

一季度开门红工作方案(实用5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

一季度开门红工作方案篇一

第一段：引言（200字）

近日，我与公司同事参加了第一季度的党课培训，从中受益匪浅。在课程中，我们不仅了解了党的历史和理论知识，还深入探讨了如何将党的精神融入工作生活中。通过学习与交流，我深刻认识到只有不断提高自我素质，努力担当起自己的责任，才能更好地服务于企业和社会。

第二段：深化对党的理论的认识（200字）

在党课中，我了解到党的理论是党的指导思想的核心，是我们党在长期实践中形成的重要宝贵经验和智慧总结。通过学习马克思主义理论基础，我们明白了党的建设要紧紧密结合产品生产、社会服务和员工利益，以实现企业的持续发展。只有不断开拓创新，增强综合素质，才能更好地为企业的发展提供有力支撑。

第三段：积极投身到工作中（200字）

党课还教导我们要尽力为企业和社会做出贡献。作为一名有信仰的党员，我将会更加努力地投身到工作中，充分发挥自己的优势和能力。通过学习党课，我明白了作为一名员工，要始终将为企业创造价值作为首要任务，努力为企业的发展贡献自己的力量。同时，也要以身作则，带领身边的同事共同努力，为公司的发展壮大贡献自己的力量。

第四段：践行党员宗旨（200字）

作为一名党员，在工作中我要始终坚持党员宗旨，做到先为别人着想，再考虑个人利益。通过学习党课，我明白了党员要带头尊崇企业的规章制度，注重职业道德，严格遵守工作纪律。在工作中，我会以积极主动的态度，严格要求自己，并且和同事们相互合作，推动团队的发展，实现共同的目标。

第五段：总结（200字）

总之，这次党课培训使我受益匪浅。通过深入学习党的理论和思想，我明白了作为一名党员应时刻铭记党的宗旨，不断提升自己的素质和能力，为企业的发展和社会的进步尽自己的一份力量。作为一名员工，我将要把党的理论与工作实践相结合，推动企业的发展，实现更加美好的明天。我相信，在党的指引下，我们一定能够为企业发展的道路上奉献出更多的智慧和力量。

一季度开门红工作方案篇二

今年以来,全省烟草商业认真贯彻全国烟草工作会议精神,紧紧围绕行业确定的中心任务和重点工作,狠抓卷烟营销工作,扎实推进卷烟网络建设,实现了卷烟销量的稳步增长,促进了网络建设水平的不断提升,为全面完成年初制定的各项工作任务奠定了坚实的基础。

一、卷烟营销工作平稳发展,卷烟销量稳步增长

卷烟销量平稳增长

全省累计销售卷烟169.8万箱,同比多销4.5万箱,增长2.7%,全省17家市公司销量同比全部实现增长。分月看,全年12个月中,有8个月卷烟销量同比增长。其中销售省产烟147.5万箱,同比少销1.3万箱,下降0.9%;省外烟22.3万箱,同比多

销5.8万箱，增长35.6%。全省累计销量完成全年销售计划167.7万箱的101.3%。

结构继续较快提升

全省商业批发累计实现含税销售收入192.22亿元，同比164.62亿元增加27.60亿元，增幅16.76%；单箱收入达到11321元，较去年同期9960元/箱增加1361元/箱，增幅13.66%；单条均价45.28元/条，同比39.84元/条增加5.44元/条。

分类别看，一、三类烟销量和比重上升，二、四、五类烟销量和比重下降，销售结构进一步上移。其中一类烟共销21.8万箱，同比16.0万箱增加5.8万箱，增幅36.4%，占总量比重12.9%，同比9.7%提高了3.2个百分点；二类烟共销20.6万箱，同比23.1万箱减少2.5万箱，降幅10.6%，占总量比重12.2%，同比14.0%下降了1.8个百分点；三类烟共销78.4万箱，同比70.6万箱增加7.8万箱，增幅11.1%，占总量比重46.2%，同比42.7%提高了3.5个百分点；四类烟共销36.2万箱，同比38.6万箱下降2.4万箱，降幅6.3%，占总量比重21.3%，同比23.4%减少了2.1个百分点；五类烟共销12.7万箱，同比17.0万箱下降4.3万箱，降幅25.3%，占总量比重7.5%，同比10.3%减少了2.8个百分点。

品牌集中度稳步提高

全省在销卷烟品牌80个、规格254个，较去年同期分别减少15个、28个。百牌号卷烟销量154.6万箱，同比增长2.7%，占总销量比重91.2%，比重提高0.01个百分点，基本持平。销量前20位的品牌累计销售160.3万箱，同比157.6万箱增长1.72%，占总销量的比重94.4%。前20个品牌中省产烟品牌9个，累计销量142.2万箱，占总量比重83.8%，同比下降2.3个百分点；省外烟品牌11个，累计销量18.1万箱，占总量比重10.7%，同比提高3.5个百分点。其中，销量同比增幅超过50%的品牌有5

