

# 2023年居家客服晚班工作计划 居家客服 兼职工作计划优选(优质5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 居家客服晚班工作计划篇一

(二) 进一步提高物业收费水平，确保收费率达到x%左右。

(三) 加强部门培训教育工作，确保客服员业务水平有显著提高。

(四) 完善客服制度和流程，部门基本实现制度化、规范化管理。

(五) 密切配合各部门工作，及时、妥善处理业主纠纷和意见、建议。

(六) 加强保洁外包管理工作，做到有检查、有考核，不断提高服务质量。

回顾20xx年，工作中充满了艰辛与坎坷，却收获了成长与成绩，展望明年，迎接我们的是机遇和挑战。为此，客服部全体员工在明年的工作中将继续团结一致、齐心协力的去实现部门目标，为公司发展贡献一份力量。

1、 狠抓团队的内部建设，工作纪律。

2、 定期思想交流总。

3、 建立经理信箱，接受各员工建议，更好的为业主服务。

- 4、完善管理制度，根据工作标准，拟定操作标准。
- 5、人员的招聘、培训。
- 6、楼宇的验收内容、实地的考察学习。
- 7、交房工作的准备、实施。
- 8、空置单位的管理及代租代售业务。
- 9、完善业主档案。
- 10、费用的收取及催缴。
- 11、处理业主投诉咨询问题及跟进工作，建立回访制度。
- 12、组织学习培训，提高员工的工作水平、服务质量。
- 13、定期走访，征求业主意见，不断提高服务质量。
- 14、组织开展社区文化活动及业主联谊活动。
- 15、负责办理入住、验房，交房、装修的全部手续。
- 16、签订物业服务合同、装修协议等文书。
- 17、根据业主要求开展其他有偿服务。
- 18、监督检查各部门的服务质量，对不合格的服务及时进行整改。
- 19、定期召开各部门服务质量评定会，不断提高服务质量。
- 20、领导交办的其他工作。

## 居家客服晚班工作计划篇二

- 1、参与公司跨境电商客服团队，通过在线客服或客服电话处理并解答用户的问题；
- 2、及时反馈和协助处理\*台异常状况，和用户做好沟通；
- 3、对工作流程及\*台问题进行分析总结，并提出改善建议；
- 4、挖掘用户潜在需求，为每一位用户提供周到的购物体验。

1. 有较强的逻辑思维能力和问题分析能力，思维敏捷，善于表达自己的观点和意见；
2. 优秀的团队合作精神，善于沟通，具有亲和力；
3. 具备良好的服务意识，适应轮班工作时间，有电商类服务经验者优先考虑；
4. 熟悉办公软件操作、打字速度50字/分、普通话标准。
5. 热爱工作，不把客服当做渺小的职位，能积极熟悉各种淘宝规则，面对客户抱怨更能以美德回报。

学历要求：大专

语言要求：不限

年龄要求：不限

工作年限：不限

## 居家客服晚班工作计划篇三

1、销售工作目标要有好业绩就得加强产品知识和淘宝客服的学习。开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把产品知识与淘宝客服技能相结合运用。

2、心理定位要好，明白自己的工作性质，对待客户的态度要好，具备良好的沟通能力，有一定的谈判能力。

3、要非常熟悉本店的宝贝，这样才能很好地跟顾客交流，回答顾客的问题。

4、勤快、细心，养成做笔记的习惯。

6、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系。在有时间有条件的情况下，节日可以送上祝福。

7、在拥有老客户的同时还要不断的通过各种渠道开发新客户。

1、要做事先做人，踏实做人踏实做事，对工作负责，每天进步一点点。

2、和同事有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

3、执行力，增强按质按量地完成工作任务的能力。

4、养成勤于学习、善于思考的良好习惯。

5、自信也是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

目标调整的原则：坚持大的方向不变，适当改变小的方向。

最后，计划固然好，但更重要的，在于其具体实践并取得成效，任何目标，只说不做到头来都会是一场空。然而，现实是未知多变的，写出的目标计划随时都可能遭遇问题，要求

有清醒的头脑。其实，每个人心中都有一座山峰，雕刻着理想、信念、追求、抱负；每个人心中都有一片森林，承载着收获、芬芳、失意、磨砺。一个人，若要获得成功，必须拿出勇气，付出努力、拼搏、奋斗。成功，不相信眼泪；成功，不相信颓废；成功不相信幻影，未来，要靠自己去打拼！

