

# 最新工作缺乏计划性的整改措施 市林业局 局工作计划案例(汇总5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

## 工作缺乏计划性的整改措施 市林业局工作计划案例 篇一

### (一)深化“两学一做”学习教育

严格按照“两学一做”学习教育的要求，按照每月重点任务指导工作要点，积极组织好每月的学习研讨，将集体学习和自主学习结合起来，通过抓好广大党员干部的学习教育来提升党的思想政治建设和业务工作能力。

### (二)认真开展“三会一课”

通过“三会一课”，记好学习笔记，写好心得体会。发挥好机关党组织统领作用，以支部为单位开展学习，每月开展支部委员会1次，每季度开展支部党员大会1次。党组成员、支部书记要带头上号廉政党课。各党支部要对党员的学习情况定期抽查或检查，及时协调解决学习过程中存在的问题。要以学习研讨和学习交流等形式，提高党员参加学习教育热情。

### (三)落实“四位一体”干部管理机制

以“四位一体”工作机制为载体，规范内部管理，严肃工作纪律，强化责任落实，层层传到压力，切实转变作风建设的“庸、懒、散”问题，切实问责不作为、乱作为。

#### (四) 强化党建扶贫工作

继续选派年轻干部下基层挂职锻炼，提升自己业务技能和工作能力的同时，一方面加强了对基层林业工作的指导力度，强有力地推进了基层林业工作的有序发展。另一方面积极帮助所驻乡镇开展“易地扶贫搬迁”工作”，促进农民了就业增收。

#### (五) 完成其他党建工作

利用集中学习、展板、宣传栏加强宣传思想和精神文明建设工作；切实开展好社会治安综合治理工作；认真谋划好统战工作。

#### (一) 拓展监督执纪渠道

加强对全州林业系统党风廉政建设巡察工作，通过项目安排、资金拨付、乡镇林业站等重点环节的巡察，提高林业系统拒腐防变免疫力。

#### (二) 推进干部约谈常态化

围绕林业中心工作，坚持抓早抓小，做到有问题早发现、早提醒、早纠正、早查处，加强全州林业系统党风廉政建设工作。

#### (三) 强化警示教育和防教提醒

充分利用qq群、微信群等电子交流平台，扩大典型案例警示宣传力度，利用专题讲座深刻典型案例警醒效果，利用教育基地使警示教育常抓不懈。

#### (一) 上级目标

1. 全面做好生态建设，提升全州森林覆盖率。到20xx年底，全州森林覆盖率达到56%。
2. 实施退耕还林还草工程任务100万亩。其中生态林(用材林)23.6162万亩，经济林76.3838万亩。
3. 以林业重点工程为支撑，做好基地建设工作。在贞丰、册亨、望谟重点打造“两江一河”精品水果产业带，在册亨推进20万亩油茶基地建设，在望谟建成20万亩板栗基地、30万亩油茶基地。
4. 实施重点防护林2万亩。其中，册亨人工造林1万亩，望谟人工造林1万亩。
5. 根据州政府要求，抓好示范引领工作。州林业局班子成员、各县(市、试验区)书记、县长(主任)、副书记、副县长(副主任)、林业局长每人领办一个500亩以上的造林绿化示范点，乡镇的书记、副书记、乡镇长、分管的副乡镇长、林业站长每人领办一个300亩以上的造林绿化示范点工作。
6. 继续推进国有林场改革工作。确保在20xx年7月前完成主体改革任务，12月底前完成改革总结。

## (二) 本级目标

1. 全力做好资金争取工作。到20xx年底，累计争取上级资金4.5亿元以上。
2. 完成“六个6工程”规划编制工作，重点推进安龙、义龙中心城区“周边美化”工程。
3. 做好“绿色贵州三年行动”成果巩固工作，对已实施完成的营造林工程抓好补植、抚育、管护工作，巩固和提高林业生态建设保护和发展综合指标。