个，分别是黄山、红塔山、玉溪、南京、白沙。

库存总体较为合理

12月末全省商业库存8.0万箱，同比7.8万箱增长2180箱，存销比68.1%，环比6.8万箱增长1.2万箱。其中省产烟库存6.5万箱，同比增长4708箱，存销比63.4%；省外烟库存1.6万箱，同比减少2527箱，存销比98.3%。

分类别看，一类烟库存1.3万箱，存销比67.7%；二类烟库存6489箱，存销比59.8%；三类烟库存2.9万箱，存销比49.6%；四类烟库存2.6万箱，存销比120.5%；五类烟库存6144箱，存销比74.5%。

二、围绕中心，各项工作顺利开展

突出以销量为中心的工作重点，确保全年卷烟销售目标任务的完成

1、紧紧抓住销量不放松

为做好今年两节市场的卷烟供应，确保实现卷烟销售开门红，我们早在去年底就开始着手准备，一方面加大适销货源的储备，另一方面加强市场的专卖管理，同时要求各单位加大卷烟销售工作力度，放弃节假日的正常休息，确保满足节日市场的消费需求。元月份全省销售卷烟24.8万箱，同比增加3.9万箱，增长18.7%，创历史单月销量新高。3月份以后，我们根据淡季市场的特点，加大了低档卷烟购销力度，实现了淡季卷烟销售的稳步增长。7月份我们认真总结上半年的销售工作，分析了当前面临的形势和压力，进一步引导全省销售工作向稳定协调的方向发展。10月份，针对后几个月销售工作，我们专门召开全省销售工作座谈会，部署做好年底的收尾工作，提前着手谋划明年的工作。12月份召开了全省销售工作会议，对年底几天以及xx年上半年的销售工作进行了部署。

2、加强省内外工商沟通

去年12月份，我们根据对今年市场的预测就省产卷烟计划安排问题，提前与xx中烟工业公司进行了洽谈，对全年省产烟购进数量、结构和低档卷烟数量达成了一致的意见。日常工作中，我们注意经常了解全省卷烟调拨情况，对反映的低档卷烟供应数量、时间不能满足需求等问题及时向工业进行反馈协商，尽可能地帮助企业解决实际问题。同时，我们积极落实国家局省际间卷烟交易要求，加强与全国重点骨干工业企业的沟通，通过走出去、请进来，积极培育全国重点卷烟品牌，逐步扩大省外卷烟调入比例。特别是新一届省局领导班子成立后，在省内外的产销沟通上进一步加大了力度，与省内工业企业建立了沟通协调机制，先后走访了xx[]上海[]xx[]xx[]xx[]xx等省市工业企业，就xx年计划和市场问题进行了充分协商，为明年的卷烟货源问题提前做好了准备。全年实际购进卷烟170.0万箱，其中省产烟148.0万箱，省外烟22.0万箱，低档卷烟68.0万箱。

3、密切关注市场销售变化

我们认真开展卷烟销售的日常分析工作，每月对全省卷烟购销存、结构、品牌等情况进行对比分析，对销售中出现的异常情况及时查找原因，提出工作改进的建议和要求，为经济运行的平稳发展提供指导；同时不定期地组织开展市场的调研工作，今年我们先后围绕节后市场的变化情况、皖北地区农村市场服务问题、“大丰收”卷烟市场反映、规范经营等进行专题调研，深入了解市场和服务的真实情况，为正确决策提高帮助；针对上半年卷烟销售结构增长过快、低档卷烟下降过大问题，始终给予高度重视和关注，多次召开会议进行研究，不断统一思想认识，加大低档卷烟销售工作力度，逐步扭转了低档卷烟快速下降问题。

4、加强低档卷烟销售工作指导

近年来低档卷烟销售快速下降一直是我省卷烟销售中比较突出的问题，今年以来我们结合低档卷烟销售形势，一方面不断提高认识，从影响行业长远发展和两个维护切实行动的高度引导各单位转变思想观念；另一方面积极组织省内外适销货源，缓解低档卷烟供需矛盾突出的问题。5月份专门召开全省低档卷烟销售会议，分析形势，研究措施。6月份，我们根据国家局的要求，专门制订下发了全国低档卷烟共享品牌“大丰收”的销售方案，加大“大丰收”品牌宣传培育力度。截至12月底已销售“大丰收”4.4万箱，对缓解低档烟货源不足问题起到了一定的作用。通过全省上下的共同努力，低档卷烟销售形势开始逐步好转，初步扭转了低档卷烟快速下降的局面。5月份以后低档卷烟销售环比逐月增加，5月份销售低档卷烟5.7万箱，环比增长16.5%；6月份销售低档卷烟6.4万箱，环比增长11.1%。7月份以后，由于低档卷烟区域统价的实施，部分品牌批发价格有所提高，特别是“蓝香梅”批发价格由过去11元/条调整到13.5元/条以后，销量急剧下降，7月份“蓝香梅”销量只有6485箱，比6月份14427箱减少7942箱，下降55%，一定程度上影响了低档卷烟销售刚刚好转的形势。

