

# 最新美团起点工作计划在哪里看(汇总5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 美团起点工作计划在哪里看篇一

树立基层治理思维，尽最大可能团结一切可以团结的力量参与基层治理中来，进而逐步建立人人有责、人人尽责、人人享有的基层治理共同体。

街道积极在基层治理方面进行全新的尝试和探索，全新打造“守望东风汇”基层治理品牌，通过搭建互动平台和开展常态化活动，充分聆听与满足辖区企业、居民各类需求，以互帮互助的方式让问题得到最大限度的解决。

### （三）聚焦三项重点——产业聚集、城市更新、难题化解

一是产业集聚。深化“金融连片、医药成链、科创入园、实体出点”产业集聚目标。。制定定向扶持政策，培养金融及周边产业聚集楼宇，推进东风创智天地等项目落地建设，为企业入驻提供载体支撑。成立医药行业协会，集聚医药上下游企业，组团打造医药新高地，并合力推动基层医疗卫生和居民健康工作的深化。充分利用东风创智天地项目，提供载体支持和金融服务。依托大盾科创中心，引入优质企业，打造区块链、科技教育等各类业态的新型园区，加大科创入园力度。推进环联1904夜经济项目，打造济南地标级夜经济主题示范商业街区；推动579百工集设计师产业园，打造济南亚文化消费目的地；盘活西周低效载体品质提升，大力发展tod经济、总部经济等新型业态。

二是城市更新。与中铁建对接着手进行城市更新方案设计和全域产业导入，并同步开展具体项目的推进和策划。化纤厂城市更新项目，区域发集团与中铁建成立专门工作小组推动项目进行，千方百计积极稳妥完成环联夜市和粮油市场迁移安置工作。后期环联将推动火车1904项目，区域形象将得到大幅提升、低效用地也得到了合理使用。在着力推进化纤厂片区城市更新项目，对洪苑片区、百花片区开展城市更新的深度谋划和对外招商推介。

三是难题化解。破解村改居发展难题。对四个村改社区，逐村分析，一村一策，提出下步发展计划。破解业委会成立和物业管理的难题。结合老旧小区改造工程，推动无物业老旧小区的物业引入，引导优秀物业开展无物业小区试点，对物业公司实施考核挂牌，提升有物业管理老旧小区的物业服务质效。尽最大力量解决供水供电供暖问题。建立供水供电供暖绿色通道，发现问题第一时间到场解决。同时，加大对影响居民居住环境的群租房、乱扯电线等行为的打击力度。

（四）实现四个强化——底线思维、民生保障、作风建设、干事导向

打造东风街道1+n综合养老模式，通过综合养老服务中心联动多个日间照料中心，为老年人提供更加多元和专业的服务。培育发展社会组织，重点培育公益慈善类、生活服务类、社区事务类、文体活动类社区社会组织，力争在2023年底城市社区平均拥有社会组织不少于15家，努力做到“街道有特色、社区有品牌”。提高城市建设管理水平，优化城市生态，推进河道保洁“物业管家式服务”，实现专业化、精细化管理。落实老旧小区整治试点项目，更新水电气暖等配套设施和既有建筑节能改造工作，继续支持加装电梯和无障碍环境建设。

树立敢于担当、勇于突破、善于争取、勤于落实的工作作风，推行一切工作项目化、项目目标化、目标节点化、节点责任化，逐一明确任务书、时间表、路线图、责任人，做到分工

负责、分级负责、分工不分家，凝聚起发展强大合力。进一步建立健全科学统筹的组织谋划体系、高效顺畅的协调推进体系、严格有力的督查落实体系，健全重点项目包挂制度，推动各项工作高效落实落地。切实增强风险意识、忧患意识、责任意识，一以贯之严守安全生产、工作质量、社会稳定、廉政建设等重点工作，筑牢疫情防控坚固防线，坚决把维护人民群众生命财产安全和社会稳定大局落到实处。

持续加压打气，督促干部养成各项工作“马上办”“今日事今日毕”的习惯，对不落实的事、不落实的人，坚决追究、严格问责。同时，健全完善容错纠错机制，为负责者负责，为担当者担当，让干事者卸包袱、增动力，甩开膀子大干一场。鼓励街居干部聚精会神地干、踏踏实实地干、创新突破地干、持之以恒地干，不做“旁观者”，争当“局中人”，推动东风发展新局面。

## 美团起点工作计划在哪里看篇二

13. 推进自然保护地整合优化、总体规划调整报批、详细规划编制和辖区“多规合一”国土空间规划编制。

14. 抓好地质公园中期评估迎检准备工作。

牵头单位：遗产保护部

15. 严格按照“东拓，西兴，南展，北控，中优”的泰城空间发展战略，控好“山体线”“水岸线”“天际线”。加强规划区域和建设项目布局论证，做到“规划不批、项目不上”。

16. 全面贯彻《旅游法》《泰山风景名胜区保护管理条例》《泰山风景名胜区生态保护条例》等法律法规，推动建立黄前水源地生态保护补偿机制、风景名胜资源有偿使用费征收和泰山周边区域山泉水、泰山石、地质遗迹长效管理机制。

