

# 2023年大走访总结报告 大学生走访企业 总结报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 大走访总结报告篇一

20\_\_年3月5日至7日，我荣幸地参加了公司组织的赴南京水晶石公司的考察学习活动。在三天的学习交流中，我们与水晶石的领导及技术人员就行业发展的现状和未来前景，主流技术及双方业务内容进行了深入的交流探讨，水晶石公司向我们展示了包括\_奥运会场馆宣传片在内的一系列优秀的成果，从中我学到了很多宝贵的知识，不仅开阔了视野，而且在技术方面也得到了显著的提高。

针对这次学习的内容和我的个人，我归纳了以下几点：

### 1、多线程分布式加载

多线程分布式加载可以有效解决大型场景加载速度缓慢及消耗系统资源的问题，以视野范围和景深为准，有选择的进行场景显示。

### 2、热点表现

根据场景自身特点及产品要求，相对热点地区进行模型细化和贴图质量提高，制定相应的飞行展示路线，实现场景热点的重点表现。

### 3、分层显示

首先将场景动画在3dma\_中进行分层并单独渲染，而后在影视后期制作软件中对各个层的动画效果进行合并，最终形成可以表现场景形成过程的生长式视频动画，可借助fly3d等相关引擎及加载active\_控件的方式实现在平台及网页上的展示。

### 4、平台实现光影效果

针对现有的三维软件平台进行二次开发，形成一个相对\_健全的展示平台，其功能类似于\_件。

## 大走访总结报告篇二

活动主题：

严冬送温暖爱心促和谐，关爱弱势群体发扬雷锋精神

活动时间：

20\_\_年12月23日

活动地点：

津港里社区

参加成员：

冯雷，王勇进，马润臣，王华琛，肖曼瑞

为了响应学校团委开展主题团日活动的号召，充分发挥团员的先锋模范带头作用，将雷锋精神深入贯彻到青年学生群体中，深化中学生社会实践和志愿服务活动，激励和引导青年学生树立服务人民、奉献社会的志愿精神，充满爱心、关爱

老人、孝敬老人，尊敬师长，积极向上，在建设和谐社会中发出自己的光和热，展现志达学子的良好形象和一流的素质。我班团支部在20\_\_年12月23日参与了严冬送温暖爱心促和谐，关爱弱势群体发扬雷锋精神为主题的团日活动。

活动的准备工作：

1. 召开团支委会议，讨论活动计划，初步确定活动方案。
2. 召开团支部全体团员会议，广泛收集团员们对活动方案的意见和建议，修改完善活动计划。
3. 向校团委沟通汇报，最终确定活动计划。
4. 与学校附近社区联系，确定送爱心的低保户孤寡老人。
5. 到超市购买米、面、油等生活必需品，作为慰问礼品。
6. 确定慰问领队发言人，打好慰问腹稿。

活动的主要流程：

活动意义和收获：

通过活动我们不仅表达了我们对老人们的关心，更重要的是知道了他们生活的不易，懂得了青春的短暂，激励了我们，让我们更好的利用时间，在短暂的青春中创造不平凡的人生，也让我们体会到了赠人玫瑰，手留余香的愉悦，更清楚的认识到了自己肩负的责任和使命。

尊老是中华民族的传统美德，作为新世纪的中学生，更有责任和义务发扬这一传统美德，这次活动使志愿者们了解了老人们的晚年生活，也给老人们带去了欢乐。提高并培养了同学们的社会实践能力和社会公德意识，也是同学们从老人身上学会了很多东西，明白了很多道理不仅仅知道占有，而是

懂得了珍惜，懂得了用心去温暖他人，拥有了一颗感恩的心。

日月更迭，相信不变的是我们对老人的那份真诚的祝福，今后的我们会尽可能多的去关心这些老人。只要人人都献出一点爱，爱的火花将照亮这美丽和谐的社会！

## 大走访总结报告篇三

市场走访为提高非一线人员市场走访效率，增强走访针对性，提供信息化、协调市场的稳定发展，今天本站小编给大家带来了市场走访的总结报告，希望对大家有所帮助。

20xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入\*万元，总排名全省跃居第3位，宽带业务增加\*户，普通电话添增\*\*户，取得了良好的业绩，现将20xx年工作总结如下：