加强销售管理工作，努力提高适应市场能力

1、加强卷烟品牌培育工作

上半年我们组织开展了“全省零售户最喜爱的卷烟品牌”评选活动，评选出零售户最喜爱的20个卷烟品牌，其中省内9个、省外11个，对评选结果在行业内外广泛发布宣传，提高社会认知度，引导各单位加强零售户喜爱的卷烟品牌的培育，不断扩大省内外名优卷烟市场占有率和影响力。下半年针对全省卷烟品牌的发展现状，结合全国卷烟品牌发展战略的要求，我们制定了，主要突出以下方面：一是明确品牌培育目标任务，根据国家局的品牌发展纲要精神，结合全省品牌发展现状，做好品牌发展的中长期规划；二是建立品牌评价制度，定期对各种品牌的市场表现进行评价，衡量品牌竞争力的状况；三是加强卷烟品类管理，以零售价为基础将所有品牌划分为

一定的层级，对每个层级根据品牌评价的结果分别确定一线、二线和三线品牌，制订不同的营销策略；四是完善品牌引入和退出机制，明确新品引入的条件和流程，统一品牌退出的标准；五是加大品牌培育工作，明确省市两级品牌的职能定位，通过工商协作共同做好品牌培育工作。各单位结合自身实际，不断加强品牌培育的基础工作，明确了岗位人员，从品牌引入、评价、维护、退出等环节制订了详细的制度，使品牌培育工作逐步走上科学规范的轨道。

2、积极适应交易方式变化

上半年国家局对全国卷烟集中交易方式进行了改革，原有的计划管理方式、交易方式都发生了比较大的变化。为适应交易方式的变化，我们积极调整工作思路，围绕服务、指导、协调做好自身的定位；提前对各单位的销售计划安排进行摸底，结合销售形势、市场预测和库存情况确定各单位购进计划；专门下发文件认真贯彻落实国家局指示精神，并对做好交易工作提出具体的要求，在交易过程中及时了解计划特别是低档卷烟货源的落实情况；由于交易对协议分解成合同明确了100%执行的要求，我们利用有关会议提出把握协议执行进度、科学制订卷烟合同、加强市场引导培育的指导性意见，为各上市公司适应交易方式的变化提供帮助。

3、努力做到“三个更加注重”

一是更加注重市场，制定了。积极探索按订单组织货源的供货方式，以增强卷烟商业企业的需求把握能力、市场预测能力、品牌培育能力和货源组织和投放能力；二是更加注重服务，加强全省客户投诉中心建设。全省客户投诉中心于3月中旬启动运行，到7月底17个上市公司96300电话投诉业务全部集中。通过广泛听取上下游客户和社会各界的合理意见建议，督促各市局改进工作作风、提高服务质量、加强科学管理、提升社会形象。三是更加注重新型工商关系，建立省内工商定期沟通协调机制。衔接的主要方式有年度、半年产销计划衔接

会，平常每半个月双方营销管理部门进行一次沟通，特殊情况随时保持沟通，重大事项主要领导亲自参加；同时加强信息的互通和共享，对保持工商双方的协调共同发展起到了积极的作用。

4、不断提高卷烟经营水平

一是规范劳动用工，完善职责制度。对商业企业逐步实行定岗、定编、定责、定薪制度，完善各项管理制度，用制度规范劳动用工分配行为。二是不断整合资源，优化业务流程。围绕网建推进的要求，不断整合人员、车辆、线路，优化业务流程，提高资源的利用效率。三是加强销售规律研究，科学制订销售计划。通过对前几年卷烟销售情况的分析，找出销售变化的规律，制订出科学的年度和月度采供计划。四是加强库存监控，减少资金占用。对全年的库存指标根据季节的变化下达控制目标，对省外烟、省内烟、低档烟分别测算，加大社会库存监控，保持库存的合理水平。

