

最新挑战杯获奖项目计划书(汇总5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源分配。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

挑战杯获奖项目计划书篇一

今天我们在这里，隆重为我校在甘肃省第六届“挑战杯”取得优异成绩的同学们颁奖，看到同学们用辛勤汗水换来的硕果，我由衷感到高兴。在此，请允许我代表全校指导教师，向你们表示热烈的祝贺!

“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛，自xxx年以来，已先后在清华大学、浙江大学、上海交通大学等国内著名大学举办过十届。它坚持“崇尚科学、追求真知、勤奋学习、锐意创新、迎接挑战”的宗旨，鼓励大学生关注新领域，研究新问题，运用新方法，创造新成果。回想首届“挑战杯”，只有区区300人参加比赛，一度被认为是“高门槛”的精英比赛。而到今天，其知名度不断提到，远播港澳地区甚至欧美发达国家，被誉为中国大学生科技“奥林匹克”。参与人数也呈现爆炸式增长，在山东大学，最近每年参与挑战杯的学生数量在5000人以上；北京航空航天大学本科生在4年期间，平均每人都要参加一次以挑战杯为核心的科技竞赛。不仅如此，“挑战杯”已由象牙塔走向社会，成为群众性赛事，成为联系大学生和企业的纽带，在更广阔的天地里展示科技创新的价值和魅力。

在科学技术日新月异的今天，成绩早已不再是衡量学生的唯一标准。很多实践动手能力强的学生通过“挑战杯”发现了自己。中星微电子有限公司生产的“中国芯”结束了“中国无芯”的历史，并占据全球计算机图像输入芯片市场60%以上

的份额，其创始人就是当年代表中国科技大学参加“挑战杯”的邓中翰；正在中国科学院声学研究所攻读博士学位的戴戈，从中学开始就被老师认为是“不务正业”，这个在正常考核体系内不被认可的学生，却在东南大学就读期间三度问鼎“挑战杯”，留下“挑战杯”史上的一段佳话。《金山毒霸》杀毒软件的编写者陈飞舟，大学三年级在“挑战杯”竞赛中的项目《dos小型软件开发工具箱》获得了鼓励奖。他说，虽然我获得的奖项不高，但当时的参赛经历为我日后的研发道路奠定了基础，甚至影响我的一生！

今天的“挑战杯”，早已不只是一门竞赛，而逐渐成为中国大学教育的一部分，成为大学教学改革的催化剂。20年来，先后有200多万名大学生登上挑战杯这个舞台，从实践中挖掘自己的潜能，寻找自己的位置，从而受益终生。在我们甘肃省，“挑战杯”自1996年在兰大举办至今，共经历了六届。其中，我们兰大曾五度问鼎挑战杯。在为成绩而自豪的同时，我们也应当清醒地看到，由于起步较晚等原因，我校学生参加挑战杯竞赛的广泛性和积极性、以及提交作品的质量和水平，与国内顶尖高校还存在差距，在历届挑战杯全国竞赛中的成绩并不令我们满意。

台，并将挑战杯获奖情况纳入成绩评价体系以及推荐免试研究生过程中。在信息学院，自xx年就在榆中校区建立了本科生创新实验室，让有兴趣的同学很早就可以开始动手实践。

同学们，作为多届挑战杯的指导教师和评委，我在这里为大家提几点建议：

- 1、努力开拓视野，把握科技发展的脉搏。当今世界，科学技术的发展突飞猛进，同学们在勤奋学习专业知识的同时，一定要注意利用网络、学术讲座、专业期刊杂志等途径获取信息，多与同学老师交流，特别是多与国内先进高校同学的交流，了解国内先进高校的学生在做什么，了解国外著名高校的学生在做什么。在当今这个时代，闭门造车、一味埋头苦