4. 做好全州苗木工作。指导各县(市、新区)育苗5000亩，生产合格苗木1.5亿株以上，保障120万亩以上造林用苗需要。
5. 加大全州森林资源保护工作力度，将年度森林火灾受害率控制在0.8%，林业有害生物成灾率控制在2%以内，无公害防治率90%以上，测报准确率90%以上，林木种苗产地检疫率100%以上。
6. 加强国家湿地公园试点建设工作。
7. 继续抓好全州古树、大树的挂牌保护工作。全面开展古树、大树的挂牌保护工作，挂牌率达50%以上。
8. 推进完成林业产业三年倍增计划。确保20xx年底林业产值达到120亿元。
9. 大力发展特色产业，抓好林业经营主体培育。确保新增省级林业龙头企业达到5家。

### (三) 脱贫攻坚目标

1. 做好生态脱贫一批工作，开展好建档立卡贫困户转化为生态护林员工作，完成上级部门下达的指标任务。
2. 在同步小康驻村点，做好2项以上实事。一是跟进驻村点已实施的油茶项目和1000亩荒山造林项目，确保项目取得实效，为驻村点的农户增收；二是帮助驻村点修生产便道(或防火通道)3公里；三是帮助驻村点饮用上安全水源。
3. 抓好包保贫困村的脱贫工作。在包保贫困村，做好2件以上事实，为农户和精准贫困户增收。
4. 做好派驻干部工作。抓好派驻兴仁县屯脚镇平寨村第一书记的一线指挥、监察工作，做好兴仁县屯脚镇马路河村驻村

干部更替派驻工作，并增设安龙县海子镇大地、安岭两个村第一书记的选派工作。

5. 做好政策性森林保险工作。结合我州贫困程度深、贫困人口多且易返贫、扶贫任务重的实际，引导农户积极参保，助推脱贫攻坚。针对建档立卡贫困户，农户自缴部分15%的保险费由切块至县的财政扶贫专项资金统筹安排。

6. 引导龙头企业支持贫困县、贫困乡镇实施扶贫产业项目。

## 工作缺乏计划性的整改措施 市林业局工作计划案例 篇二

二零xx年我们制定、修订了各项规章制度，经过几个月的磨合取得了一定成效。所以在一二年的执行过程中虽然还存在着一些问题和不足，但总体上来看还是大有进步。绝大部分员工都能认真执行公司的各项制度，能严格的按照要求上下班打卡。外出工作或出差认真的填写我们登记表格，很少有迟到、早退的现象发生。工作方面大多数员工都能认真的积极主动地去做自己的本职工作不计个人得失。上班时集体打游戏、哄闹等不良表现有了很大的改观。虽然说有了一定的进步但还存在着很多不足之处。其表现在：一是个别人上班迟到；二是外出登记、上下班打卡的意识不强；三是个别人上班玩游戏等现象时有发生。分析原因有二：一是管理不到位。应该充分发挥部门负责人的职能，不但抓好业务更要做好员工的综合管理工作从根本上解决问题；二是安排松散、不紧凑。各部门的工作安排应该张弛有度，充分利用好工作时间。

### 2、培训工作

培训工作是多项工作的一个重要组成部分，对此我们也费尽心思去做，总体上看貌似不错但总感觉没有达到预期效果。分析认为：一是任何工作都要围绕着公司的业务去开展，所

以没有采取强硬手段要求员工按时参加培训，让步于公司的业务工作；二是有部分员工对于培训工作的认识不足，由于业务不对口，尽量找借口逃避培训；三是培训资料欠缺，反复讲几个内容就难免产生厌烦心理，但通过这段时间的培训也有很多优点。如：在讲公司产品时主讲人能够认真的不厌其烦的讲每一个细节，听讲人能够随时提问一些不解的问题，技术人员能够及时纠正错误，规范技术用语，碰到分歧的问题，大家进行热烈讨论，这样的形式很好，能够更深入的掌握产品的性能，面对客户应该会有很大的帮助。

