

# 2023年幼儿园家长公开课活动方案(大全5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 标书工作计划篇一

2x11年下半年度我校将严格按照上级部门的指导方针，结合“诚信经营、规范服务”相关要求，不断加强基础设施建设，开展全新的驾驶培训模式，同时不断加强教练员队伍建设，进一步提高教练员教学水平，加强内部管理，使学校各项工作都做到人性化，高效化和规范化。

以规范化达标为载体，以提高信誉信誉质量为目标，把“诚信经营、规范服务”贯穿于整个教学培训管理工作中，做到遵纪守法，服从统一管理，积极参加继续再教育工作，提高自身的职业道德和业务素质。严以律己，宽以待人，在教学工作中做到车容车貌整洁，衣着端庄，语言文明，热情服务，耐心指导，尊重学员，不得侮辱、歧视学员。严禁教练车停放在公共娱乐、浴室饭店门口。遵守职业道德规范，不得以任何形式向学员索要、收受任何财物或其他利益，杜绝吃拿卡要行为。规范日常执教行为，严格遵守持证上岗培训、随场教练、随车教练等工作规范；规范场地教学行为，未经许可不得随意设场教学，严格按照公安、运管批准的道路和场地进行训练。坚持安全第一，文明行车，做好爱车例保工作，确保教学车辆的技术状态始终符合训练的要求，严禁酒后驾车，无证培训和串岗、脱岗教学，严禁超载、超速。

严格按照教学大纲规定的教学顺序、内容、时间要求培训，认真执行驾驶员培训计时工作规范，不得缩短培训时间或者

减少培训内容，确保培训质量，坚持诚实信用原则，如实认真填写培训记录和教学日志，杜绝使用“跑码机”、假指纹等现象。

对于刚学车的学员实行驾驶模拟教学和多媒体教学等科学手段，从而节约资源，使传统的粗放型培训转变为“低投入、低消耗、低排放、高效率、高质量”的集约型培训。在自愿的原则下加紧了油改汽的工作的落实，目前我驾校已经完成壹车教练车油改汽的工作。

进一步完善教练员管理制度，明确目标责任，教练员在教学中，必须严格遵守国家相关政策，法令法规，按章操作，认真按照教学大纲的规定教学，严格执行省、市道条及教练员管理办法。坚决做到有法可依，有法必依，必须做到勤政，廉洁，严禁收受学员的现金与实物，接收学员吃请，严禁向学员摊派各种款项，不断提高教学质量，不断提高社会的评价与知名度。继续坚持教练员继续教育工作的开展。

加强教练员的安全教育和安全意识，与教练员签定安全责任状，进一步加强安全检查，要求每个教练员把安全放在第一位，强化安全生产就是效益，制定种种安全训练的规定，必须按要求去做，不允许有一丝一毫的安全隐患存在。训练前检查好车辆的状况，收车后做好保养工作，确保100%的安全训练，教练员必须做好学员的思想工作，提高学员的安全意识，保证学员出入平安，保证每月不少于一次安全活动。

着重注意实力的增强，在硬件和软件上正确解决自己的定位，在激烈的竞争中才能处于不败之地，把硬件和软件建设有机地结合起来，要形成如下五大特色和优势。

- 1、把全心全意为学员服务，一切从学员的利益出发，做为驾校的办学宗旨，坚信学员是驾校生存的前提条件，驾校的中心工作应该是，围绕为学员提供优质的服务来进行。并提出“快乐学车，享受学车，一切为了学员、为了学员一切，

我们的服务与你的需求同步”的培训理念。在融洽、和睦、整洁、安全的学习环境里提供高效率、高质量的教学服务。

2、进一步完善设施配备和服务项目，进行了库位调整，安装大功率照明灯，以满足不同层次学员的要求。

4、科学训练，注意训练中的科技含量，驾校面对的学员复杂，层次不齐，做到了因人施教，学员报名时征求学员的意见，分车时有针对性，训练中做到有的放矢，并注意非智力因素在训练中的影响作用，教学方法不断改进，由盲目性转化为计划性，由自发性转化为自觉性，改传统的师徒教学模式为朋友式教学关系，使训练质量不断提高。

5、校风廉政，确保学员的利益不受侵犯，继续完善教练员廉政措施的建设，坚决杜绝吃、拿、卡、要现象。

将节能减排摆到更加突出的位置，做到措施得力，责任到人。

1、对每一台车辆制定台帐，实行目标跟踪管理，对车况实行动态监管。凡是有损耗的小毛病，及时排除。定期做好二级维护，定期进行车辆检测，定期进行所有车辆排气管和三元催化装置的检查，使得尾气排放达到国家环保规定，全力保证车辆的运行良好，节能降耗。提高车辆的运行效率。

