。在今后的工作中，我们将积极、虚心地向先进学校学习，把他们的优秀办学方法与我校实际结合起来，为实现公办与民办基础教育均衡发展做出努力。