

# 保险配置方案(大全5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 保险配置方案篇一

### 一、95598客户服务中心运营状况

\*\*供电局95598客户服务中心现有坐席人员11人，负责受理客户的咨询查询、故障报障、投诉举报、用电报装等业务。为提高95598客户服务中心运营管理水平，将95598客户服务中心打造成指挥中心，提升服务品质，努力做到“管理好”、“服务好”和“形象好”，结合现有人员状况，对客户服务中心人员配置进行优化，特制定本方案。

### 二、95598客户服务中心岗位设置

结合《\*\*供电局岗位说明书》关于客户服务中心相关岗位的描述，为更有序、高效地开展客户服务中心各项业务受理、培训、考核等日常工作，对坐席员、值长及副班长的工作内容要求如下：

#### （一）客户服务中心坐席员工作内容：

3、负责催促、落实相关部门办理的业务，并将办理结果回复客户；

4、完成上级交办的其他工作。

#### （二）客户服务中心值长工作内容：

1、承担坐席员工作内容；

2、负责班组管理工作:a)负责安排业务受理员的日常工作；

f)做好班组坐席员每月绩效考核工作；

3、完成上级交办的其他工作。(三)客户服务中心副班长工作内容：

1、承担客户服务中心值长工作内容；

2、负责客户呼叫中心的正常运作，组织业务培训；

3、负责组织本中心职业道德教育、法律法规学习和技术业务培训；

4、负责本中心的工作计划、工作安排、工作总结；

5、协助业务受理员搞好客户业务的相关部门协调工作；

6、负责检查、督促本中心员工做好本职工作；

7、负责协调处理本中心各职位的工作关系和对外工作关系；

8、全面负责客户需求（包括申请用电、查询、报障、投诉等）全过程管理；

9、完成上级交办的其他工作。

### 三、具体人员配置

结合个人业务能力及管理能力，对现有人员配置优化如下：（一）客户服务中心副班长\*人：

（二）客户服务中心值长\*人：

(三) 客户服务中心坐席员\*人:

#### 四、考核方式

按《供电局客户服务呼叫中心绩效考核办法》执行。

### 保险配置方案篇二

物业管理公司应制定出清扫保洁工作每日、每周、每月、每季直至每年的计划安排。例如:

#### 每日清洁工作

- (1) 辖区(楼)内道路清扫二次, 整天保洁;
- (2) 辖区(楼)内绿化带, 如草地、花木灌丛、建筑小品等处清扫一次;
- (3) 楼宇电梯间地板拖洗两次, 四周护板清抹一次;
- (4) 楼宇各层楼梯及走廊清扫一次, 楼梯扶手清抹一次;
- (5) 收集每户产生的生活垃圾及倾倒垃圾箱内的垃圾, 并负责清运至指定地点。

#### 每周清洁工作

- (2) 业户信箱清拭一次;
- (3) 天台(包括裙房、车棚)、天井和沟渠清扫一次。

#### 每月清洁工作

- (1) 天花板尘灰和蜘蛛网清除一次;

(2) 各层走道公用玻璃窗擦拭一次(每天擦数层，一个月内保证全部擦拭一次)；

(3) 公共走廊及路灯的灯罩清拭一次。

此外，楼宇的玻璃幕墙拟每月或每季擦拭一次；花岗石、磨石子外墙拟每年安排清洗一次；一般水泥外墙拟每年安排粉刷一次等。

## 定期检查

物业管理公司可将每日、每周、每季、每年清扫保洁工作的具体内容用记录报表的形式固定下来，以便布置工作和进行定期检查。

负责会议室、贵宾厅会前、会后的清扫、整理工作；

四、负责打扫各独立办公室的地面卫生，清倒办公室和公用走道之垃圾，清洗痰盂；

六、保持所有公共场所玻璃窗在视线内无灰尘、蜘蛛网、印痕，每周擦一遍以上。

七、洗手池无皂迹、无污点，无污垢，做到经常擦拭，保持表面光亮、整洁；

## 学校保洁工作计划

学校清洁卫生工作是学校教育工作中一项十分重要的工作，是培养学生良好的卫生习惯和健康文明的生活态度，改善学校卫生环境和教育卫生条件，监测学生健康状况，努力提高学生健康水平的工作。