抓方案，抓区域联动，确保网建目标任务落实

根据全国网建现场会精神，结合全省网建工作现状，制定了，并于5月中旬召开了全省网络建设工作会议，明确了下一阶段网建工作的具体目标要求。以全省网建达到全国先进水平为目标，进一步巩固卷烟销售网络整体推进工作成果，全面贯彻落实国家局，建立和完善市场服务体系、品牌培育体系、网络标准体系、质量控制体系，优化作业流程、服务流程，强化营销队伍建设，加强管理，提高服务工业企业、零售客户的水平，进一步增强“服务客户，培育品牌，控制市场，科学管理”的能力，全面提升卷烟销售网络建设的水平。一是突出服务。加强对零售客户、工业企业的服务，确保覆盖到位，提高满意度和品牌集中度；二是注重效率。统一省、市两级公司实现上下和内部信息平台，统一和完善市公司取消县级公司法人资格后的体制机制，建立并不断完善网络标准体系，加强现代物流体系建设，强化三层督查的管理机制，

提高服务质量管理水平;三是优化流程。完善制度、细化流程、加大执行力度，巩固工作基础和市场基础，提高服务工业企业、零售客户、消费者的水平，增强适应市场的能力;四是提升素质。以客户经理为重点，加强客户经理队伍建设和营销管理队伍建设，开展培训、探索用工制度改革的新办法，完善激励机制抓好营销队伍建设，努力营造公平的市场环境。

1、认真开展网建自查工作

按照的文件要求，省局专门成立了网建检查考评领导小组和办公室，制定了具体的实施方案，专门召开全省视频动员大会，迅速部署了各单位的自查工作。在各市公司积极自查的同时，省局网建办抽调人员组成检查组，从3月初开始对各市公司开展了复查工作。同时，抽调了124名客户经理，组成17个调查小组，实地开展了零售客户满意度调查活动。在复查中，各检查组认真检查、分析、总结和评估被查单位网建整体推进工作情况，站在找问题的角度，从严掌握评分标准，客观评估工作质量，指出存在问题并提出改进建议。各单位围绕检查组的意见要求，积极开展整改工作，为迎接国家局验收做好了充分的准备。

2、顺利通过国家局网建检查考评

6月6日至6月12日，以国家局销售公司副总经理张志伟同志为首的国家局网建整体推进工作检查考评组对我省的蚌埠、巢湖、铜陵、池州、安庆5家市局进行了重点检查考评。考评组总体上从六个方面对xx的网建工作给予了肯定：一是把握住了行业对卷烟销售网络建设整体推进工作的要求，统一了全省网络运行的模式。二是省局加强了信息化建设，统一了网络信息平台。三是分片联动促平衡，积极推进全省各市局从传统商业模式向现代物流和现代流通方式转变。四是加强了网络的基础工作，网络运行的质量及管理水平的稳步提高。五是严格推行核量管理制度，网络经营规范公平程度有效提高。六是典型引路，发挥优势抓试点，网建工作创新能力不断提

高。考评组同时也指出了我们网络建设工作中存在的不足：一是流程再造中电话订货员与客户经理岗位的职能分工问题；二是物流配送环节的全省统一问题；三是货源采购的管理问题上还值得进一步的研究和细化。

3、落实国家局网建验收整改要求

国家局网建验收结束后，我们及时将考评组提出的整改工作要求下发全省，并专门召开会议进行学习贯彻。为把整改要求落到实处，省局决定：一是把国家局网建整改工作要求作为今年网建考核的主要内容，纳入各单位经济运行质量考核；二是加快全省统一物流建设，针对我省物流建设工作中存在的问题，将物流建设的重点放在配送中心标准化建设、仓储数字化和配送管理等方面；三是加强客户经理队伍建设，通过明确人员配置、细化工作职责、加大队伍培训、规范考核管理等手段，进一步发挥客户经理的作用；四是以“两项检查”为契机，通过全面深入的对照检查，发现不符合规范要求的问题，加强整改，促进经营管理按照内部监管的要求规范化。

三、存在的主要问题

销售结构增长过快

1-12月份，全省批发销售单箱含税收入11321元，同比增长13.66%，条均价45.28元/条，同比提高5.44元/条，特别是一类烟增幅高达36.4%，结构增长幅度明显快于地方经济发展和居民收入水平的增长。分析原因主要有城乡居民收入提高对消费的拉动，市场秩序的好转对高端市场控制能力的提高，特别是受诸多因素影响低档卷烟销售不断下降，人为地拉动了销售结构的提升，给卷烟销售的持续发展带来了很大的压力。