干已经行不通了。

理中广泛应用的水印技术应用到语音信号当中，其理论价值高，且对国防和国民经济具有巨大的应用价值，理所当然获得评委的一致好评。

3、积极踊跃参加各种学科竞赛。近年来，大学生参加世界和全国性学科竞赛的机会日益增多。通过与全国乃至全世界同行的同场竞技，可以锻炼自己能力，提升专业素养，发掘潜能，开阔眼界。另外，对于参加过电子设计竞赛大赛□acm大赛等学科竞赛的成熟作品，经过深入研究和改进，可发展成为很好的挑战杯参赛作品。

同学们，创新是国家兴旺发达的不竭动力，而未来的你们必将成为科技创新的中坚力量。然而创新并非易事！发现创新点的过程最重要的是丰富的想象力和灵活的头脑，而攻克创新难题最重要的是强有力的深入思考和坚忍不拔的意志品格。

最后，我衷心希望同学们珍惜大好的青春年华，发扬兰大人“自强不息”的宝贵精神，以饱满的热情和高昂的斗志投身到创新实践的热潮中来。在百年校庆来临之际，在挑战杯的舞台上，充分展现兰大人的聪明才智和精神风貌，为你们的青春年华谱写光辉而难忘的乐章！

谢谢大家！

挑战杯获奖项目计划书篇二

工作计划要怎么写?计划网小编为大家带来了工作计划范文模板大全，感谢阅读。

工作计划范文模板大全(一)

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，

房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

工作计划范文模板大全(二)

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表;(见附表)

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流;

三、重要客户跟踪:

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长;

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科;

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐;

5、河南市政管理处的姚科长;

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作;敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢!

挑战杯获奖项目计划书篇三

大学生创业计划大赛要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一项具有市场前景的产品、技术、概念产品或服务项目，围绕这一项目完成一份完整、具体、深入的创业计划书。

创业计划书基于具体的产品、技术、概念产品和服务，着眼于特定的市场、竞争、营销、管理、财务等方面，描述公司的创业机会，阐述创立公司、把握这一机会的进程，说明所需要的资源，揭示风险和预期回报，并提出行动建议。创业计划应聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。

创业计划书应条理清晰、重点突出、力求简洁，相关数据科学、真实、准确，对于一个非技术背景的人士应清晰易懂。

创业计划书正文内容包括执行总结、项目背景、公司概述、

市场调查和分析、竞争分析、公司战略、营销策略、经营管理、管理团队、融资与资金运营计划、财务分析和风险控制。参赛者可根据项目特点合理组合、自由发挥。

1、执行总结

简要概述本创业计划的创意背景、项目和创业机会；简要描述和预测目标市场；团队概述；分析竞争优势和劣势；对经济状况、盈利能力和能提供的利益等进行预测。一般500字左右。

2、项目背景

准确定义产品、技术、概念产品或服务，主要介绍你的技术、产品的功能、应用领域、市场前景等。

说明本产品是如何向消费者提供价值的，或你所提供的服务的方式有那些。特别要指出本项目所具有的独创性、领先性、填补了那些急需补充的市场空白、实现产业化的途径及市场需求等。注意展示你的产品或服务的照片，描述产品优势、技术发展环境、研究与开发情况、将来的产品及服务等。特别介绍你的下一代产品，及为将来的消费者提供了什么更多的服务等。

3、公司概况

相对价值增值等。

4、市场调查和分析

公司处于什么样的行业、市场、专向补充区域。市场的特征是什么？你的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同？分析是否有新生市场？你将如何发展这个新生市场等。要有细致的目标市场、目标消费群、销售战略的描述与分析，注

意对市场容量和趋势的分析，预测市场发展的走势等。支撑本部分内容的是相关的市场调查表和相关分析数据材料(列在附录部分)。总体上必须描述一个清晰的市场及潜在的市场，清楚你的顾客群。

5、竞争分析

分别根据产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及财务力量划分出竞争空间，明确谁是重要竞争者。清楚地说明与竞争对手相比，自己的竞争优势是什么。研究进入你的细分市场的主要障碍及竞争对手模仿你的障碍。估计可能的市场份额和销售额等。清楚当前存在的缺陷和弥补缺陷的可信、可行的解决放案等。