本学期具体工作如下：

一、进一步贯彻落实《学校卫生工作条例》《条例》是学校卫生工作的主要依据，学校须按《条例》规定，把学校卫生工作纳入学校工作计划，有专人分管建立组织，制定规划制度加强管理，使《条例》各项规定在学校中进一步得到落实。

## 二、做好学生健康体质的检测工作

根据《条例》规定，九月份认真组织完成本校学生的健康体检，血色素普查及其他形态机能、身体素质检测工作，并做好资料的统计、汇总、分析工作。

## 三、保持大小环境的整洁优美

狠抓学校大小环境，保持校园及室内外的整洁，实行一日两扫制，每班分有包管区，并有负责老师检查督促，保证包管区无纸屑等杂物。每天早上检查室内外环境，经常抽查各班的卫生情况，要求学生离开座位做操或到专用教室去上课，课桌上的物品要放到抽屉里，课桌椅要排列整齐。要始终保持教室及室外走廊墙壁洁白，窗玻璃明亮，课桌椅排列整齐，地面清洁无杂物，卫生角整洁，清洁用具摆放整齐，真正做到室内外洁、齐、美。各专用教室有老师负责，每周一下午进行打扫，周二卫生室进行检查。校园花圃有专人负责，定期修剪。

## 四、督促做好教育卫生工作

做好教育卫生工作，学校督促教师抓好每堂课40分钟的效率，做到不拖课，卫生室每月随机检查教师有无拖课现象。教室第一张课桌离黑板的距离不少于2米。每周要求学生调换座位。课上要求教师板书字迹端正，大小适中，学生读、写时教师要督促学生做到三个一，“一寸”“一尺”“一拳”，降低近视率。五、进一步加强学校生活饮用水和食堂的卫生监督管理。按照《食品卫生法》及《生活饮用水管理办法》的要求，办好食堂许可证及工作人员的体检。对食堂卫生经常

进行监督检查，防止食物中毒的发生，肠道传染病的爆发流行。各班配备纯净水以保证学生饮用水质量。

六、认真做好学校卫生常规工作。认真做好本学期卫生保健的工作，认真参加保健老师例会及业务培训，提高自己的业务水平，提高学校卫生工作的质量。

## 保险配置方案篇三

一，开业前准备的工作。

1. 市场定位。

开店前做得最多的事情，应该是市场调查，调查所在地其他同行的日常经营情况，经营档次和客流量还有经营项目是主要了解的内容。只有在充分了解了对手的情况后，才能更好的制定出自己的经营路线取长补短。是做大排档还是专业店这很关键，关乎到日后的可持续发展和新业务的拓展。

当地市场调查的调查项目

你的投资有多少？

对核心技术掌握的程度？

你的技术骨干有多少？

店铺的位置怎么样？

经营商圈内的目标顾客群体和潜在顾客群体怎么样？

店面经营面积有多大？

如何进行划分？

店面外的停车位置有多少？

准备经营那几类项目？

店面装修如何？

周围的竞争对手如何？

他们的优势与劣势如何？

该项目整个城市中最大的几个经营着的发展范围如何？

你们城市对该项目的管理情况如何？

你的经营管理理念和路线是什么？

怎样来推广这些经营管理理念和路线？

你如何建立一个稳定团结向上的团队？

还有如何进行宣传推广？

2. 店铺准备。

前期投资

1. 前期投资约5-10万元设备投资：柜台、门面装修、电脑及简单家具，一次性投入约2万元。

2. 3个月运转费用：一家店新开张，要作好两三个月没有生意的准备，最好事先筹备好3个月的运转费用3万元左右。

3. 进货款：新店开张，店里要备好大约价值2万元的汽车装潢材料。当然，如果有供应商愿意让你代销装潢材料，卖出去再结算，那这一笔费用可以省下。

4. 手续费：一般来说，注册资金为50万元的企业，代理费用约三四千元。

## b.每月支出

2. 员工工资：开一家汽车装潢小店，至少要聘请一名电工和两名贴膜工。电工月薪在1200-1500元左右，贴膜工大约月薪千元。加上给员工加缴“三金”，每月工资支出约4000元。