低档卷烟下降速度过快

1-12月份，全省累计销售低档卷烟67.1万箱，同比少销6.9万箱，减少9.3%。其中销售三类烟下限18.2万箱，同比下降2.0%；四类烟36.2万箱，同比下降6.3%；五类烟12.7万箱，同比下降25.3%。低档卷烟下降除了居民消费水平提高的因素以外，主要受到有效货源不足、供应不均衡、品牌不对路、价格调整等方面的制约。从今年以来的情况看，1-2月份卷烟销售旺季，工业都集中生产1-2类烟，很少能够提供低档卷烟货源；平常季节每月上旬也是很难调到低档卷烟，基本上是到中旬以后才开始生产；同时工业加快了低档卷烟品牌整合的力度，一些市场接受程度较高的低档卷烟品牌被不断取消；加上7月份以后，低档卷烟价格归档使部分卷烟批发价格上调，许多消费者很难接受，低档烟销售面临着较为严峻的形势。

持续增长的压力不断加大

近几年来，我省卷烟销售始终保持着平稳增长的发展态势□20xx年销售卷烟161.5万箱□20xx年销售卷烟165.2万箱□20xx年销售卷烟169.8万箱，每年销量都以4-5万箱的速度在增长。这主要还是得益于国家局宏观调控力度的加大和整顿规范工作的深入开展，使卷烟市场秩序不断好转，腾出了过去被各种非法卷烟占据的市场空间，为卷烟销量的平稳增长提供了条件。随着时间的推移，这部分的空间也在逐步缩小；特别是xx是农业大省，属于经济欠发达的省份，每年都有大量的民工输出到外省，据劳动和社会保障局统计资料显示□20xx年我省老务输出人口达到980万；xx年国家局将实行新的卷烟类别标准，过去的低档卷烟都划归为五类烟，这使过去在我省还有很大一部分市场的五类烟，明年将很难再找到货源，这些因素都将给明年的卷烟销售工作带来很大的压力。

四、xx年销售工作打算

卷烟销量预测及市场分析

市场分析：

1、卷烟销量能够继续保持平稳增长。根据省政府□xx年全省国民生产总值预计增长10%以上，社会消费品零售总额预计增长12%以上，社会经济的持续发展必然拉动卷烟消费的增长。从我省目前市场状况看，总体市场形势较好，卷烟销量还有适度的增长潜力，特别是地方经济的发展，基本建设规模的扩大，明年卷烟销量仍有一个较好的预期。

2、低档卷烟销售形势仍然较为严峻。明年，国家局将实行新的卷烟类别划分标准，过去的低档卷烟也就是新类别的五类烟，工业企业在低档烟的供应中自然会加大五类烟结构较高部分卷烟的生产，一些低结构的低档烟货源将很难保证。另外□20xx年下半年低档卷烟实行了归档管理，一些低档卷烟的批发价格有所上调，对低档卷烟的销售有一定影响，由于归档价格变动对明年上半年低档烟销售的影响仍然存在。同时，工业明年还将加大品牌的整合力度，低档卷烟品牌规格将进一步减少，将会给低档卷烟销售带来新的影响。

营销管理工作重点

1、以客户需求为中心，构建完善的客户服务体系

完善城乡一体的网络运行模式

一是充分认识乡镇农村客户，特别是农村中小客户对网建工作深入开展的重要意义；二是为农村零售客户提供优质服务；三是优化农村客户服务资源的配置。合理安排订货及送货周期，保证送货的及时性和到位率；确保客户经理对所有客户拜访频率不少于1次/月；四是在低档紧俏烟的货源分配上，向农村中小客户适当倾斜；五是坚决停止委托代送或变相委托代送业务；六是对农村无电话户和季节性停歇业户实施有针对性的订货和管理办法，避免服务不到位导致这部分客户游离于网络之外。

提高全省网络统一运行的水平

一是继续坚持和完善片区联动制度，通过联动工作，加强单位之间、片区之间的交流，积极探索，防止出现形式主义，加大区域内部模式统一的力度，并在此基础上逐步制定全省统一的管理制度和业务流程；二是由省局发布网络形象设计方案，统一全省网络形象标识及其使用标准，提升网络的社会服务形象；三是加大物流配送体系的建设力度，本着经济、实用的原则，进一步研究整体规划和设计，提高物流信息化水平，切实解决电话订货的实时监控、数字化仓储管理、分拣系统优化和送货线路、车辆优化等问题；四是认真总结经验，坚持控制违法户、保障守法客户利益的原则，坚持面向市场的原则，坚持对经营大户实行最高限量的原则，将动态核量与订单供货有机结合起来，建立核量操作和管理信息平台，维护核量的公平、公正和公开。

完善客户服务质量的监控机制

一是完善全省统一的客户投诉受理中心，将其功能定位于“一条服务质量信息的采集渠道、一项监控各区域市场客户满意度以及服务质量的措施、一个发现和解决客户问题的平台”。完善制度和流程，加大社会宣传力度，提高受理队伍素质，规范受理，提高效率，完善基础管理工作，促进服务水平的提升；二是贯彻落实国家局，优化流程、细化标准，结合实际，完善服务工作质量标准体系。同时，进一步加强“三层督察”管理，加强考核，提高管理水平质量。