6、公司战略

阐释公司如何进行竞争：在发展的各阶段如何制定公司的发展战略，通过公司战略来实现预期的计划和目标。

7、营销策略

根据公司战略、针对项目特点，制定合适的市场营销策略，包括营销计划、销售战略、分销渠道及合作伙伴、定价战略、市场沟通等，确保顺利进行市场营销，并保持和提高市场占有率。

8、经营管理

重点介绍产品的生产工艺或服务流程，原材料的供应情况，设备购置和改建，人员配备，生产周期，产品或服务质量控制与管理等。应描述的准确、合理、具有可操作性。

9、管理团队

说明本队队员具备在创造这家公司中所需要的能力和公司发展过程中所需的主要人员的分工情况。要注意介绍各成员与管理公司有关的教育和工作背景(注意管理分工和互补);介绍领导层成员,创业顾问以及主要的投资人和持股情况。

10、融资与资金运营计划

说明资金的来源、结构、规模、成本等,相关融资计划,资金运营计划及风险资金退出策略(方式、时间)等。

11、财务分析

对公司进行完整的财务分析,包括对公司的价值评估。财务分析量化本公司的收入目标和公司战略。要求详细而精确地考虑实现公司所需的资金。应有关键的财务假设,会计报表(包括资产负债表、收益表、现金流量表。前两年为季报、前五年为年报),财务分析(irr□npv□投资回收期、敏感性分析等)。

12、风险控制

关键的风险分析(财务、技术、市场、管理、竞争、资金撤出、政策等风险),说明将如何应付或规避风险和问题(应急计划)。

挑战杯获奖项目计划书篇四

主办单位:巢湖学院

承办单位:电子工程与电气自动化学院

策划时间:二〇一四年二月二十六日

当今经济发展在综合国力竞争中的地位越来越重要,人才是

最宝贵的资源，需要大量思维活跃的创新型人才，这是一个挑战更是一个机遇，由此我们举办本次挑战杯大赛，发掘培养优秀的创业人才和项目。

挑战杯比赛是同学们在校期间展示自己梦想的舞台，是同学们实现创业梦的重要渠道，为了引导和激励同学们实施心中的创业梦想，为了让有创业梦想的同学有展现的机会，为了发掘优秀的创业人才和项目，我们举办本次挑战杯大赛。

梦想挑战青春，激情创造未来

全体自动化学生。

活动时间：2014年3月7日（暂定） 活动地点：致知楼2118
（暂定）

（1）各班团支书等负责人在班级宣传，向同学们讲解挑战杯的相关事宜，鼓励本班同学积极参加；（2）通过学生会微博等新媒体向全院同学宣传挑战杯，力求让有想法的同学都参加本次比赛。

（4）主持人宣布比赛开始，主持比赛有序进行；

（1）素质拓展部统计好参赛人员名单及获奖情况；（2）信息宣传部做好赛后报道；（3）请老师和主席做赛后总结。

（1）确认比赛所用设备正常使用；（2）工作人员要分工明确，确保现场秩序；（3）主持人要熟悉比赛流程和主持稿；（4）比赛开始前确认所有参赛队伍到场；（5）活动负责人要做好应对现场突发状况的准备。

电子工程与电气自动化学院学生会

二〇一四年二月二十六日

挑战杯获奖项目计划书篇五

第一篇：驻村工作计划

一、不断提高自身素质，以便更好的为村民服务

1、加强对各种知识的理论学习。

积极向上级领导、村干部、农民、书本，学习农村理论知识、政策法规，从各方面提升服务三农的综合素质，以科学的方式方法，推农村快速发展，加强农村基层党组织建设。

2、继续开展农村调研。

熟知村民的愿望和要求仔细分析研究掌握好第一手资料，做到心中有数，再按照生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主的总体要求，做好工作计划及实话方案，重点突出、分步实施、整体推进。深入考察研究符合村民意愿的和适合本村发展的路子，提高村民收入。