3. 税收：每月固定税收大约500元。

4. 每月交际费用：不算很高，大约1000元就可以了。

3. 经营项目。

二．汽车封釉美容

三．漆面打蜡

四．漆面抛光

五．底盘装甲

六．汽车内饰桑拿

七．汽车漆面划痕修复

八．车内真皮制品的护理

九．光触媒内室杀菌消毒

十．轮胎翻新

十一．车身彩贴



十二. 汽车内部装饰

十三. 汽车防爆膜

十四. 安装倒车雷达

十五. 中央门锁

十六. 防盗器

十七. 全球卫星定位系统(gps)

十八. 汽车隔音

十九. 真皮座椅

4. 招聘员工。最好在招工吋，多招熟练工人。除了可以快速进入工作状态令店面迅速走上正轨之外，还能顺带的安排他培训其他的新手。此外，需要注意的是，不要在招工启事上注明“招美容师傅”。因为这样招来的人，多数只干打蜡、抛光封釉之类的活，绝不肯洗车的。招人一定要招什么都肯干的人，如果有这样的师傅，宁可多付点工资。除了可以减少不必要的闲人、降低店面运营费用之外，还能在队伍里树立一个好的榜样。

5. 装修店面。装修美容车间时，应多以方便日后的使用为好，并尽可能的考虑到多方面的情况，安排好蓄水（水池）、排水（污水）、滤水（污水）等方面，电器插座还要考虑防潮防短路等问题。车间设计尽量简洁，布线布管要合理，最好把车间的用电独立一个闸刀，以防日后因短路跳闸而影响全店面的正常用电。此外，要考虑到日后的拓展需要，为日后拓展新业务需要而预留空间，比如说贴膜房和举升机位置，我给些准备装修的朋友一些建议：

(1)洗车位置应设计有3个以上为好，要是面积不够，最少也不能少过两个位置，否则雨后的晴天，是根本忙不过来的。

(2)最好能安装提升机，无论是更换机油还是喷底盘装甲，都是给客人显示你们专业形象的最好方式。

(3)保留贴膜房，而且最好是靠近外面设置，而不是缩在店里。在贴膜的时候，关上玻璃大门，行人经过就可以看到了。

6. 设备购买。我给大家列举需要购买的设备：

(1)抽水机2台或以上。以备不时之需，突然坏了，另一台顶上。

(2)地毯甩干机1台。最好是不锈钢外壳的。

(3)吸尘器2台最好。刚开业时，工少，可以只购买一台，但需要备马达。

(4)打蜡机2台。车多时或是赶工时，可以同时施工，快点。

(5)抛光机2台。理由同上。

(6)臭氧消毒机或者是高温消毒机 1台。臭氧消毒机实用和危险度低于高温机。

(7)泡沫机1台。装洗车液用。

(8)水桶若干、毛巾若干、刷子若干。

7. 制度设定。任何的公司企业，都要有员工守则，要用制度去约束员工而不是老板去监督员工。具体的细则将在下文提供参考。

汽车检测与维修09级2班

刘洋赵培根

## 保险配置方案篇四

制作：王东

### 一、人员编制和车辆：

业务员4名，计调2名

小车一辆主要用于下面市县的业务工作开展及市内的工作。

二、市场分析：海南有300多家旅行社，基本都是以地接为主。出岛为辅的形式。其做出岛游比较大的旅行社两家，一家海之缘旅行社，另一家是航空国旅东湖门市部。大部分旅行社旅行社的出岛游不是很理想，主要是他们没有专门的营销和推广。他们的推广也只是简单的传单及低价格，一些老的旅行社只是一味的去打低价格，而没有主要到品牌。要想真正在品牌上打倒对手，应该在营销策略，理念，战略方面独树一帜，别出心裁。旅行社之间的竞争是相当激烈的，要想在竞争中立于不败之地，就必须要有优于竞争对手的服务。由于科技的进步，以硬件为手段的竞争在市场竞争中收效不大，且容易被竞争对手效仿。因此我们认为旅行社之间的竞争主要是以服务为基础的软性竞争。我社将本着一切为了游客，为了游客一切，为了一切游客的宗旨，真诚的为游客服务。