2、狠抓卷烟销售不放松，坚持以市场为导向，努力提高适应市场的能力

努力实现卷烟销售的平稳运行

围绕全年的销售目标任务，做好上下半年月度计划的平衡，进一步加强宏观调控，及时关注市场的发展动态，保证市场需求的基本满足。进一步完善库存管理办法，从低档烟、省产烟、省外烟分别确定库存指标，提高库存管理的科学性，

统筹做好年底社会库存和企业库存的平衡。要进一步树立平稳发展的指导思想，提前做好计划的制订、货源的选择、销售结构的预测，做好xx年上半年卷烟集中交易工作，努力实现卷烟销售的预期目标。围绕后几个月市场的总体安排，做好市场需求的保障，计划好年底库存货源储备，确保明年元月份销售实现开门红。

加强工商互动，适应按订单组织货源的卷烟订货和交易方式

一是不断加强工商企业之间的信息互通，逐步建立完备的生产和经营信息共享机制；二是在条件成熟的情况下，配合工业企业开展工商之间的网上配货；三是深入市场，掌握零售客户经营需求、社会库存、消费习惯变化，关注零售价格走势，努力提高对市场真实需求的把握能力；四是改进货源供应策略，将采购与供应有机的结合起来，优化市场投放的办法和时机，努力在有限货源和市场需求之间取得平衡，提高货源供应的连续性和采购计划的准确性；五是在计划交易方式变革后，坚持以市场为导向，在把握市场的前提下与工业企业签订购销合同，并加强合同履约率的考核管理，坚持诚信，维护与工业企业之间良好的合作关系。

加大品牌培育，完善产品进入和退出机制，为工业企业提供开放公平的市场环境

一是进一步加强品牌的引入、退出机制建设，不对新进入品牌设置门槛；二是通过系统的分析、维护，提高品牌培育的能力，规范促销行为；三是进一步研究品牌的引入流程和退出标准同时结合全国两个“十多个”的要求，认真落实国家局的品牌发展纲要，认真研究大品牌的培育机制；四是根据全省零售客户喜爱的品牌调查结果，将重点培育的品牌数量保持在二十个左右，并规划好有发展潜力的十个左右大品牌，制订好中长期发展规划，主动适应国家局品牌发展的战略要求；五是工商联手共同培育“黄山”品牌，为做大做强“黄山”品牌提供市场和服务保障。

加大低档烟特别是“大丰收”卷烟销售力度，切实抓好低档烟销售工作

要进一步落实全省低档烟销售工作会议精神，加强低档烟销售工作，特别是从年初开始就要积极开展低档烟销售工作，积极组织有效货源，加大宣传促销力度，提高农村市场服务水平，满足市场对低档烟的需求。要进一步关注全国共享品牌“大丰收”的销售态势，树立长远观念，培养一批忠实的消费群体，逐步做大做强，为缓解低档烟供需不足的矛盾，促进销售的稳定发展提供帮助。要研究新的类别划分标准实行后，对卷烟销售特别是低档卷烟销售的影响，积极采取措施，克服不利因素，做好低档卷烟销售工作。

3、加强营销队伍建设，不断提高员工整体素质

一是根据国家局要求，对营销部门及岗位设置进行调整，对新设立的市场经理，进一步明确其岗位职能和工作要求，体现对客户经理的精细化管理和工作的过程监督；二是增强管理人员的工作责任感，尊重客户经理劳动，对客户经理日志认真批阅，对客户经理提出的问题和困难予以重视和解决。同时，畅通市场信息的收集和互通渠道，以便各类市场问题及时处理；三是不断提高营销管理人员的能力和素质。通过加强培训，增强业务和管理知识；通过实践锻炼，积累和提高管理能力；四是重视客户经理队伍建设。在选择上，一方面坚持标准，保证较好的素质基础；一方面注重在市场实践中的表现，不唯学历论人才。在配备上，根据市场情况，配齐客户经理，特别是要配齐农村市场的客户经理。在培训上，注重培训的方式和内容，注重理论与实践的结合，结合工作中的实际问题进行探讨；通过日常工作的管理，引导和帮助客户经理改进工作方法，提高工作质量。在管理上，进一步完善客户经理管理制度和服务流程，明确等级晋升标准，突出绩效与素质要求，完善晋升办法，营造公平环境，实行动态管理、公开评聘过程，坚持标准，对晋升最高等级的评聘要从严掌握。要安排好客户经理工作内容和时间，引导客户经理在系统分

析客户、分析市场状况、分析公司营销策略的基础上，提高服务的计划性、有效性。

一季度开门红工作方案篇三

第一季度政治理论学习是我们上大学期间的重要组成部分，通过学习政治理论，我们可以更深入地了解国家的发展方向和发展道路。在这个学期里，我对政治理论有了更深入的了解，并从中获得了一些心得体会。