3、努力参加各种实践，增强基层工作业务水平。多角度、多渠道与外界接触，积累基层工作经验，增强解决纠纷技巧，不断提高自己对日常服务农民，处理突发事件的能力，强化服务意识、改善服务方式、提高服务效果。

二、在村内做好本职工作

1、积极开展开展先进适用农村种养殖业技术培训

今年安排科技培训，分别是：实用技术培训，农村政策法规、农村经济合作组织运行方法，创意农业，特色种养殖等，如遇特殊情况可以酌情增加培训，通过理论培训提高农村农民生产生活中的科技含量，打牢农业农村基础，增强农村发展

后劲，实现农民增产增收。

2、做好全村种养殖农业科技服务工作

进村做好宣传，营造良好的科技气氛，在做好调研后，了解群众所需，提供有价值的科技信息，营造一个良好的学习环境，通过宣传提高群众主动参与新农村创业的积极性，为项目的推广打下坚实的群众基础。发放农村种养殖的宣传单，使农民朋友在家里就能接触到外面先进的科技技术；提供96048农牧业科技服务热线及相关的资料；提供发展潜力大，适合农村发展的科技致富信息；提供生产科学技术，用心解决群众的实际困难；在实施中具体落实四类科技服务：食用菌种植、动物防治、养殖技术问答、特色养殖扶持；深入农户家中发放技术明白卡，反馈现有产业存在的问题或不能解决的问题，及时做出解答，力争工作中做到面面俱到，保证主导产业与特色产业稳步发展。

三、引进和推广新品种、新技术

以引进和推广新品种、新技术等这主要内容，大力开发和引进符合我村实际的，在农村经济发中有较强拉动作用的食用菌、马铃薯、万寿菊、黑头羊、蓝莓等，着力培育产业新的增长点，促进农民增收，要通过不同的方式和不同的农村经济主体建立各种类型的经济利益共同体，在农村实践和服务中带领农民群众致富的同时自己也富起来，把利益共同体做大做强，真正成为农村经济发展突出的亮点和带动农民致富的带头人。在选择优良品种、推广新技术的基础上，建立试验田和生产科技示范基地，逐步开展了与优质食用菌品种相配套的高产高效栽培技术研究、示范推广，并通过培训、田间指导、发放资料等方式，提高农户种植水平，使食用菌种面积迅速扩大，实现了增产增收的目标。

四、做好信息上报工作

定期向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部汇报工作进展情况，每季度向旗科技局、阿里河镇党委、旗组织部至少报送一条有关工作情况或问题反馈的信息。带领其他村两委成员开展工作，提高齐奇岭村农业科技水平。

五、进行政策法规宣传，提高农民的市场意识和科技意识。

工作期间，把党和国家有关农业政策、法规、农业科技知识、管理经验和市场信息，通过有目的，有针对性的宣传引导，传播到农村，传播给农民，培养农民的市场意识、商品意识，树立大农业和创新意识。

六、发挥农民经济专业合作社作用，提高农业整体水平。

提供产前、产中、产后服务，深入田间指导，提高农业生产规模化、标准化水平。注册食用菌品牌，为农产品的效益转化提供平台。

齐奇岭村的工作还在有条不紊的进行着，取得了一定的成绩，我学习了不少农村基础知识和基层工作经验，同时也看到了农村工作中的盲点和自身的不足。在20xx年里，我将在以往的工作基础上，总结经验，寻找方法，再接再厉，以更加饱满的热情投身到工作中去，以科学发展为统领，以新农村建设为目标，以为民谋利益为根本，切实的推进齐奇岭村的经济的发展。