### 三、营销战略、市场人员划分及工资待遇

#### 1、营销策略：

1) 对当地情况的情景，以发宣传单为主的方式，其他公益活动为辅，达到推出公司出岛游的品牌。

2) 针对各单位量大小的和个人而制定更优惠空间的价格；3)

产品价格给予个人挂牌价和优惠价给以同行。或给同行价更好的优惠。（如：产品是价格为2000元。优惠价为1900元。100元做为同行回佣。现金返回）。

2、相应的市场战略营销可分为以下几种形式：

1、) 信息宣传：以海口地区为主，大众传播媒体，树立企业形象，与记者建立良好的关系，宣传与我旅行社有利资料。

（如报纸广告，电视广告）报纸广告时间为2个月。设计大量的宣传单。

2、) 收集信息：舆论监督，民意测验，在有关调查显示，现在遇到假期都选择出游的人数的占30%左右。

3、) 联络情感：通过赠送纪念品等方式，加强与顾客间的联系，争取回头客和赢取潜在客人的好感。或者结合一些企业或单位做一些活动达到宣传的效果。

4、) 优化服务：门市报名，上门服务（包括门市），咨询；电话咨询；各种宣传单，方便游客了解我旅行社。

5) 。服务社会：长期参加公共活动，资助社会福利，提高社会知名度。

3、广告费用

4、对营销人员的划分区：

1)海口地区1名、其他市县地方3名以发放宣传单和联络客源为主。

5、计调工作

计调主要以索取省外各个地方的产品价格和整理产品及发放计划并负责市内上门服务工作的。

### 三、人员待遇及管理

#### 1、待遇

职务基本工资通讯费用

营销员（转正）1200150不包吃住

营销员（试用期）800100不包吃住

计调员（转正）1200100包中餐

计调员（试用期）800包中餐

#### 2、员工管理制度

1) 计调人员管理制度。

遵守公司的各项工作。

2) 营销人员管理制度：

遵守公司各种规定各种规定外，还遵守以下规定

1、营销人员的通讯费用须控制在公司规定的通讯费用额度内；

5、市内营销人员须每天至少联系4个客户并填写《业务信息反馈表》。不能完成工作任务的按比例扣除工资；县市的应于发传单为主，并做好发放传单的场所及单位记录。

#### 四、营销人员费用报销规定

借支核算：营销人员借支按借款金额=往返长途费用+100元/天x计划天数+特殊招待费用（招待费不得超过此项目签单总额的千分之五）。

费用报销范围：营销人员因公司《特殊业务公干》的交通费（市内外）、住宿费、因业务关系产生的移动电话费用、邮寄费用、招待费、出差补助。

## 五、报销标准：

### 标准说明：

- 1、营销人员每月共车票不得高于150元/人/月。（如有特殊情况须提前告知部门负责人）。
- 2、招待费不得超过300元/人/月。
- 3、每月电话费不得高于150元/人/月。
- 4、邮寄费应以清单或发票为主。
- 5、出差费用：省内住宿费不超过50元/人/晚，交通费实报，省外不得超过120元/人/晚（以地方而定），电话费以漫游清单为主。

## 六、报销要求

- 1、每月以报共车票准。无特殊情况打的费不给予报销（如有特殊情况须提前告知部门负责人）。
- 2、电话费以每月的发票为主。

招待费以正规发票为主，当月费用须当月报销。超过月份无特殊情况不给予报销（如有特殊情况须提前告知部门负责人）。

## 七、费用报销程序

- 1、营销人员填好报销单；

2、上交负责人签字；

3、上交经理签字；

4、财务领钱；

八、员工提成制度补贴

0人以上给予35元/人奖励。

2、计调为每月的总人数的每人为5元奖励。

3、如有团队需要全陪出去的，应该给当全陪的员工给予30元/天补贴。

九、营销人员收款制度

营销人员不做为收款人员

## 保险配置方案篇五

汽车美容业是汽车产业链中的主要利润来源之一。成熟的国际化汽车市场中，汽车业50%—60%的利润来自于汽车后市场，而汽车美容养护业利润已占到整个汽车后市场利润的80%左右。以美国为例，汽车美容业的年产值已超过3500亿美元。而在我国，汽车美容业的利润一般也在40%左右。据专家介绍，汽车制造业投入的1元钱，将会带动售后消费24元—34元，一辆中档轿车每年用在装饰美容上的费用就可达5000元—6000元。