第二段：政治理论的重要性

政治理论是政治学学科不可或缺的组成部分，它是研究政治现象和政治规律的理论基础。政治理论的学习可以帮助我们认识到政治对于国家和社会的重要性，以及政治与其他学科的关联。通过政治理论的学习，我们可以了解到政治的发展历程，不同政治制度的特点以及政治的发展趋势，这对我们了解国家政治环境和国际政治格局都有着重要的意义。

第三段：政治理论学习的收获

在这个学期的政治理论学习中，我深刻体会到了政治是多元的、复杂的，政治理论的学习需要我们注重细节、深入思考。在学习中，我逐渐明确了政治学科的核心问题，掌握了一些权力和国家的概念，学会了分析政治制度和政府机构的作用和影响。此外，政治理论学习还培养了我分析问题、理性思考的能力，使我具备了一定的政治素养。

第四段：政治理论对实践的指导作用

政治理论不仅仅是一门学科，它还具有对实践的指导作用。政治理论是政治实践的理论基础，只有通过理论来指导实践，才能更好地推动国家的发展和社会的进步。政治理论的重要性在于，它能够为政治实践提供方向和指导，帮助我们更好

地解决实际问题和面对挑战。通过政治理论的学习，我们可以掌握一些基本的政治方法和技巧，使我们在实际工作中能够更加从容地应对各种政治任务。

第五段：对未来的展望与建议

政治理论学习不仅仅是为了应付考试，更重要的是为了我们将来的发展。在未来，我们需要继续拓宽政治理论的学习视野，加深对政治学科的理解和掌握，以便更好地解决实际问题和面对挑战。此外，我们还应注重政治素养的培养，加强对政治问题的关注和理解，做一个有责任感、有担当的公民。

总之，第一季度政治理论学习让我受益良多。通过学习政治理论，我认识到政治的重要性，掌握了一些政治知识和方法，提高了自己的政治素养。政治理论的学习不仅仅是为了我们的学业，更是为了我们的未来。我相信，在未来的学习和工作中，我们会更好地应用和发展所学的政治理论知识，为国家和社会的发展做出更大的贡献。

一季度开门红工作方案篇四

1、农村劳动力转移就业情况□20xx年度1-3月份，全县共组织引导农村劳动力转移就业7.41万人（次），其中跨省输出1.53万人；实现劳务性收入1.27亿元。

2、城镇劳动力转移就业情况□20xx年度1-3月份，全县城镇劳动力就业341人（次），其中跨省输出24人（次），实现劳务性收入157万元，人均收入4604元。全县新增城镇就业人员412人，完成目标任务的18%。其中：下岗失业人员98人，完成目标任务的19.6%，“4045”人员22人，城镇失业人员116人，大中专毕业生122人。

1□20xx年1-3月份，到我县招聘的企业为187家，提供招聘岗位12786人，其中男11053人，女1733人。

20xx年x月至3月底，县就业局按照省人力资源和社会保障厅的部署，举办了4场较大规模的专职招聘会，为企业和用工需求者搭建了强大的劳务对接平台。各乡镇共组织专场招聘活动22次，发放春风卡等宣传资料46957份，本地企业吸纳农村劳动者就业617人。

3、及时调查企业用工情况，开展劳务对接活动。我局于4月x日开始开展了为期一周的企业调查摸底工作，对我县的13家“双百企业”和4家“重点中小型企业”企业进行了用工需求调查，调查结果如下：上述企业现有员工8970人，用工需求为1669人，用工缺口1208人，占用工需求的72.3%。

4、劳务经纪人协会的筹备：通过各乡镇劳动保障站人员的调查、研究，将信誉良好、具有实力的劳务经纪人上报给局里，15个乡镇共推荐劳务经纪人446人，为今后劳务经纪人协会的成立和劳务输出工作打下了坚实的基础。

5、到部分乡镇调查劳务输出情况和用工信息发布情况。

20xx年1-3月份，全县小额担保贷款发放金额538万元，完成目标39.6%。其中：企业3户，发放资金500万元；个人4人，发放资金38万元。

1、为166名县级公益性岗位人员按时发放岗位补贴44.73万元，41名市级公益岗位人员岗位补贴9.3万元。

2、为161名基层社会管理和公共服务、社会保障协理员等岗位人员按时发放岗位补贴65.45万元。

3、失业保险工作：协助税务收缴失业保险费340757.36元，发放失业保险金129480元249人（次），新增发放失业人员89名，发放医疗补助5733元。为返乡大学生办理手续163份，办理档案52份，就业失业登记证177本。