篇二：驻村工作计划

按照县、镇当前工作重点，结合村情，制定驻村计划如下：

一、做好标准化茶园示范基地建设。

该项目自启动以来，已完成茶园边坡整修、道路整修、排水沟开挖和茶苗吊槽工作，土壤改良工作也已接近尾声。下一

步精确测量茶园面积，选定茶苗种和遮阴树后开展栽植工作。此项工作在11月底完成。

二、完成古戏楼改建工程。

村古戏楼年久失修，已丧失使用功能。经多方协调、决定秉承修旧如旧原则，对戏楼主体进行拆除修建。10月25日上午，改造工程正式启动。目前各项修建工程稳步推进，已完成屋顶防水作业，新修墙体工程量已过半。同时，协调电力部门，完成古戏楼旁变压器拆移。此项工作年底完成。

三、扎实推进危房改造工程。

按照镇委、镇政府统一安排，坚持修旧如旧原则，按时完成116户危房改造。施工前、施工中和施工后对房屋进行拍照存档，并实名登记，完善危改户纸质和电子档案，实行一户一档，批准一户、建档一户，规范有关信息管理。协助村两委开展质量安全巡查与现场指导监督，及时发现和纠正施工中存在的问题。

四、完善村庄环境整治工作。

建立卫生保洁长效机制，配备整治卫生必备用具，迁移村养殖场，争取资金建设旅游公厕、垃圾收集房，整治村庄水渠暗渠，改变脏、乱、差，营造洁、净、美，提升村庄生态环境，为建设美好乡村奠定坚实基础。

五、着手设立村务公开栏。

进一步推进村务公开和民主管理工作，通过设立村务公开栏，公开群众关心的热点、难点问题，扩大群众的知情权、参与权和发言权。另外，村务公开栏要做到防雨、实用、美观，要与村委会、广场、大礼堂形成映衬。此项工作在12月底前完成。

六、景观标识牌设立工作。

随着祖源村的知名度一步步提升，对外影响力逐渐增大，乡村旅游日趋红火，做好景观宣传尤为重要。如村庄的总体规划立牌宣传，梦里山村祖源的总体介绍，摄影及旅游区的指示牌，古树名木保护牌(特别是千年红豆杉)，以及萃源古桥、休婺古道、古寺遗迹等有特色的景观设立标识牌，让游客一目了然，也能达到村民爱护、维护景观的效果。

七、做好农家乐旅游准备动员工作。

解决游客用餐、住宿等问题，让他们舒畅的感受原生态的生活，发展农家乐迫在眉睫。这需要村两委的积极协调，需要全体村民的凝心聚力。下一步主要是做好前期的发动宣传、数据统计和可行性论证，可以通过示范户带动的形式推动农家乐的发展。

八、党建工作平台更新建设以及村级档案建立工作。

按照县委组织部建议，启动建立村级档案准备工作，归档规范管理。继续规范、维护和更新村级先锋在线信息点，加强信息宣传，提升党建水平，让基层党支部真正发挥到引领作用。

九、继续加强新浪微博等网络宣传和信息宣传工作。

充分利用网络媒体，将祖源进行品牌宣传和旅游推介。通过新浪微博，以图文并茂的形式，加强旅游推介。编写工作简报，为祖源美好乡村建设营造良好的舆论环境，进一步推动各项规划按时推进。

十、村庄林场杉树变卖事宜。

联系专人察看村庄林场闲置的杉树，以合适的价格出售，增

加村集体收入，为开展更多的村公益事业提供资金支持。

十一、其他各项工作。

在完成各项具体工作的同时，村两委全体成员开通脑筋，解放思想，创新其他可能发展的项目，比如开辟山上荒地、发展鱼养殖、修建古寺遗迹等，为祖源更好更快发展做出创新。

篇三：驻村工作计划

为响应省委省政府开展的万名干部进万村入万户的活动，切实达到活动的目标送政策、访民情、办实事、促发展。张沟二小住新潭村工作组拟定为期三个月(3月16-6月15日)的驻村工作计划(两个阶段)。