有位智者说过：“上帝关闭了所有的门，他会给您留一扇窗。”

我们曾经失败，我们曾经痛苦，我们曾经迷惘，我们曾经羡慕……最重要的，我一直在奋斗。

自去年12月份组织架构调整以来，御苑区的日常工作在公司领导的正确指导下顺利开展，在清洁、绿化工作方面的质量能有明显的改善与提高，但在小区车辆秩序的管理、公共设施设备维保的管理、部门内部队伍的培训建设等方面仍然较薄弱。对我个人来讲，一直在物业客服线上工作，接触工作主要以客户投诉处理、内外沟通协调以及社区文化活动为主，对其他部门在技术操作、内部管理方面的知识掌握不够全面，尤其是对工程、保安在工作的细化管理上更是弱项，20-年将是我们的物业工作全面提升的一年，我将针对欠缺与不足努力补上，全面提高，跟上公司的发展需求。特制定了20-年物业管理工作计划：

根据公司在新一年的战略目标及工作部署，御苑区在20-年工作计划将紧紧围绕。服务质量提升。来开展工作，主要工作计划有：

### 一、全面实施规范化管理。

在原有基础上修定各部门工作手册，规范工作流程，按工作制度严格执行，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。并规范管理，健全各式档案，将以规范表格记录为工作重点，做到全面、详实有据可查。

## 二、执行绩效考核工作，提高服务服务质量

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效完成。

## 三、强化培训考核制度

根据公司培训方针，制定培训计划，提高服务意识、业务水平。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业，服务意识等综合素质的提高。对员工从服务意识、礼仪礼貌、业务知识、应对能力、沟通能力、自律性等方面反复加强培训，并在实际工作中检查落实，提高管理服务水平和服务质量，提高员工队伍的综合素质，为公司发展储备人力资源。

## 四、结合小区实际建立严整的安防体系

从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，结合绩效考核加强队伍建设，加大对小区住户安防知识的宣传力度，打开联防共治的局面。

## 五、完善日常管理，开展便民工作，提高住户满意度

以制度规范日常工作管理，完善小区楼宇、消防、公共设施设备的维保，让住户满意，大力开展家政清洁、花园养护、水电维修等服务，在给业主提供优质服务。

六、根据公司年度统筹计划，开展社区文化活动，创建和谐社区。

根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

- 1、根据营运中心下发的《设备/设施规范管理制度》、《电梯安全管理程序》、《工作计划管理制度》等制度规范，严

格执行，逐项整改完善，按实施日期落实到位。

2、根据《绩效考核制度》中日常工作考核标准组织各部门员工培训学习，明确岗位工作要求。

3、拟定车辆临停收费可行性方案。

4、配合运营中心。温馨社区生活剪影。等社区文化活动的开展，组织相关部门做好准备工作。

5、按部门计划完成当月培训工作。

20-年御苑区将以务实的工作态度，以公司的整体工作方针为方向，保质保量完成各项工作任务及考核指标，在服务质量提升年中创出佳绩。

## 居家客服晚班工作计划篇四

5年以来，广州大淘商贸有限公司一直本着客户至上的运营理念，积极探索客户的穿着需求，不断推出新的服务项目，为客户提供方便，全面的付款和产品流通渠道，使得客户能更方便，更好的对当今市场最流行的鞋作出反应，更加方便地满足自己的购买欲望，同时不断提升员工的业务技能和素质，努力为客户提供最优质的客户服务，竭尽全力打造最衣着这一鞋子品牌。

希望自己在本次的实习，能够对本专业的知识有个更深层次的认识了解，也希望能从中了解到自己的不足之处和自己应该从哪方面充实自己。也希望借此实习机会能提高自己的为人处事方面的能力和综合素质，为今后正式工作打下基础。