### 3、招聘工作

### 4、安全防范工作

在吸烟问题上经过几次强调有了一定改观，但是个别人有时疏忽到处撒烟灰，希望引起重视、消除隐患。

公司各办公区安装了监控，对安全防范起到了一定作用。

公司保险柜已修好，对钱、物、票证等保管起到了一定的作用。

技术部、市场部工作人员外出工作或出差可能需要携带仪器、手机等物品，为了落实责任到人避免遗失提高责任心，凡带出的电脑、仪器等要求做好登记，并办好交接手续。

天气渐暖，为了保持室内凉爽各办公室都要开窗通风，为了安全考虑，要求各办公室下班后检查窗户是否关闭、锁好门、关好窗、避免失盗。

1、由于公司业务的不增长，现有的办公条件已很难满足需求。本月初在增加一个办公室的基础上，对办公区做了一个整体大调整，技术部、财务部都有了独立的办公环境，大大的改善了办公条件。经过全体员工的共同努力使公司办公区

焕然一新。

2、改善了办公环境。我们又添置了一些配套的办公用品，如活动橱、办公椅、饮水机等。以及为了员工中午用餐方便配备了微波炉，解决了员工中午热饭的问题。

3、由于公司打扫卫生的员工暂离公司，这就需要我们每个人亲自动手整理办公室环境。对此行政部要求各部门负责打扫本办公室的卫生，平时小清理，每周五下午上班用一个小时大扫除。包括各办公室、会议室、总经理办公室，经过一段时间的实施效果较好，希望努力认真落实。

## **工作缺乏计划性的整改措施 市林业局工作计划案例篇三**

经过深思熟虑，王强为自己定下求职“六原则”：“钱多、事少、离家近、责任轻、升职快、福利好”。声称：我就是要一步到位，找到能满足我所有要求的公司。这样先后与5家企业面谈，竟没有一家企业要录用。临近毕业他尚未找到理想工作。

### **案例二 我的求职计划就是：一条路走到底**

段某是某学校计算机专业的应届毕业生，听人说电力行业收入高、待遇好，加上家长对其求职的影响，将求职定位在大城市的供电局。但在市场上，她几乎每次都难觅供电局招聘的摊位，托人找关系也没有回音，但她仍执意要进供电局，以致许多求职的机会被她错过。

专家点评：守株待兔，贻笑大方。难道天下的求职者都是这样“执著”吗？职业指导专家建议：不要再犯傻！立即找一张白纸，制作一个适于你的职业清单。记住：至少列出30个职业！

### 案例三 求职计划有什么用？

小李认为求职计划没有用，找工作，成功地关键在于“包装”。他请专业人员制作简历，中英文各一份，加上经过艺术处理的封面，再制上一套西服。发信、招聘会、上网一下就送出了上百份；三个月过去，上网费交了不少，手机费直线上升，但是，工作一筹莫展。

专家点评：运筹帷幄，决胜千里。这就是求职计划的魅力

### 案例四 只知计划，不问变化

按照计划，张建在面试中，故意表现得很外向，夸夸其谈，主动出击，咄咄逼人，显示了作为一位才子的风采。他怎么也没想到，一切却适得其反。因为这个职位隶属财务部，需要有精通专业知识、做事认真，作风踏实，而他的表现只能证明，他不适合在这样的团队里工作。张建回到学校，把“求职就这几招”的文章扔到一边。

### 案例五 明日去求职，今日赶紧“编”几条

李燕是个性格内向的女生，爱好钻研，经常在同学们参加各种活动的时候，她却独自在图书馆看书。她担心这个性格会影响单位对她的印象，所以在简历上编了几条参加组织的活动。面试时用人单位请她详细说说组织过程，她答不上，而被拒绝。事后，用人单位在面试评价表中写到：此人专业知识扎实，人品有疑问。

专家点评：求职计划不是“编”出来的，而是“设计”出来的。既然要设计，就有一套规则：目标、途径、时间表等等都要设计。当然，这一切都一个前提，就是实事求是！

### 案例六 我喜欢速战速决



王祥为自己制定了一个重点出击，速战速决的求职计划：一个月之内参加五次招聘会，争取面试20家。力争一个月之内，搞“定”。然而，在实际实施过程中，王祥才发现，自己的计划完全是纸上谈兵。三个月还没有找到工作呢！