一、市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面：落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从这月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县

区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过 万元，达到5月份的 元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面：改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市

市场部沟通如何进行续费率 and 流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

#### 四、存在的问题和困难

1、 由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、 由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

本人自入职公司以来，在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务，主要负责市场研究方向工作。具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

市场部市场研究方向工作主要包括三大部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告(周报、月报)、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等；临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等；专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售提供专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人建议领导认可改进并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了内容涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一起重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改进提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时提供了最新市场及竞品项目动态和决策参考内容。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导提供了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了

明显提振作用。

在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于通过各个项目的优劣势对比分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改进工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改进及提升的地方很多。本人工作还缺乏一定的积极主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改进。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改进提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自己应有的贡献。

共2页，当前第1页12

## 大走访总结报告篇四

### (一) 辽宁省的一些情况

辽宁省的市场情况在上次报告中已经陈述过，因而不再提及重复的内容。以下是辽宁省总代理创下销售奇迹的一个剖析。自从辽宁省签订总代合同以后，销售业绩翻了几倍，创下辽宁省业绩的新高，针对这个情况，我与总代理共同去寻找造成业绩猛增的原因，并总结去一套成功的经验，向其它区域推广，让其它地区也能获得业绩较大的增长。带着这个想法我们分析了这个现象。总结出以下几点。

第一个原因：公司用对了政策，选对了合作者，也选对了市场。

第二个原因：该总代理操作市场的能力，和对我司的信心，积极推广，改变原来的批发价格，价格下调了一些。

第三个原因：当地是一个经济环境比较好，玩具业发达，市场潜力巨大。

第四个原因：我们走访了各个城市，做了一翻宣传，和市场服务。

第五个重要的原因：近两两个月进入了全年的销售旺季。

最后的结论是：这种高速增长的结果的后面包含了稳定的增长，和不稳定的增长，明年开年就会进入平稳的市场状态，不再参杂了过年这种消费高峰的原因素。业绩可能出现大幅下滑。不过预计明年的销售状况会比上年同期的销售业绩高出很多。只不过增长幅度没这么大。

## (二) 吉林省的一些情况

与吉林省签订总代合同后，业绩都出现了一定的攀升，从各方观察总代，该总代已经开始重视我们了，并在行动上开始有一些小的细节动作，预计明年我们的合作关系会进入更加紧密的状态。合作意愿会进一步变成更多的实际行动，并且业绩会步入稳定的增长时期；同时由于公司政策变动，引发了李洪日对公司的不满，并且停止进货以示不满。原建生，各方面都没有大的变化。

## (三) 黑龙江省的市场情况

黑龙江省是一个面广，人口多，经济环境不差的省份，但上个月的销售业绩并不称得上理想，上个月是全年销售最好的

一个月。销量应远不止这个数，应该还有更大的上升空间，我认为还没有找到合适的合作者，造成销量难以提升。

#### (四)海南省的市场情况

海南省地处于粤西地区尾的一个岛屿。是一个旅游城市，经济环境偏差，因而也制约了玩具行业的发展。整个玩具行业的还是处于中等偏弱的水平。虽然整个行业不繁荣，但我司的产品在此省的销量情况同此省的玩具行业还是不成比利，还应有较大的上升的空间。此省的销售状况差，主要原因是没有一个商家把我司产品作为一个重要的品牌去推广。拼图业还处于一个自由发展的状态。因而销量上不去。

目前，海南省的产品分销网络也不太理想。一共有四个批发商经销我司的产品，这些批发商的经营水平，经营规模，经营意识，都停留在个体户的层面上，经营我司产品的品种也不多，普遍是一些老品种，见不到新产的踪影，包括新的拼图和折碟。这些商家们的心态都把我们的产品当作一种补充品种。

海南省玩具批发行业当中实力较大的只有黄良鹏一个，规模是般一批发商的4到5倍左右，操作水平也比较高，分工专业而业精细。每个环节都有专人管理，对市场营销也有一定的认识，意识观念都比其他批发商超前。是一个实力不错的商家；经营我司的产品的状况，是摆放在二楼的一个专柜里。几乎所有的厂家都是这样的放置方式，担推广上不怎样出力。