广东省广州市白云区金沙洲沙贝东就街36号301

广州大淘商贸有限公司、电商客服

我在广州大淘商贸有限公司的实习岗位是淘宝客服，其主要负责就是专门负责招呼买家，回答买家的咨询，向买家介绍商品，引导客户购买，为买家提供良好的售前后服务。除了上述职能，还要以下一些职责：接受买家投诉以及帮忙打单和打包等，库存点货以及淘宝后台商品档案资料的更新，定期或不定期进行客户回访，询问客户对公司产品和客服的态度的建议，电话通知客户关于换货或者延长发货的情况，解决尚未发货的订单。淘宝的售后工作很重要，顾客有什么问题必须与他们及时联系，处理问题，只有这样顾客才会信任你，才会成为老顾客。

## 实习内容

对于刚刚上岗的我们有一位客服主管带领我们，第一天主要是了解工作的公司的规章制度，了解工作的基本流程，熟悉公司的工作环境和同事们。第二天才算是真正的工作，基本上一些表面的操作流程还是了解的，但一些比较深层次的，自己要摸索，要理解，带我们的主管只能讲一些基本的东西，真正的东西要靠我们的实践，这样才能掌握该掌握的技巧，尤其是回访客户的交流技巧。

在为期一个月的实习中，基本上分为两个阶段。

适应阶段：了解和熟悉操作流程。在开始的10天里，作为新人的我们有些手忙脚乱，因为初步接手客服这个工作只是对一些表面的回复和顾客沟通的方法有所了解，但真正的开始和顾客沟通时是有区别的，关键是我们刚着手，很多东西都还不熟悉。但为了让自己能快些适应工作环境，对每天发生的事，做好每一天的工作记录，记录每一天的问题，想想产生这些问题的原因，自己应该如何才能更好的解决。每一天都会有售后的客户服务催货问题，老顾客询问的问题。

总之，刚刚开始的时候，忙了这边忙不过那边，搞得一团糟。而且打电话给客户的时候也经常挨骂，即使受了委屈还在



不停的给顾客道歉和解释，尽管原因在不我们，但是仍然拿出了自己的耐心和态度为每一个客户解答。作为一个合格的客服，随时心里都要谨记客户至上，态度要诚恳，语气不能太过于僵硬。不过还好，处理解决问题之后，还是会得到一些客户的认同和肯定，正因为这些客户的认同，自己对工作充满了信心，很快的，我适应了这忙碌又充实的工作。端正自己的态度。做人做事还不如先把自己的态度端正。好的态度是好的开始，其实很多时候很多事情会因态度而改变很多。\*时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，无论到公司工作还是在大学，要知道自己能否胜任这份工作，自己是否要朝那个方向发展，关键是看你自己对待的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在锻炼中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

## 专业建设建议

无论是哪个专业，都不要一味搞理论，实践很重要。必须多动手，多操作。

我们电子商务专业的，在书本上(如客户关系)学过很多客户交流技巧等理论，似乎通俗易懂，但从未真正付诸实践过，等我们出来社会，真正亲身去跟不同客户交流的时候，才体会到难度有多大，才真正体会到我们在学校学到的理论知识只是一些皮毛，而且尚欠缺实践。我们在学校的时候，上课或书本上看到过很多精彩的交流技巧，似乎轻而易举，但等到我们亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。希望以后学校能够给更多的实践机会，只有将理论知识运用到实践当中，才能更好掌握知识，还有多提供一些展示自我的\*台，例如课堂前十分钟的演讲等。

## 结束语

在广州大淘商贸有限公司实习这一个月期间，我体会到了公司这个大家庭的和睦，也让我感受到同事的各种热情，同时我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走的路做好准备，也希望以后的路越走越远。