找工作的平均周期一般是4个月。而且你必须争取在四个月中决心在每个工作日平均会见1.5个雇主，4个月是120天，120天乘以1.5，就是180个雇主！你要想缩短周期，那就增加每天的会晤频次，有人一天当中上午见2个，下午见2个。

专家点评：何去何从，还是要先学会做个求职计划！

## 目标与计划案例

问题分析：

班长单方面制订目标及计划，在执行上出了问题。一，目标制订后应该告诉组员，并且要展开一个共同的美好憧憬让大家达成目标共识，这样在施行计划上不易产生不解与抵触。二，计划需要明确告之，让组员知道这个计划的内容与实质，通过施行计划来促进目标达成。三，应妥善处理计划实施过程中出现的沟通问题。当组员出现抱怨时，未能及时疏导不良情绪。最终导致计划的执行力度不强。

老师分析：

1)班组长目标设定意义未阐释，员工未参与。2)

班组长必须有良好的执行态度。

3)

计划的可执行力。下属能力是否能够完成，计划本身有没有缺陷。4)

执行环境，领导风格。

结合老师分析之个人体会：

1，首先班组必须要有一个目标，以结果为导向建立目标。2，有目标之后，再制定实施计划。计划的制定，要得到执行者的高度认同，即让其参与计划制定。3，计划是否可行，且要不断分步达成。4，在计划实施中，要不断总结经验，改善实施。5，班组长在计划执行中，作为协调角色，一个观察者。帮助班组成员提高执行能力；总结经验，改进方法，让目标看得见；提升自我能力。

案例分析2：开发新产品与改进现有产品之争

袁之隆先生是南机公司的总裁。这是一家生产和销售农业机械的企业。1992年产品销售额为3000万元，1993年达到3400万元，1994年预计销售可达3700万元。每当坐在办公桌前翻看那些数字、报表时，袁先生都会感到踌躇满志。

这天下午又是业务会议时间，袁先生召集了公司在各地的经销负责人，分析目前和今后的销售形势。在会议上，有些经销负责人指出，农业机械产品虽有市场潜力，但消费者的需求趋向已有所改变，公司应针对新的需求，增加新的产品种类，来适应这些消费者的新需求。

身为机械工程师的袁先生，对新产品研发、开发工作非常内行。因此，他听完了各经销负责人的意见之后，心里便很快算了一下，新产品的开发首先要增加研究与开发投资，然后需要花钱改造公司现有的自动化生产线，这两项工作约耗时3-6个月。增加生产品种同时意味着必须储备更多的备用零件，并根据需要对工人进行新技术的培训，投资又进一步增加。

袁先生认为，从事经销工作的人总是喜欢以自己业务方便来

考虑，不断提出各种新产品的要求，却全然不顾品种更新必须投入的成本情况，就像以往的会议一样。而事实上公司目前的这几种产品，经营效果还很不错。结果，他决定仍不考虑新品种的建议，目前的策略仍是改进现有的品种，以进一步降低成本和销售价格。他相信，改进产品成本、提高产品质量并开出具吸引力的价格，将是提高公司产品竞争力最有效的法宝。因为，客户们实际考虑的还是产品的价值。尽管他已做出了决策，但他还是愿意听一听顾问专家的意见。

### 案例分析3：从头起步

耐克公司的创意产生于1962年菲利普·耐特在斯坦福大学攻读工商管理硕士时写的一篇论文。1964年，耐特和他的来自俄勒冈大学的田径教练比尔·鲍尔曼创立了蓝带运动鞋商品公司，用来树立优胜者的形象。当年他们用小车后备箱拉着货在当地的运动会上售出了1300双跑鞋。但他决定全心全意致力于发展蓝带运动服公司时，耐特还以注册会计师为业，并于1969年称为会计学教授。1972年为蓝带运动公司按照神话中胜利女神的名字改为耐克。

从1972年到1990年，耐克公司有了巨大的发展。1972年的销售额为200万美元，到1982年，销售额达到1.94亿美元，平均每年增长率为82%。到了1990年，由于迈克尔·乔丹的加入，销售额有了惊人的发展，达到了20亿美元。即使在乔丹宣布退出nba前，耐特和他的同行门一直在不断地寻找商业机会。他们知道，虽然迈克尔有惊人的天赋，但它不可能打一辈子篮球。