中国汽车市场的发展速度一直为各界所看好，随着汽车产量和汽车保有量的不断增长，汽车美容市场将迎来巨大的发展空间。到2008年我国的汽车保有量已达到5000万辆。特别是，随着私家车拥有量的增加，汽车的日常维护已经从“以修为

主”逐渐转变成“以养为主”。一项调查显示，目前我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习惯，30%以上的私人低档车车主也开始形成了给汽车做美容养护的观念，50%以上的私车车主愿意在掌握基本技术的情况下自己进行汽车美容和养护，30%以上的公用高档汽车也定时进行外部美容养护。另外，由于汽车美容护理业具有灵活、操作简单、利润较高、风险较低等特点，因此国内的大量洗车店、汽车配件精品店、轮胎店、汽修厂及个人蜂拥进入汽车美容市场。

作为汽车美容店，经营步骤如下□ a□挑选与租赁场地投资□ b□店面装修投资；

c□购入设备与营业准备投资□ d□正式运作及创收；

其中□abc与d之间差价便为利润。、经商构想

创收才是硬道理，从提纲2中可知，代销商经营步骤abc与d之间差价为利润，如何保证这一利润，与避免各种风险，构想如下。

a□项目种类：

根据实际资金与人力资源，选取成本较低，利润空间大，操作方便，市场需求量大的汽车美容养护为主营项目。（非主营产品根据需求量与相关厂商协商价格，可无视利润）（如精品饰品类）包括单项有：汽车漆面清洗、抛光打蜡、内饰清洁消毒、洗车快修等（详细情况另定）

b□差价确定：

四川绵阳地区美容店众多，同种服务项目质量各有不同，根据实际情况，在保证有利可赚情况下，尽可能在早期压低价格（视地段而定），保证其对车主的吸引力。（价格是保障，



服务质量视设备档次与技工技术而定)

### c□客户吸引与维持:

1、根据所在地段，尽可能与当地单位固定合作，可给予vip等形式的优惠价格，并适当赠送有本店标志的小礼品，以保证固定客户。并能在潜在情况下加大本店的知名度。

2、必须保证本店的特色项目，至少保证该地段有优势或者独有的服务项目或商品。（这一点很重要）

### d□设备选购:

根据手头各类资源，对整一个汽用设备市场进行对比调查，选购最有性价比优势的设备产品（这点视资金而定）。

### e□场地价值与装修力度:

根据初期投资资金，考虑选址在高新区附近普明路附近地段。初期主要装修范围是排污沟、三相电源申请及精品展示会客厅。

### f□收费标准与优惠策略:

汽车快修快保：成本加100%利润 g□各类用品:

美容耗材：车蜡、封釉、泡沫剂、毛巾、抛光盘、羊毛球、海绵球、海绵块、去污泥、人造鹿皮、手套、轮胎水、轮胎蜡、表板蜡、玻璃水等。

门头招牌、精品展示会客厅的设计。

首先，作为美容店，要保证良好服务形象，以保证客户信任度与回头率。其次，适时对固定客户跟踪回访，明确其需求

与意见。（此处同样涉及客户整理机制）

汽车机械工1名（要会贴膜）接待员1名（年轻女性最好）注：最少其中一人持驾驶c证（方便给客户倒车，停车）供应商：

在四川省内寻找供应商，或者网上寻找（风险较高但选择余地大，价格也会便宜些）

## 6、成本预算

### 一、首月支出：

场地支出：场地租用加装修（视情况而定）约60000元 设备支出：约150000元

营业执照+道路运输证+排污证+维修证 约10000元（排污证需要防保局批，较有难度，价格仅供参考）余下便为流动资金。

### 二、人员工薪：

洗车工2-4名  $800 \times 4 = 3200$ 元 汽车电工1名 1500元

汽车机械工1名（要会贴膜）1700元 接待员1名 1000元 水电首月不计。

### 三、共计：

247400元（以上数据仅供参考，可酌情减少设备）、市场调查