## 居家客服晚班工作计划篇五

大家好！为深入贯彻落实关于石梁镇09年第一季度学习研讨会的通知精神，现就结合我们旅游办公室工作的实际，谈如下几点：

一、对如何开展好机关干部学习会，提升干部素质的意见和建议。

1、干部岗位责任化。

机关干部的主要任务是为社会提供公共服务，然而，现代政府又是分工型政府，不同部门都承担着不同的服务职能。理论上说，部门职能的最小分解就是具体的岗位责任。因职设岗，因岗设人是公务员机构设置的基本原则。但是，从实践来看，许多机关单位由于部门利益驱动，因人设岗、因岗设职、因职设酬导致了人满为患、人浮于事的后果。还有很多单位，虽然按照因职设岗、因岗设人的机构组织原则来组织人事，但是对具体的岗位责任、报酬没有轻重分别和细化明确，岗位考核也流于形式和表面，机关干部只要准时上下班就可以轻松获取“大锅饭式”的岗位报酬，怎么还有动力去学习呢？所以，干部干部，就应该把干的那一部分即岗位责任化，责任一定要分轻重，考核赏罚一定要分明，这样，岗位责任才有可能成为引导、驱动干部优化服务行为的动力。

2、岗位责任问题化。

干部岗位责任化是增强干部责任心的前提。但是，这还不够，

因为知道自身肩负岗位责任和能不能最好地完成岗位责任是两回事。要最有效地完成岗位责任，需要根据具体的社会现实和工作现实，把自身岗位责任转化成需要解决的几个问题，即岗位责任问题化。如果把岗位责任当作目标，在目标和现实之间必定有差距或者距离，那么导致这些差距和距离的问题在哪里？需要有一个依据责任目标挖掘问题的工作程序或机制。比如，教师要提高教学质量，那么首先要明确导致个人教学质量不高的核心问题，是理论研究不足、教学方法创新不够还是教学经验总结不够？促进干部自身根据岗位要求不断查找工作中存在的问题，增强干部的责任心和问题意识。带着责任心去发现和解决问题和不带着责任心去发现和解决问题效果会大不一样。比如某部门科室干部收到一个市民投诉，反映一个问题，但是这个问题不属于该部门或科室职责范畴，如果干部没有责任心，直接回复：“该问题不属于本部门职责范畴”就ok了。但是，如果我们带责任心去处理这个投诉，就会促使我们分析思考：为什么市民会有这样一个投诉，这个投诉为什么会投错部门，我应该如何最好地帮助市民及时解决这一问题。要新分析投诉问题的性质，根据问题性质归属职责部门并告知市民理由和联系渠道，如何建立完善部门间信息沟通互动的渠道等等。在这么一个过程中，干部需要学会怎么去界定一个社会问题，怎么去与市民之间实现满意的互动，怎么尽最大可能为市民提供帮助。当然，这么一来是增加了不少麻烦，但只有我们不厌其烦，才能去发现自身解决各种类型复杂问题的能力瓶颈或者能力短板，才会有更多接触并感知现实问题的机会，才会有带着问题的好奇心去思考和学习的可能。如果我们干部社会发展现实没有责任意识、没有问题意识，怎么会有研究意识和学习意识呢？没有学习意识，怎么会有学习动力呢？因此，与其教导干部要学习，还不如教导干部带着责任心去发现问题、挖掘问题、去分析和研究问题，并促进逐步制定每周、每月问题记录分析制度和交流制度。这样，既有利于把单位部门的职责大问题消化在日常的岗位小问题中，又有利于把干部的岗位责任转化到切实解决群众关心的问题中去，转化到干部为解决问题而自主研究、学习的过程中去。