#### (五)湛江市的市场情况

湛江市处于粤西尾的，周边有几个地级市，该市的货品流通渠道有两种方式，该市和地级市的一些大的零售商和大批发商都从广州调货，一些小的批发商和零售商都从湛江市取货。因此湛江批发市场只能辐射到一些小的批发商和零售商县镇辐射程度较高。现时当地有两位重要的商家在主撑着这块市

场，另外有一些毛毛腿也有参与。现在所形成的分销网络非常科学合理。市场面积不大，但有定的消费能力，经常刺激业绩还有一定幅度的攀升。

## (六) 南宁的市场情况

南宁是广西的省会中心，由于广西与广东省交界，所以南宁的作为广西的行政中心，但产品辐射能力并不强，大都是供给本市和周边的几个城市的一些小批发商或零售商。因而南宁的批发行业并不是很发达，经济也是一个很重要的原因。以上的情况同柳州市的情况极为相似。目前还没有一些批发商真正出力做我们产品。就连一些小的批发商都没见经营，只有一些终端卖场才有商品出售。这个城市还没算启动起来。是一个销售业绩有待大幅提升的市场。或是有待开发的市场。

## (七) 桂林市的市場情况。

桂林是一个闻名中外的旅游城市，玩具批发市场比较分散，共有三个批发市场，一个是老的主流批发市场，以批发当地特色的产品为主，如水晶木雕品等，是面向全国市场，兼杂有一些玩具的批发点；另外一个相对小一点的批发商市场，主要是批发各种生活样品及玩具于一体，面向本市为主；另外还有一个新开的批发市场，市场定位不是专业性的批发商市场，有各种产品批发，是对本市批发市场的扩容。此城市没有多少商家经销我司的产品。在开拓市场期间，找到了一个一年后才跟我们合作的批发商，和一个犹豫不定的批发商。明年才能真正启动一片市场。

## 二：本人区域市场及渠道存在的问题

a]各市场的销售网络都比较全面，但不是非常健康合理。

b;地级市经营品种普遍都不全，很多拼图上市很久了，也没见踪影，新品可以认为没有，折碟只有个别地区有出售，很

多地方很是空洞。

c[]地级市甚至广西海南省的这些省城批发商对我司及产品情况欠缺了解。甚至不了解。

d;地级市的经销商都把我们的产品当作补充品来返卖，，极少一些商家当作重要项目来推广或销售。

e[]消费者都不了解不知道我司产品的真正作用和内涵，还是传统的认识只是娱乐作用。

### 三：20xx年操作各区域市场的想法

#### (一) 辽宁省

#### (二) 吉林省

李晓峰继续实施总代政策，其它分销商保持现状，吉林现在分销靠各个分销商。以后则主要靠李晓峰完成销量的提升。李晓峰已经渐渐重视与我司的合作，并在经销商的大会上和员工大会上宣传推广。接下来就是协助他完成品牌的推广工作。以达到销量提升的目的。

#### (三) 哈尔滨

目前哈尔滨两位分销商都不是最佳的合作者，一个态度有问题，一个实力有问题，我认为还应该续寻找新的合作者。但还没有找合适的总代人选之前，对现有的经销商做一些微调。具体的措施周天鸿享受一些优惠政策，政策向他倾斜一些，以激励他的积极性，且在沟通过程中给他一总感觉，厂家是倾向他的。未来可能总代理的人选。并引导部分客户到周天鸿处取货。给他宣宣传。观察一段时间看销售业绩有没有改观。如销售可观甚至可以把总代理的权力交给他，让他做当地的总代理分销商，下些同时，自动终止闫春杰的总代理合

同，减少一些优惠措施。让他在价格上没比别人有优势。但保留他的销售权。只要不扰乱市场，就让他自由售卖。如果较长时间没有起色，只要不出现一些尖锐的矛盾，哈市暂时维持现状。另外我们在哈市继续寻找一些更有实力合作意愿更高的商家。