牵头单位：遗产保护部；责任单位：安全应急管理部、规划建设管理部

18. 科学实施森林健康抚育、古树名木监测、森林病虫害防治，确保完成松材线虫病“三年拔除疫点”目标。

牵头单位：遗产保护部；责任单位：森防站、各管理区

19. 有序推进泰山古建筑群消防工程、岱顶文物古建筑防雷工程、碧霞祠修缮等文物保护单位，确保文物古建永续传承。

20. 坚持“生态环境质量只能更好、不能变坏”原则，加强生态环境监督“零容忍”管理，加大“散乱污”等项目清理力度，实施水源地水质检测、水库除险加固工程，建立健全农村黑臭水体排查制度。

21. 推进与济南南部山区协作发展，加强生态环境共保联治，打造“大美泰山”生态文化共同体。

22. 做好农村改厕、生活污水治理、生活垃圾处理等重点领域的问题整改工作。

23. 推进河长制、湖长制、田长制等工作落实。

牵头单位：社会事务服务中心；责任单位：自然资源和规划分局

24. 推进《中华泰山文库》《泰山志》《不一样的泰山》等作品编纂出版，实施泰山文化传播推广工程。积极传承弘扬泰山“挑山工”、石敢当等优秀传统文化，打造世界级文化旅游目的地品牌。

牵头单位：遗产保护部；责任单位：政策法规部、组织部、文旅经济发展部

25. 筹备成立景区社科联，整合社会力量，助推景区文化事业大发展大繁荣。

牵头单位：政策法规部

## 美团起点工作计划在哪里看篇三

31. 实行全员招商，业务部门要在做好产业布局规划的基础上，围绕招什么商、如何招商、在哪落地、有哪些优惠政策等内容，制作招商手册、招商视频，努力构建“班子成员领衔招商、职工群众全员招商，以山引商、以企营商、以村落商、以商招商”的大招商格局。各部门单位要动脑筋、想办法，找准自身优势，明确招商重点，持续加大双招双引力度。

牵头单位：文旅经济发展部；责任单位：泰山旅游集团，各部门各单位、各乡镇（街道）

32. 旅游集团要在开拓财源、挖潜增收、对外扩展上发挥主力军作用，依托景区资源优势，强化资金筹集、项目管理、基础设施建设、开发经营等职能，围绕吃住行游购娱，实施全要素全产业链经营，推进资源变资产、资产变效益。

牵头单位：泰山旅游集团

33. 尽快出台招商、营商、亲商、惠商的制度办法，为招引大项目、好项目提供支持、指引，优化产业结构，丰富盈利模式；强化奖惩考核，构建项目联动机制、包联机制、调度机制、考核机制，对完成年度任务、实现重大突破的及时兑现奖励，对完不成任务、排名靠后的逐一约谈问责。

牵头单位：文旅经济发展部；责任单位：计划财务部

34. 用好相对集中许可权试点重大机遇，加快推进行政审批服务大厅选址、建设，规范审批环节和流程，缩短项目落地时

间。

35. 大力发展楼宇经济、总部经济，探索设立“二次创业”发展基金和数字经济、旅游小企业等扶持资金，构建以雏鹰企业、瞪羚企业、独角兽企业为重点的企业梯度培育体系，助推新经济发展和新动能培育。

36. 把对上争取资金提上重要日程，准确把握上级相关文件精神，密切关注国家宏观经济运行形势和政策动向，围绕乡村振兴、文物、林业、防火、文旅等行业领域，紧盯中央预算内资金和省、市级支持资金投向，找准突破点和结合点，及早谋划储备项目，争取纳入国家及省市盘子，全力为景区发展营造良好环境。进一步健全督导考核体系，确保此项工作抓紧、抓实、抓出成效。

牵头单位：计划财务部；责任单位：各部门各单位、各乡镇（街道）

## 美团起点工作计划在哪里看篇四

新的一年开始了，在这春意盎然之际，我们宣传部也将饱满的精神面貌做好新学期的部门工作，在总结了上半年的工作之后，我们对新学期的工作主要划分为两个大部分。

1. 加强部门自身建设

2. 加强部门与其他部门及院宣传部的的交往

为加强部门自身建设，我们对工作提出以下几个设想：

1、进一步完善部门内部的规章制度，提高工作成员的工作积极性，提高工作质量，新的制度将在第一次例会中公布。

2、定期召开部门成员会议，例会自第二周开始，两周一次，

总结阶段成果和不足，加强成员之间对工作经验和想法的交流。大家共同进步。

3、继续推选每月优秀干事，另将增加每周优秀干事，调动干事工作热情，每月优秀干事的推选将由大家投票产生。

4、细化部门的工作日志，详细记录每位干事在值班期间所做的工作事迹，并将添加部门的会议记录。

5、节约经费开支，为保证此项工作开展，将在部门部门工作日志上附上所写海报浪费的纸张数目及个人。并由其他值班人员及本人签名做证。此记录将作为优秀干事评选参考。

6、为培养下一届学生会成员，开始着重培养部分成员。

1、鼓励部门成员与其他部门成员交往，及时了解其他部门信息，把工作状态由原来的被动转为主动。

2、设计安排各院优秀橱窗，宣传栏的评比。尽可能的美化校园的宣传环境，增强宣传部门的宣传力度。

由于我部门自身的弹性工作的制度，具体宣传活动和承办活动计划不做安排，但我部门都将以认真严谨的工作态度配合好学生会其他部门的工作，充分发挥作用，并将响应党的号召，积极宣传好党的相关政策及工作的开展。

## 美团起点工作计划在哪里看篇五

1、制定出月工作计划和周工作计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

- 2、见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
- 8、投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
- 9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸。
- 10、争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。
- 11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。
- 12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。



1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。

2、对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。