### 3、责任问题兴趣化。

干部具备了责任心、有了问题意识，就会去主动去研究、解决。在研究、解决问题过程中，必然有许多疑问和好奇。这就为增强学习兴趣奠定了基础。但问题是，如何把好奇转化为乐趣呢？古人言：“学之者不如知之者，知之者不如好之者，好之者不如乐之者”。把探索问题引导到一个有乐趣的学习过程中是一件需要有领导艺术的事，因为这一过程一旦完成，意味着干部的学习状态由“要我学习”转入“我要学习”的境界。根据心理学的成功激励原理，本文认为，关键要创造干部从学习中获取成功的滋味的相关有利条件。首先，要有好导师。单位里，要为年轻人建立导师联系制度，导师必须是一批把事业当作乐趣的核心团体，通过导师行为激励年轻干部心系事业、志乐事业。其次，要有好环境。要营造一种轻松、愉快的学习氛围，需要一些愉快的基因传导。怎么增加一些愉快的基因？创造一个舒适安静的学习室、多选一些幽默、精彩的讲座到单位，或者请一些行业青年创业能手进行经验交流，尽量避免把学习营造成枯燥、空洞、郁闷、痛苦的气氛并加以强化。再次，要促进表达。有些干部爱好学习，工作成绩突出，要多鼓励他们表达，交流经验和知识，表达也是一种激励和促进，增加学习的乐趣和信心。最后，建立一些课题兴趣小组，挖掘一些大家比较感兴趣的问题进行调研、讨论，及时公布兴趣小组的最新发现。

二、对林强书记“555”工程讲课内容的理解和看法，以及巩固什么是“555”具体内容。

关于林强书记提出的“五五五”工程，即挖掘“五大旅游优势”，规划“五大功能区块”，建设“五大重点工程”。按照“吃、住、行、游、购、娱”六要素的要求，全面开展旅游项目建设，发展特色旅游，开发特色旅游商品，形成较为完善的旅游服务基地。

（一）、挖掘五大旅游优势。

1、山水观光优势。石梁镇境内有国家aaaa级风景区——石梁景区，与石梁齐名的铜壶景区，部级森林公园——华顶景区。此外，还有高明景区、塔头景区和可待开放的磨珠潭景区。各风景区都有其独到之处，其中石梁飞瀑、铜壶滴漏、华顶杜鹃等景点尤为人所称道。因此，可在维持景区原貌的基础上，重视景区开发转型升级，开展相得益彰的旅游活动项目。既要让游客更好地欣赏山水风光，也要让观光增加趣味性，把山水观光优势充分利用起来，吸引更多的游客前来游玩。

2、宗教朝拜优势。石梁镇是中国佛教第一宗——天台宗的发祥地，境内有修禅寺、华顶寺、万年寺、高明寺、通圆寺、方广寺等大小寺院12座。修禅寺是日本天台宗的祖庭，万年寺是韩国日莲宗的祖庭，下方广寺是闻名中外的五百罗汉道场。史上高僧辈出，智者大师在这里创建了中国佛教第一宗——天台宗，灌顶、幽溪、传灯三位大法师在此让天台宗得到了传承和延续，高僧海灯法师、虚云老和尚都曾经到此学法。每年都有不少中外香客、信徒慕名前来朝拜。宗教朝拜的优势相当突出，开展宗教旅游前景广阔。

3、休闲避暑优势。石梁镇位于海拔500米至1000米之间，海拔千米以上的高峰有数个，具有独特的高山风景地貌。由于海拔较高，石梁镇区的夏天最高气温仅为摄氏度，比城区低5-7摄氏度，是夏季避暑的好去处。最为难得的是石梁镇在700-800米海拔高度上有近10平方公里相对平缓的土地，有学者称之为“白云平原”。休闲避暑优势是石梁镇最具开发潜力的优势。

4、生态养生优势。石梁镇森林覆盖率达，境内植被良好，空气质量优良，是“天然氧吧”。石梁牌高山蔬菜名声在外，此外，高山药材、云雾茶、高山蘑菇、笋竹、名优水果等基地得到长足发展，均为绿色无公害农产品。游玩在石梁，可以让游客远离都市的喧嚣，呼吸清新的空气，品尝美味的果蔬，有着显著的生态养生优势。

5、旅游集散优势。根据天台北片旅游发展状况以及石梁镇周边地区的地理位置状况，石梁镇距离各大景区在3-5km之间，地处各大景区的中心位置，具有旅游集散优势，是天然的游客集散中心。旅游购物中心等项目建设可为游客提供住宿、餐饮、购物等各项服务，帮助游客合理安排游程，既可以让游客在旅游中得到一个休憩、购物、交流的场所，又可充分整合周边的旅游资源，促进经济的发展。