2、从改进驾校教学方法入手，采取一系列有效措施，大力提高驾驶员及驾驶从业人员的节能减排意识。指导学员养成良好的驾驶习惯和节油经验，倡导轻踩油门、少踩刹车、怠速熄火、常检胎压、减重行驶等节能环保驾驶习惯，号召学员积极参与节能减排工作。

继续开展规范化管理活动，我校将继续依据《机动车驾驶培训机构资格条件》和“驾校规范管理要求及标准”，完善16项管理制度和10项公示公开的基础上，进一步加强安全管理、教学培训、结业考核和学员的管理，进一步完善各类台帐，

做到资料齐全，数据真实可靠，归类摆放整齐，查阅资料方便快捷。加强对教练车技术状况及车容车貌的管理，统一“江苏驾培”标识，统一招生电话，统一驾校名称。严格按照公安交警及运管部门批准的路线和教学场地进行训练。保证教练员在教学培训期间服装统一，持证上岗，严格按照交通部制定的教学大纲和教学规范进行教学，规范操作学员培训智能化管理系统，如实填写教学日志和培训记录。同时驾校还在醒目的位置设立学员意见箱，主动接受学员满意度评价和合理化建议。

1、驾校将继续拓展招生渠道，集思广益。

2、继续加强驾校各职能部的协作，把责、权、利落实到人。

我们准备将企业社会责任纳入公司战略规划中，从公司总体发展战略出发，将企业的社会责任贯穿到驾校整体经营活动中。

总之，驾驶技术是一结合性的学科，驾校更是及办教学培训与经济于一体的特殊性教学培训部门。2010年我校在运管处领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，但离驾培机构资格条件和驾校规范管理要求还有距离。2011年我们还要继续努力，始终把学员的培养放在第一位，本着全心全意为学员服务，一切从学员利益出发，努力工作，在不断的改革与创新中求得更大的发展。

## 标书工作计划篇二

20xx年，在金融危机重创全球经济、钢铁产能过剩矛盾进一步加剧的严峻形势下，公司上下坚定信心，团结奋进，在求生存、谋发展的道路上迈出了坚实的步伐。全力以赴降本增效，应对危机、抗御风险的能力不断增强；质量整顿初见成效，管理创新稳步推进；突出销研产结合，产品开发加速提质增量；公司实现了稳健经营，员工利益得到了充分保障。

20xx年，是公司实施“精品+差异化”战略的关键之年。公司确定的明年工作方针是：以效益为主线，励精图治、精细管理、提质增效，全面提升经营水平，快速形成企业竞争新优势。为此，将突出抓好技术创新、管理创新等方面的工作。

公司将加大产品研发推广力度，快速开拓高端市场，逐步形成差异化竞争优势。建立全新的品种钢销研产一体化模式，坚定不移地走产品的高端路线，加快实施精品战略，实现品种结构优化升级。大力提升产品研发能力，进一步深化与高校、科研院所和客户的合作开发，利用安米公司的技术支持、管理指导，加大关键性、战略性技术的消化吸收和自主创新力度，形成“开发一代，生产一代，预研一代”的产品研发体系。大幅提高品种钢比例，全年品种钢销量达到22.7万吨，通过结构调整及品种钢提质提价实现增效4.5亿元。

公司将强化质量管理，通过管理创新，全面提升生产经营水平，进一步增强企业竞争实力。

1、在认真总结试点经验的基础上，在主体生产单位全面推行以作业长制为中心、以计划值为目标、以设备点检定修制为重点、以标准化作业为准绳、以自主管理为基础的“五制配套”的基层管理模式，实现重心下移，提高市场响应速度和基层运营效率。

2、坚持效益、用户导向，应用战略地图等工具，加大推进对标、六西格玛[6s管理]erp管理和卓越绩效管理执行力度，持续创新工作方式、改进组织绩效。三是适应战略转型，将执行力提升到决定企业生存发展的高度，构建强执行力的组织架构和制度体系。

公司在20xx年的生产工作中，将坚持系统攻关挖潜，持续推进精益生产，实现生产经营运行质量的全面提高。合理确定配料结构和堆取料工艺，力争降低配煤配矿成本\*\*\*亿元。深入开展对标管理，瞄准先进找差距、找潜力、找措施、找办