#### (四) 海南省

我认为海南省存在一个较大的问题，就是所有的经销商都不太认识我们企业的情况。对我们的认识只停留在宣传单上，和业务员的介绍上，这种认识是空洞的，对我们公司欠缺一个全面整体的认识。没有给商家们足够的信心。认为是一个小企业。产品的净利又不是很高。如不能走量是不会投入精力去做的。所以到现在都没有商家重视我们的产品。在不了解我司的情况下给商家们灌输一些大格局的想法走总代，是不切合实际的，只会很被动。想让他花力气去做，他口头答应你行动上就是不出力。

针对经销商这种情况，第一要解决的问题就是认识问题，应该引导一实力的的客户来考察我们企业的现状。让他们在各方面都认同我们，树立信心，让他们认为跟我们紧密合作。会得到发展的机会的。会带来利益。然后在政策方面再调整。才能调动起他们的只极性。才有可能提升海南省的销量。

#### (五) 广西

我认为广西的情况同海南省的情况大体相同，操作思路相似，南宁和柳州一样要实行地级总代理，同时要寻找一些合适的人选。

#### 四：终端市场及地级市场操作设想

根据公司目前的行业地位及销售网络及各方的情况，公司要获得较大的提升和进一步提升品牌形象项固行业地位。除了

在省级做文章之外，现阶段对终端市场及二级分销商的操作应该进一步开展更加细腻的工作。

一：对一些经济发达的省会城市及地级市，且玩具行来发达的城市，如商场还没有设专柜的城市，应该设法在商场建立专柜。前期可以拿几个城市做为试点城市，看情况以确定今后的这方面的操作。

二；对于地级市批发商的操作

各地区的地级分销网络比较多，做的人很多，但并不是健康，多数人都当作次要商品补充品对待，如果选一位有点实力又愿意配合我们的批发商来推广我司产品的话，效果会比大家都做，但没有一家愿意出力做的效果会更好。这就需要公司的一些支持了，如选一些理想的分销商扶持他，灯箱。横幅。甚至让进货方面比其他批发商优惠一些。经常沟通激励让他们在当地发挥主要的作用。

共2页，当前第2页12

## 大走访总结报告篇五

安阳县把开展党员干部“下基层大走访”活动作为深入推进创先争优活动的重要抓手，全县各级党组织和广大党员干部到群众中去、拜群众为师、广泛听取群众意见，深入排查矛盾纠纷，解决问题办实事，在为群众服务中创先争优。

一、加强领导，健全制度，倾听群众呼声

18个下派村，找准落后原因，因地制宜，共谋发展大计。自大走访活动以来，全县共召开民情民意座谈会50场次，参加座谈的群众3500余人，征集意见建议900余条。

## 二、加大宣传力度，落实党的政策

全县各级党组织和广大党员把党和政府的各项政策传到基层、落到实处。进村入户进行专题宣讲，利用电视台广播电台、远教平台等形式开展宣传活动，深入宣讲胡锦涛同志庆祝中国共产党成立90周年重要讲话精神、市十次、县十一次党代会精神等各项政策，广泛宣传支农惠民的系列政策措施，解答群众提出的疑难问题。全县共组织开展主题宣讲活动200场，参加学习群众1万多人次。积极落实各项支农惠农政策，继续加大农村义务教育、医疗卫生、社会保障等方面的投入，努力解决人民最关心、最直接、最现实的利益问题。

## 三、关注民生热点，为群众排忧解难办实事

个村中心村规划编制。县农业局组织农技专家深入田间地头，指导农民科学施肥，实现亩产增加50元。三是化解矛盾促和谐。积极化解矛盾纠纷，把不稳定因素化解在基层。开展大走访活动以来，共接访群众1556名，化解矛盾纠纷185个。

根据上级工作部署，我镇将开展“大走访”活动作为推进创先争优活动的有力抓手，紧紧围绕推动科学发展、促进社会和谐、服务人民群众这一主题，引导领导干部率先垂范，走出机关，深入基层，与基层干部群众一起商量，解决实际问题，在大干“十二五”开局之年中建功立业。现将工作开展情况汇报如下：