耐克公司的另外一个促销手段称为“耐克镇”。“耐克镇”由体育用品博物馆、体育用品商店和游乐场组成，目的就是树立耐克公司“精力充沛、富有生命力”的产品形象。耐克镇里还有三维广告、巨型渔缸和篮球场。起初，耐克公司在俄勒冈州的波特兰和伊利诺斯州的芝加哥各建一座耐克镇，还计划是耐克镇遍布全球。为索尼公司建造类似商店的大

为·曼费雷迪说：“这只是树立公司形象的一部分，它决定公司在世界面前的形象。”这个创意强调的是形象，而不是开销，所以这里的商品不打折。当芝加哥的耐克镇开业后，每周吸引大约5000名顾客，每人平均消费50美元。

为了适应不断的变化市场需求，耐克公司的管理者开始向各方面发展。1992年，耐克公司专门建立了销售耐克产品的专卖店。这一年，耐克公司的全部利润中的1千万美元来孕育3家专卖店和两个耐克镇的销售。尽管耐克公司是从汽车后备箱销售运动鞋起家的，但他在运动服销售的发展上比运动鞋发展更快。

思考题：耐克公司根据外部的变化，采用了那些决策发展自身？

#### 案例分析4：目标管理

某机床厂从1981年开始推行目标管理。为了充分发挥各职能部门的作用，充分调动一千多名职能部门人员的积极性，该厂首先对厂部和科室实施了目标管理。经过一段时间的试点后，逐步推广到全厂各车间、工段和班组。多年的实践表明，目标管理改善了企业经营管理，挖掘了企业内部潜力，增强了企业的应变能力，提高了企业素质，取得了较好的经济效益。

##### 1. 总目标的制订。

该厂通过对国内外市场机床需求的调查，结合长远规划的要求，并根据企业的具体生产能力，提出了19××年“三提高”、“三突破”的总方针。所谓“三提高”，就是提高经济效益、提高管理水平和提高竞争能力；“三突破”是指在新产品数目、创汇和增收节支方面要有较大的突破。在此基础上，该厂把总方针具体化、数量化，初步制订出总目标方案，并发动全厂员工反复讨论、不断补充，送职工代表大会

研究通过，正式制定出全厂19××年的总目标。

## 2. 部门目标的制订。

企业总目标由厂长向全厂宣布后，全厂就对总目标进行层层分解，层层落实。各部门的分目标由各部门和厂企业管理委员会共同商定，先确定项目，再制订各项目的指标标准。其制订依据是厂总目标和有关部门负责拟定、经厂部批准下达的各项计划任务，原则是各部门的工作目标值只能高于总目标中的定量目标值，同时，为了集中精力抓好目标的完成，目标的数量不可太多。为此，各部门的目标分为必考目标和参考目标两种。必考目标包括厂部明确下达目标和部门主要的经济技术指标；参考目标包括部门的日常工作目标或主要协作项目。其中必考目标一般控制在2—4项，参考目标项目可以多一些。目标完成标准由各部门以目标卡片的形式填报厂部，通过协调和讨论最后由厂部批准。

## 3. 目标的进一步分解和落实。

部门的目标确定了以后，接下来的工作就是目标的进一步分解和层层落实到每个人。

(1) 部门内部小组（个人）目标管理，其形式和要求与部门目标制订相类似，拟定目标也采用目标卡片，由部门自行负责实施和考核。要求各个小组（个人）努力完成各自目标值，保证部门目标的如期完成。

该厂在目标实施过程中，主要抓了以下三项工作。

### 1. 自我检查、自我控制和自我管理。

目标卡片经主管副厂长批准后，一份存企业管理委员会，一份由制订单位自存。由于每一个部门、每一个人都有了具体的、定量的明确目标，所以在目标实施过程中，人们会自觉

地、努力地实现这些目标，并对照目标进行自我检查、自我控制和自我管理。这种“自我管理”，能充分调动各部门及每一个人的主观能动性和工作热情，充分挖掘自己的潜力，因此，完全改变了过去那种上级只管下达任务、下级只管汇报完成情况，并由上级不断检查、监督的传统管理办法。