第一阶段：送政策、访民情(3月16-4月25日)。

- 1、落实住处和生活问题。
- 2、召开村委会议，阐明驻村宗旨。
- 3、挂工作牌，工作制度，工作时间，工作纪律。
- 4、入户宣传，讲解政策，了解民情。
- 5、拉活动横幅标语。
- 6、做好反邪教宣传。
- 7、三留守统计。
- 8、直补调查。

第二阶段：办实事、促发展(4月26-5月25日)

- 1、参与村组收沟挖渠，疏通水道。
- 2、慰问新潭村五保、低保代表、老干部代表(10人左右)
- 3、力争五组夏河桥的`通行。
- 4、尽力帮村部化解普九遗留的一部分债务。
- 5、参与春耕，尽自己一份力。

第三阶段：解决遗留，刹尾，总结(5月26结束)。

要求：

- 1、入户要实，工作要细。
- 2、民情日记不落一篇。
- 3、工作记六要：宣传要全到，讲解要细好，语气要亲切，姿态要放低，见人要微笑，遇事要不燥。

篇四：驻村工作计划

为积极响应区党委、昌都地委、八宿县委组织开展的创先争优强基础惠民生活活动，按照抓住好时机、明确新要求、解决新问题、建好新机制的工作要求，保证驻村工作的有序、有效开展，最终达到活动建强基层组织、维护社会稳定、寻找致富门路、进行感恩教育、办实事解难事的总体目标，地区质监局驻拥巴村工作队特拟定了驻村年度工作计划(20xx年10月-20xx年10月)。

第一阶段：深入调查研究，摸清基本情况(20xx年10月--12月)

(一) 积极座谈，主动汇报。

做好与乡党委政府的衔接、沟通、协调与汇报，了解拥巴村村情概况、经济发展、特色产品、村民生产生活等相关情况，同时，就驻村的工作思路、工作方法与乡党委、政府领导交换意见。

(二) 召开村党支部会议，听取村两委班子汇报。

与村两委干部进行座谈，认真听取他们对拥巴村发展经济的设想以及提出的意见和建议。

(三) 召开村民大会，摸清基层实情。

组织召开村民代表大会，认真听取群众反映的问题和困难，把群众的所需、所急、所想、所盼进行整理汇总，摸清实际情况，同时就群众关心的难点、热点问题进行热心解答，始终坚持思想上尊重群众、感情上贴近群众、工作上依靠群众，真正做到群众的知心人，真正成为群众的贴心人。

(四) 逐一入户走访，了解群众实际困难。

深入农户，逐一走访，对农户家庭人口、生产生活、耕地种植、牲畜牧养、住房搬迁、经济收入、儿童上学、看病就业等情况进行全面调查、核实、登记，了解生活上存在的困难和今后的打算，详细、真实掌握村民的基本情况。

(五) 实地环境勘察，了解资源优势。

对全村耕地、道路、水力、电力、泥石流地段进行了实地察看，了解拥巴村的资源优势。

(一) 加强宣传教育，营造工作氛围。

以入户宣传、集中学习等方式，积极宣传党的方针政策，大

力宣传党的xx大、中央第五次西藏工作座谈会、自治区两会、地委(扩大)会议以及自治区第八次党代会精神，突出中央关于西藏工作的指导思想和党的富民惠民政策，让群众真正明白惠在何处、惠从何来，不断增强党的感召力、祖国的向心力和中华民族的凝聚力，为活动营造了浓厚的工作氛围。

(二)理清思路，制定规划。

在对拥巴村经济发展、社会稳定、教育卫生等方面开展深入调研并掌握拥巴村情况的基础上，结合拥巴村实际，理清驻村工作思路，制定一个中长期的拥巴村经济、社会发展规划，明确目标和措施，同时，使这个规划家喻户晓，启发和提高群众参与的主动性、积极性，使群众切切实实感受到强基惠民活动带来的实惠。