20xx年度全年计划培训农村劳动力5200人，3月份市上统一招标3900人，其中县就业培训中心中标3个专业500人，一季度全县已开办6个班，培训1050人，其中县就业培训中心已开办电工、抹灰、油漆三个专业培训班，培训400人。为全年培训打下良好局面。

- 1、继续调查新入工业园区企业的用工情况，并做好劳务对接。
- 2、加大农村劳务输出力度，力争完成任务的90%以上。
- 3、与甘河管委会联系，与园区企业协调，按照企业所需工种的要求对应聘人员进行岗前培训。企业与职业学校达成定向培训，由学校直接向企业输送人员。
- 4、4-6月份新增城镇就业人员1150人，完成目标的50%。
- 5、小额担保贷款：4-6月份发放小额担保贷款15人，资金75万元。
- 5、按时发放公益岗位、基层社会管理和公共服务、社会保障协理员等岗位人员岗位补贴。
- 6、审核、上报经财政局审核同意后，拨付企业吸纳残疾人（89人）、高校毕业生（2人）社保补贴、岗位补贴和一次性奖励。
- 7、新增失业保险扩面100人，办理就业失登陆登记证100本，办理大学生落户手续100份。
- 8、扶持创业50人，创业带动就业150人，征集并上报创业项目10个。
- 9、第二季度计划完成汽车驾驶、货车驾驶、装载机、挖掘机驾驶员、刺绣、皮绣等专业培训800人。针对甘河西区失地农

民专业需求，向市局积极申请增加货车驾驶员专业培训指标1500人。

一季度开门红工作方案篇五

在省厅、省局工会和处党委的正确领导下，处工会结合我处实际情况，立足本职工作岗位，做出相关的劳动竞赛、技能比武、科技创新、开源节流、增收节支等一系列的有益活动方案，积极完成上级下达的各项任务。现将工会第一季度工作总结如下：

1、按照《中国工会章程》的要求，规范工会工作，密切联系职工群众，切实做好模范职工之家的创建工作，让职工在枯燥的工作之余感觉有家的温暖。工会申报道州东收费站、宁远南收费站、梅岗收费站、永州东路政中队4家单位。积极响应局党委提出的“三园式”建设目标和要求，借鉴和学习其他管理处“三园”建设经验，抓好处属各单位“三园”建设工作。

2、积极争创工人先锋号。以站队所为单位，积极响应局工会发起的争创工人先锋号的号召。工会申报大忠桥收费站、道州南收费站、宁远南路政中队和宁远北路政中队4家单位，争创了省交通运输系统“工人先锋号”，组织各单位积极参与创建活动，配合各单位准备申报材料。

工会始终坚持以人为本的工作理念，面对改制的新局面，关心职工的生活是工会一项重要的任务，工会坚持以深厚的感情，做好困难职工的帮扶工作。帮助特困职工解决实际困难，春节期间，在处领导在带领下，对全线困难职工进行了慰问走访，并发放困难补助金29500元，让一线员工感受到了处领导对他们的关怀，感受到了高速大家庭的温暖。

根据上级工会要求及年初全省高速公路党政工联席会议有关精神，为各级工会组织发挥好参谋助手作用，积极开展调研，

撰写出有价值有深度的调研报告代领导决策参考。根据工作需要，我处制定了“影响当前职工队伍稳定的因素及对策”，请各分工会认真对待此次调研工作，并做为年终评优评先的参考依据。

1、3月21，宁远南收费站吕珞、宁远南路政中队聂绍锋代表我处参加全省高速公路职工登山比赛，吕珞荣获女子组第一名，并将于3月下旬参加厅直单位职工登山比赛，通过活动即提高了职工工作积极性，又丰富了职工的业余文化生活。

2、“三.八”妇女节，为所有女职工发放了节日慰问费53300元，各分工会分别为女职工开展了丰富多彩的庆祝活动，如：卡拉ok聚餐，踏青，座谈会等，为女职工之间相互了解，增进友谊，交流工作经验搭建了良好的平台。

3、为丰富广大职工业余文化生活，进一步凝聚正能量，我处工会积极筹备参加全局第六届乒乓球比赛，并通过预选为我处选出了4名选手参加全局比赛，并组织一个月的集训，为参赛做准备。

通过一系列活动的举行，有力的促进了职工的身心健康和职工间的和谐，融洽了彼此关系，增强了职工的工作积极性。

处工会在第一季度的工作中，坚持围绕中心，服务大局，发挥工会组织的独特作用，以实事求是的态度做好各项工作，积极配合全处开展好全年的各项工作。团结和带领全体员工抓住机遇，团结奋进，提升素质，承优创新，为实现高速科学和谐发展而努力。

xxx工会

20xx年xx月xx日