## 2. 加强经济考核。

虽然该厂目标管理的循环周期为一年，但为了进一步落实经济责任制，即时纠正目标实施过程中与原目标之间的偏差，该厂打破了目标管理的一个循环周期只能考核一次、评定一次的束缚，坚持每一季度考核一次和年终总评定。这种加强经济考核的做法，进一步调动了广大职工的积极性，有力地促进了经济责任制的落实。

(1) 建立“工作质量联系单”来及时反映工作质量和服务协作方面的情况。尤其当两个部门发生工作纠纷时，厂管理部门就能从“工作质量联系单”中及时了解情况，经过深入调查，尽快加以解决，这样就大大提高了工作效率，减少了部门之间的不协调现象。

(2) 通过“修正目标方案”来调整目标。内容包括目标项目、原定目标、修正目标以及修正原因等，并规定在工作条件发生重大变化需修改目标时，责任部门必须填写“修正目标方案”提交企业管理委员会，由该委员会提出意见交主管副厂长批准后方能修正目标。

目标管理实际上就是根据成果来进行管理的，故成果评定阶段显得十分重要。该厂采用了“自我评价”和上级主观部门评价相结合的做法，即在下一个季度第一个月的10日之前，每一部门必须把一份季度工作目标完成情况表报送企业管理委员会（在这份报表上，要求每一部门自己对上一阶段的工作做一恰如其分的评价）。企业管理委员会核实后，也给予恰当的评分。如必考目标为30分，一般目标为15分。每一项

目标超过指标3%加1分，以后每增加3%再加1分。一般目标有一项未完成而不影响其他部门目标完成的，扣一般项目中的3分，影响其他部门目标完成的则扣分增加到5分。加1分相当于增加该部门基本奖金的1%，减1分则扣该部门奖金的1%。如果有一项必考目标未完成则扣至少10%的奖金。

3. 在这个实行目标管理的案例中，你认为现今环境下还应该做哪些修正？

赵先生是一家大电子厂的制造经理。该公司的管理部门最近安装了一些新机器，实行了一呼简化的工作系统，使每一个人包括自己在内感到惊讶的是，提高生产率的期望并未实现。实际上，生产开始下降，质量降低，离职的雇员数目增加。他认为机器没有任何故障。有使用这种机器的其他公司的报告，这些报告坚定了他的想法。他也曾要求制造这种机器的公司的一些代表对机器进行过仔细检查，他们报告说，机器运转正处于最高效率。赵先生怀疑，问题可能出在新的工作系统上。但是，他的直接下属并非都持有这种看法，他们是四个基层主管人，每人负责一个科组，还有一个是他的物资供应经理。他们对生产率下降的原因看法不同，分别认为是操作工训练差、缺乏适当的经济刺激体制和士气低落。显然，对这一问题各人有各人的想法，下属中存在着潜在的分歧。

1. 分析这位制造经理所面临的问题，并猜测他将采取怎样的步骤或程序（有几种可能方案）2. 请对造成生产率下降的原因进行分析。3. 请提出你的对策建议。

提问者： 小敏敏1-一

级

最佳答案

生产效率降低，存在3个潜在的可能性：

3, 系统和员工都没问题, 在于熟悉程度不够, 需进行磨合, 或进行适当的培训以帮助尽快提高生产率。

个人认为, 问题的根源应该出在以上3条潜在可能性上, 这样, 您所提的问题2, 就分析完毕了。

问题1和3可以合并:

如果最终员工工作态度、熟练度问题全部解决后, 生产率还是提高不了, 那么不得不怀疑这套系统是否有问题, 或者是否适合本公司了。

## **工作缺乏计划性的整改措施 市林业局工作计划案例 篇四**

计划书

计划书摘要:

- 1、我们需要开一家以各式甜品为主的甜品店。这家甜品店中的甜品将被市场所喜爱。
- 2、这些甜品所针对的顾客群分布各个年龄层, 从小朋友到老人都会喜爱的各式新型甜点。
- 3、在目前的甜品行业内, 有非常多的甜品, 但是一般都是面对的客户群都是年轻女性, 缺乏一类面对全部人群的甜品店, 而且一般的甜品店中的甜品都是差不多的, 很少有新意。所以在市场上很少有这类型的甜品店。
- 4、我目前所拥有的资本是本身对甜品这个行业有很深入的了解和认识, 并且懂得如何去研制新的甜品以及吸引更多的顾客。其次就是可以招募到研制甜品的专业人才进行合理的研发。



5、一个新的甜品推出后，自然会吸引一定的顾客群，然后再慢慢研制出各类新的甜品，从少到多，做出越来越多的属于本店特色的甜品，在甜品行业中做出自己的特色。

## 事业描述

我们所要进军甜品行业。目标顾客是社会大众。有人误认为女性比男性更喜爱甜食，其实是个错误。事实上，口味的喜好并无性别之分，许多男性也喜爱甜品。不少年轻女子为了保持苗条身段或为了减肥，往往视甜食为洪水猛兽。而且如今消费者越来越理智。所以甜品店的目标顾客并不只是年轻女性，而是面向各身份，各品味，各年龄层次的`顾客，大众经营。

先以销售已经存在的产品为主，在赚得第一桶金时，招募研制人员研制新型的各式甜品，开创本店特色。

## 产品描述

我们这家甜品店经营范围为中西各式甜品。品种包括香港水果甜品，西米类，双皮奶，芝麻糊，豆花，凉粉，凉茶、、冰淇淋类、冰淇淋曲奇饼类、沙冰刨冰类、羹(露)类、调味乳制品类、龟苓膏，沙冰，刨冰，糖水，粥，果汁类，布丁，药膳滋补炖品，中式传统点心类等。

## 原料专业，放心更多

本甜品店与知名品牌饮用水、乳制品以及其他原材料的地区供应商建立合作关系，在甜品店内点餐区域和各类宣传品上进行标识。从原料供应商值得信赖的角度出发，给顾客一种食品安全能够确切得到保障的感觉。

## 品种丰富，选择更多

众口难调。甜品店要尽可能让甜品口味适应各个年龄层次，各类品味的人。推出诸多款式的甜品可供各类顾客挑选。

## 营养全面，健康更多

甜品店经营品种除了普通的冰品甜品外，还有香港水果甜品，药膳滋补炖品类、凉茶类、龟苓膏类。价格表上列明每种甜品所含的补品成分、药膳滋补功效、适应症等，以便顾客按需选择。低热量、有良好养颜功效的甜品，尤其针对爱美的年轻女士。吃甜品和保持好身材不仅不冲突，而且能够通过食补养颜。

## 服务规范，满意更多

甜品店员工分为管理、甜品加工制作、点餐收银、店堂清洁四类。分别着统一服装进行操作和服务。员工要求技能专业，服务统一使用普通话，建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。

## 市场描述

甜品店的市场是很大的，各个年龄层的人群都会喜欢，而现在市场上系统管理和有新意的甜品店少之又少，本甜品店正好弥补了这个空白。

## 地点和设备

只要人多的地点即可。最好设在商业区、大型市场附近、电影院旁、工业区宿舍群、办公楼集中地等。

最基本要做到清洁光亮，窗明几净。用大笔金钱装修店面绝对没有必要，顾客食用甜品时，很少关注门面的豪华，他们更关心食物的口味、营养与卫生。只要甜品质量过关，店面整洁美观，就不愁没生意。甜品店比其他小店更应该注意选

购高雅脱俗的碗碟，使顾客一看餐具就产生舒心感觉，认为这个店够品味，值得再次捧场。

店里应摆设可以容纳十五人的桌椅，面积约在10平方米以上。

我们了解了大小咖啡店、西式休闲餐厅，发现虽然他们也大多数都有经营一定品种的甜品，但是品种不齐全，内容不专业。所以在甜品这个项目没有能够形成一种系统的、规范的行业氛围。但是仍然会因为消费者心中已形成的品牌依赖，被分流大量顾客。