## （二）、规划五大功能区块。

要挖掘以上五大优势，就要充分整合镇区的旅游资源，进行统一规划和部署，从发展的角度可将石梁旅游强镇的建设分为五大功能区块：

1、山水观光区。做大做强石梁铜壶、华顶景区，是发展山水观光的重点所在。石梁是天下第一奇观，瀑以梁奇，梁以瀑险，山、石、水奇妙结合，成为天台山风景之眉目，著名的浙东唐诗之路在这里形成了高潮。石梁铜壶景区风景奇特，触目皆景，为天台山风景名胜区精华所在。华顶景区的云锦杜鹃，树龄达数百年，高丈余，连绵几百亩，枝干婀娜多姿，形成独特的古树群。建设山水观光区，做好景区的深度开发，积极开发新景点，是游客量实现质地突破的重要途径。

2、宗教朝拜区。以石梁镇内修禅寺、华顶讲寺、万年寺、高明讲寺、塔头寺等寺院为基础，建设宗教朝拜区。要切实利用各种佛教资源优势，特别是要抓紧修复修禅寺，利用修禅寺在佛教天台宗中的重要地位，进一步扩大重点寺院在佛教界的影响力。加快高明寺风景区的改造步伐，与修禅寺、塔头寺、太平寺连成一片，大力发展宗教旅游，打响“佛教名山”品牌，不断吸引中外游客前来朝拜。

3、生态休闲区。石梁镇的许多名贵药材、云雾茶、名优水果等是各地的抢手货，可以考虑在镇区附近建设“生态休闲区”。利用镇域茶叶种植的优势，重点做好生态休闲茶园的

文章。石梁镇是天台山云雾茶的主产地，茶叶种植效益好，建设生态休闲茶园区不但可以扩大茶叶种植范围，而且可以利用茶园拓展生态休闲旅游，还能达到美化镇区的效果。在镇区周边开辟千亩茶园，建设“茶园镇”，逐步呈现“镇中有茶园，镇在茶园中”的效果。

4、商务会议区。以石梁宾馆、华顶避暑山庄和四星级旅游度假村为中心，建设商务会议区，重点用于商务会议接待。宾馆要建好商务会议相关设施，吸引台州市内党政机关、企事业单位到石梁举办商务会议和各类庆典活动，提供会展期间的后勤保障和协调服务，为与会者创造优良的环境和服务。商务会议区计划在3年内全面建成，三个宾馆具备接纳1500人大型会议的能力。

5、旅游集散区。石梁镇区位于石梁景区、华顶景区、万年景区、高明塔头景区的中心位置，可建设成为旅游集散区。建设镇区停车场、旅游购物中心、农家乐一条街等工程可以逐步解决镇区车辆换乘，旅游品、农产品展购，住宿、休闲娱乐等需求。石梁镇区的建设和功能的逐步完善，将使石梁镇成为天台北片的旅游集散中心。

### （三）、建设五大重点工程。

根据以上规划，石梁镇根据当地实际，坚定“无钱也要兴旅游”的思想，以镇内的旅游景点为依托，积极招商引资，做好“借鸡下蛋”的文章。着力建设旅游基础设施，抓好五大旅游重点项目建设。

1、修禅寺修复工程。修禅寺建于陈太建七年（公元575年），是智者大师开创天台宗时建设的第一道场。经，修禅寺已是荡然无存，仅留有遗址。为弘扬天台山佛教文化，打响“佛教名山”品牌，实现“到处是香客，处处是僧侣”的目标，天台县委、县政府规划在天台山风景名胜区分佛陇山、智者塔院旁复建修禅寺。一个由天台国清寺出资、石梁镇政府主抓

的修禅寺修复工程已于2006年开始启动。目前修禅寺已完成土地报批和施工道路建设，具备开工条件，力争在2009年完成规划设计，并开工建设。相信智者大师开山首刹——修禅寺必将重新展现在人们的眼前。