### 一、思想重视，行动高效

我镇党委高度重视“五级书记带头大走访”活动，及时成立领导工作小组，制定党政班子成员联系点方案，召开全镇动员会，迅速深入基层走访指导，研究工作难点热点，妥善处理好大走访活动和日常工作的关系。镇村两级紧密结合镇情、村情和自身工作实际，合理安排，相互促进，协调推进，做到大走访活动与推进“十二五”经济社会发展、加强社会管

理、解决群众反映的. 突出问题、抓好本地本单位工作等有机结合，凝聚推进经济社会发展的强大合力，努力实现“两不误、两促进”。

## 二、群策群力，共谋发展

党政班子带领镇党员干部多次走访基层，倾听群众声音，了解群众疾苦，围绕“生态立镇、农业强镇、商贸活镇、产业兴镇”发展思路，着力在如何转变经济发展方式、增强产业优势、夯实农业基础等方面征求意见建议。重点走访征迁户、上访户、困难户、老党员、老干部、老模范、城镇下岗失业人员和致富带头人，深入了解群众生产生活中的实际困难和问题，及时掌握难以听到、不易看到和意想不到的新情况新问题，进一步促进机关作风转变，为镇党委、政府作决策、抓工作提供依据。

## 三、转变作风，解决问题

严格按照上级有关规定，积极主动开展问题调解工作，及早发现解决群众反映的历史遗留问题，努力将矛盾纠纷排解干净，消除隐患。我镇是农业大镇，为了进一步发展经济，推进商贸发展和小城镇建设，针对征地拆迁补偿问题，我镇大力地进行思想工作，切实解决群众所提出的问题，确保建设“和谐毛集”工作顺利完成。

一是妥善解决淮河风情文化园项目遗留问题。淮河风情文化园项目是实验区2015年招商项目，由于其他原因，原投资商停止开发，原合同终止，转由博润公司承建。淮河风情文化园项目建设关系政府形象，关乎实验区改革、发展、稳定大局，牵涉群众的切身利益。今年6月份实验区管委委托我镇具体负责落实，该项目实施以来，多次召开调度会、听证会，22户被拆迁户群众得到很好安置，按照合同规定，承建单位按照1:1还原建设单位及个人，遗留问题得到妥善解决，各方面进展效果明显。

二是很好解决原农民公园遗留问题。毛集农民公园在实验区成立之初建成，拆迁中心社区110户群众，由于种种原因，一直未能得到妥善解决，成为困扰实验区发展的一号信访积案，严重影响干群关系，阻碍了地方发展。现由于淮河风情文化园项目的成功运作，开发单位负责按1：1还原建设单位及个人，为原项目地住户建设110套安置房，遗留问题得以彻底解决，群众由当初极力反对到现在大力支持。

三是化解董岗片山拐村多年的土地信访案件。上世纪八十年代，由于兴办乡镇企业，原毛集乡在董岗片山拐村建设水泥厂和面粉厂。后期，由于土地问题，该村群众多次到政府反映，向媒体投诉，村两委干部工作被动、互相拆台。随着市级民生工程毛集镇敬老院的建成使用，入住老人数量的增加，经镇、村两级把关核定，要求对入住的五保老人的土地由村（居）委会，归集体使用，另外每人补贴2000元，困扰多年的土地问题得到成功化解。

#### 四、注重实效，抓好长效机制

完善和创新，全力促成用制度管权、管人、管财、管物、管事的体制机制。严格执行政务、村务、党务公开制度，狠抓“三资”监管，规范村财管理，基层民主监督体系进一步健全。切实加大对依法行政的监督，坚决杜绝推卸责任、乱用权力、不作为、乱收费等现象的发生。严肃查处违纪违法案件，有效防止腐败现象和不正之风的滋生蔓延，进一步密切党群、干群关系。

二是抢抓机遇，推动科学发展。按照统一安排部署，根据《淮南市“书记带头大走访”活动实施方案》文件精神，以及区工委的工作部署，我镇将积极谋划发展大计，抢抓发展机遇，把毛集镇的发展融入、市政府和实验区的工作大局中，充分认识自身发展的优势、劣势，科学定位，明确“生态立镇、农业强镇、商贸活镇、工业兴镇”的发展思路，认真贯彻落实市第九次党代会精神，以及区工委“一个目标、三个

服务”的部署要求，全面掀起激情创业的高潮。