正是由于目前市场的混乱，给我们带来了一线曙光，我们的服务宗旨能够克服以上所述的困难，能够满足目标消费者的需求，能够很快的切入这块市场，我们领先于同行的经营理念能够支撑起属于我们的天空。经过分析，我们可以对这块较为混乱的市场进行洗涤整合工作。甜品店专业经营甜品，坚持品牌化差异化人性化的经营。用润物细无声的渗透方法，建立和扩大知名度和美誉度，以自己的特色去吸引更多的顾客。

甜品店每个员工必须是专业的，包括点餐收银人员和店堂清洁人员在内的每个人必须进行严格培训，确保正常工作时的规范操作。管理人员设置人事管理和企业管理人员各2名，要求本科以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；甜品加工制作人员设置配方员2名，加工操作员6名，要求大专以上学历，专业素质优秀并有良好实践操作能力；点餐收银和店堂清洁人员若干，严格培训后上岗。所有员工须办理健康证。

## 管理思想

优良科学管理的前提是确定和贯彻正确先进的管理思想。我们将采取以人为本，重视团队合作精神的管理思想。重视个人的发展，尊重个人价值，各职能部门相互协调合作，求得餐厅的整体发展，实现1+12的效果。

## 管理理念

(1) 尊重餐饮业人员的独立人格

(2) 下管一级：上级对下级进行规划管理，下级应服从上级的工作指导，尽力完成上级发放的任务。

(3) 互相监督：管理层监督员工的工作，同时员工也可以向上级提出自己的意见或见解。

(4) 营造集体氛围：既要上下属感受到甜品店纪律的严明，也要关怀员工，让员工感受到来自集体的温暖，有利于加强凝聚力，提高工作积极性。

(5) 公平对待，一视同仁，各尽所能，发挥才干。

## 管理队伍

投资是一项经营人才的业务。我们将构建一支在各种有影响力的岗位上具有直接技术与经验的管理队伍，并欢迎一切有志于谋求本甜品店发展的人才加入本甜品店。

## 管理制度

建立严谨的服务管理规范和投诉回访机制，并严格进行监督管理。完善员工守则，考核制度和奖惩制度。

## 财务需求与运用

店铺面积：10平方米

店租首期：1500元

设备支出：约3000元

开张成本：4500～8000元

盈利前景：4500～7000元/月

桌椅、碗勺、厨具、原材料、消毒碗柜和预付店租等开支相加，估计开张所需成本约需6000～8000元。消毒柜这个设备应将它摆放在店里最显眼的地方，因为它是卫生工作必需的。顾客看见消毒碗柜，也能产生一种安全感。全套设备购置约需3000元。没有必要花大笔金钱装修店面，顾客更关心环境的温馨以及食物的口味、营养与卫生。同时，甜品店应该注意选购特色个性的碗碟，让顾客一看餐具就产生新奇的感觉。

## 成长与发展

- 1、立足市场，占据一定份额填补市场的空白，把企业做得专业、规范，稳步发展。
- 2、占领市场，建立连锁机制当企业形象被接受并开始喜爱之后，根据需求开设连锁店。在实际操作中学习经营管理经验。
- 3、走向更广的市场，开放加盟经营在上海市场能够得到良好控制、正常运转，有了一定流动资本、区域内知名度，掌握一定市场运作体系理论和操作经验，申请到产品自主知识产权之后，在全国扩张连锁店，开放加盟经营。

## 工作缺乏计划性的整改措施 市林业局工作计划案例 篇五

目前，我们秘书部的工作计划如下：

1. 每月及时整理学生会的工作计划与总结，整理各部门的工作计划与总结。
3. 博客：我部计划每星期至少挂一篇稿到我们学生会的博客

上。

4. 每一次例会做会议记录。抽查各部会议记录本格式是否正确。

5. 积极协调各部门开展活动，全心全意投入工作当中。制作活动邀请函、小册子等，收集并保存好各活动活动得资料。

6. 举办活动：我部计划和宣传部开展“七彩橡皮泥大赛”（计划见附件）

这学期，对我来说是一个忙碌的学期。但我们会正确处理好学习与工作的关系。我们会积极主动的投入到工作中去，并尽量做到保质保量。做好学生会的工作。