2、三星级石梁宾馆工程。石梁镇一直没有像样的宾馆，在旅游旺季和避暑季节无法满足游客的需求。2006年，石梁镇党委政府开始规划石梁镇第一个三星级宾馆——石梁宾馆。石梁宾馆占地35亩，计划投资6000万。2007年，石梁宾馆完成土地政策处理、立项报批，并开工建设。目前宾馆11000m<sup>2</sup>主体工程已完成建设，并按四星级标准开始装修，2009年夏季天将正式对外营业。宾馆主楼有床位300张，投入使用后，有能力接待300人规模的会议和旅游团队。

3、旅游购物中心工程。石梁镇的高山蔬菜、华顶云雾茶、慈圣红株柿等农产品都已有一定的知名度，建设旅游购物中心，对宣传推介石梁镇特色产品，促进农业经济和旅游经济的发展，都具有重要意义。石梁镇旅游购物中心项目规划建筑面积12000m<sup>2</sup>，目前征地工作已完成，预计将在2009年6月份完成土地报批，力争于年底启动建设。

4、休闲度假村工程。石梁镇的“春、夏、秋、冬”四季风景各具特点，如春季的云锦杜鹃，夏季的华顶归云，秋季的华顶日出，冬季的雾淞雪景等，开发休闲度假的前景广阔。休闲度假村的建设能满足这一旅游项目开发的需要。目前，四星级山外山休闲度假村已到位资金2460万，盘活存量土地130亩，新征用土地120亩，解决了项目所需的配套用地。目前一期规划设计已完成，并计划在2009年正式启动建设。山外山度假村的建设，既可以提高镇区的品味，吸引高层次客人光顾，又能发挥宾馆的作用，提升旅游接待能力。

5、农家乐一条街工程。以镇区内丰富的旅游资源为依托，大力发展农家乐产业，是石梁镇实现产业转型，促进经济增长，提升农民群众收入的有效途径。目前，农家乐一条街完成土



地规划调整，一期征用土地50亩，2200m<sup>2</sup>示范街主体工程建成。计划在2009年6月完成土地报批，年底正式动工建设。农家乐“一条街”的建设，能极大地提高石梁镇旅游的接待能力，满足不同层面游客的就餐、住宿需求。

石梁镇旅游集镇建设意义重大、任重道远，石梁镇党委政府将从当地实际出发，实施贯彻“旅游强镇、特色富民”的发展战略，积极快速稳妥地推进旅游集镇建设。不断深化招商引资，推动旅游重点项目建设，促进石梁镇经济发展，努力把石梁镇早日建设成为台州旅游第一镇。

三、围绕“旅游重点项目建设年”和“基础党建推进年”思路，结合“555”工程，从自身岗位出发谈如何开展旅游强镇建设。

作为旅游办公室，深入落实“旅游重点项目建设年”和“基础党建推进年”具有重要意义。切实将“555”工程结合起来，充分发挥石梁镇的旅游优势，与各个办公室、科室相互团结、合作，共同开发将“555”工程落到实处，从自我做起，从现在做起，对石梁镇的各个优势旅游区进行实地考察，做到心中有数，开发有度，实施可持续发展战略，在开发石梁镇旅游优势的同时，也要保证适度开发，保护自然资源，真正实现旅游资源可持续发展。

四、以石梁镇为例，如何将生态农业和生态旅游有机结合，走特色发展之路。

谈到生态，人们第一反应就是优美的环境。良好的环境是人们对生态最直观的理解，也是生态的基本含义，对于石梁镇有着丰富的旅游资源和生态农业资源，石梁镇要自觉对山、水、田、林、路、河、村进行综合治理。对耕地进行地质改良，对道路、河道进行砌石加固，对山林进行综合开发，协调好发展农业与综合利用自然资源、保护生态环境的关系，将生态农业和生态旅游有机地结合起合，可以加大对外宣传力度，

打造一两个特色旅游项目，采用“走出去，引进来”的管理模式，“走出去”即，对石梁镇的各个旅游项目、精品旅游线路与石梁镇的生态农业相结合进行对外大力宣传，努力打造成旅游生态特色镇，打造一个有影响的旅游的项目和一个生态农业项目。另外“引进来”即在对外宣传同时，加大力度做好招商引资工作，以石梁镇旅游资源广引投资者。产生品牌效应。