(三)集体讨论研究，落实为民办实事。

以集体研究、民主讨论的方式，组织村两委干部就10万元为民办实事经费的实施进行研究讨论，制定《地区质监局驻拥巴村工作队为民办实事实施方案》，明确为民办实事工作内容。

(四)建设一套班子，培养致富领头人。

一是加强村级党组织建设，帮助村两委建立健全各项规章制度，规范村两委议事、办事程序；二是加强村干部队伍建设，突出抓好党员干部教育，营造和谐、团结、进取的村班子队伍；三是帮助村党员干部转变观念、拓宽思路，克服等、靠、要思想，引导党员干部办实事、办好事，增强基层党组织带领群众发展致富的能力，培养能带领群众脱贫致富的领头人。

(五)开展劳务输出，增加群众收入。

联系昌都或是八宿县的相关企业或使用人单位，组织一批拥

巴村青年外出务工，帮助开眼界、换思想、学技术、长本领，以解决拥巴村剩余劳动力，增加群众现金收入。

(六)打好农牧业发展基础，解决群众吃饭与收入问题。

一是加强农业技术培训，提高农牧民种植、养殖水平。二是进行产业结构调整，引导村民种植果树、蔬菜，养殖藏鸡、藏猪，培育新的经济增长点。

(七)办好五件实事，推进驻村工作。

一是开展好扶贫济困送温暖活动，包括看望在校学生、慰问三老人员和贫困群众，让他们感受到党的温暖和组织的关怀；二是为困难群众解决实际生产、生活困难，抓紧解决好群众缺耕牛、缺生活用品、房屋拆迁缺资金等困难；三是积极联系、协调地区人民医院，做好群众到昌都治病相关事宜；四是开展单位募捐活动，组织单位干部职工为拥巴村捐赠物品、资金；五是做好强基惠民项目的申报工作，结合拥巴村经济发展的实际和群众急需解决的一些问题，积极申报短、平、快项目。

(八)扎实有序开展驻村工作，及时准确汇报工作进展。

采取制定工作计划、落实工作责任、定期核查进度、认真讨论总结的方法，扎实、有序开展每一项驻村工作任务，并以简报、专题汇报的形式及时上报工作情况，工作做到安排有序、落实到位、汇报及时。

篇五：驻村工作计划

按照县抓宣传、聚力量、摸实情、谋发展、办实事、惠民生、解民忧、化民怨的工作思路和方法，结合县工商联和挂帮干部个人的实际，突出重点、狠抓当前，着眼长远，特制定本工作计划。

一、抗旱思路：

1、对全村的旱情进行全面摸底，积极查找水源，多渠道解决资金，在人口密集区修建2个40-50立方的水窖。在人口少、人群分散的地方修建设10-15立方的小水窖，这样能极大程度解决全村人饮问题。

3、组织村支两委成员或年轻人每周为孤寡老人送一次水。

二、秋冬种问题：

1、规划500亩油菜；

2、规划5001000亩小麦，实行订单农业。

三、写出一篇有价值的调研报告

四、上一次党课。

五、为初中学生上一堂针对中学生的法律课五、召开党员会议研究本村发展问题。

六、实实在在开好村支两委民主生活会。

七、推动村支两委班子每周学习例会，形成制度化。

八、在学校筛选(学习好、家庭困难)x名初一学生，由县工商联亲自到家核实，形成一对一帮扶。

九、对钟家湾村初三毕业未能继续学业的学生

(1)由县工商联推荐到会员单位就业；

(2)由县工商联联系到习水顺达驾校学习驾驶技术，学费在市场价的基础上减少xx元；对家境特别贫困学生，由县工商联出

具证明，在顺达驾校减、免学费，或者由习水非公企业按照一对一帮扶形式分摊学费。

(3) 由县工商联协调县人劳局、县工会、县扶贫办等单位免费培训，输送到沿海发达地区就业，形成订单培训，切实增加农民收入。

十、推动村民自治。