法，力争综合焦比、钢铁料消耗、吨钢综合能耗、成材率等主要经济技术指标优化增效\*\*\*亿元。

## 标书工作计划篇三

年度销售目标600万元；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，个性是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等超多兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品个性是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，然后而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，

就能够挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中务必要十分清楚我公司的优势，并加以发挥使之到达极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，然后将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，代替省内同水平产品的一部分市场。

5. 致力于发展分销市场，到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴；

6. 无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，然后最佳的选取必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选取。围绕“目标集中”总体竞争战略我们能够采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场——长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场——郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场-----娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场----吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

### 1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

### 2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能构成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

### 3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有必须的能活性。

### 4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。然后二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，



再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议□b.采取寻找重要客户的办法，透过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上□c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。然后不能以低姿态进入市场□d.草签协议后，在我们的广告中就能够出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场□e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的能够成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

## 5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸□b.战胜自我□c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，持续高效沟通，才能作出快速反应。然后团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的`问题和带给的支持等说明。

## 标书工作计划篇四

为了响应上级领导关于制定工作计划的要求，xx公司在过去工作的基础上，结合自身的实际情况，对接下来的工作做下规划，具体的情况为：

好的设计队伍是公司发展的核心，公司现有的设计团队缺少一个核心人物，现有设计人员过于自我，不能从业务的角度考虑业务的设计。改变设计人员设计技能及服务意识势在必行。

业务做为公司发展的命脉，有一个优秀的业务团队对于公司来说更是至关重要的，新的一年我们将建立一个3-5人的新业务团队，对这样的一个新业务团队进行完善的业务知识培训，在最短的时间里让我们的业务人员熟悉业务技能，充分利用现有资源尽的努力、及的限度开拓新的市场。通过一定时期的培养，将在这个团队中产生一名业务经理。

鉴于目前我们的终端老客户数量有限的情况下，在尽努力挖掘老客户潜能的同时，争取拓展更多全新的'客户，对现有潜在业务进行分类，并将业务人员进行分组，鉴于目前业务上所存在的难度对业务人员进行专项培训，注重偏设计类的业务及vi设计等业务谈判力度，对市场进行分析，对一些需要全年设计服务的公司进行公关，争取能够谈成两至三个全年服务的公司，对于纯印刷类的业务不做为重点进行跟单。在第一季度做好人员的培训及市场铺垫工作，增强业务人员的工作信心及团队和合作能力。从第二个季度开始，每个业务人员制定月工作计划，并给每个人制定业务任务。跟据业务的特点，在每一个时期对潜在业务进行重点谈判。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于每一个业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员业务方面的生命力。适时的根据需要调整业务人员的学习方向来补充新的能量。对于我们产

品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是每一个业务人员要掌握的内容，知己知彼，方能百战百胜，每周都应组织业务人员对本周所谈的业务进行分析、分类，并进行一些实战演练，让每一个业务人员熟悉业务谈判的技巧。培训每一个业务人员的电话谈判及上门洽谈技巧，做好成单、跟单工作。

第一个季度，以市场铺垫及提高业务人员为主，并利用公司现有水媒体资源对公司的知名度及设计业务范围进行宣传，对现有老客户进行感情培养及业务挖掘，通过各种渠道或展会大量收集业务信息；第二季度做为业务的发展重点期，有较多的展会及很多单位将会有宣传设计业务的需求，加大电话量、上门谈判的数量，争取多出单出好单。第三个季度前期是业务淡期，充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期让业务人员组成一个强大的客户群体，跟据市场规律，联系如月饼包装类的客户，为后期的成单做好铺垫；第四季度做为业务发展的重点期，利用双节效应，加强客户谈判力度，为完成全年制定任务做最后的冲刺。

通过对接下来工作的规划和有效的执行，相信在接下来的时间里，我们的工作效率将会获得更大的提高。

## 标书工作计划篇五

随着人民生活条件的不断改善，人们的生活方式和习惯有了很大的改变，同时生活节奏的加快也导致了高血压、肿瘤、糖尿病、心脑血管等慢性非传染性疾病的日增，严重威胁着人们的身体健康。慢性病的三高三低已成为一个有着普遍性的社会问题。有些疾病已成为导致人群丧失劳动力、甚至死亡的主要原因。现慢性病防治工作已成为我们公共卫生服务站的重点，现将20xx年上半年慢病防治工作小结如下：

### 1、建立组织

我们成立了以院长为组长，防保所长为副组长，卫生院和防保所相关人员为成员的领导小组。并定期开会，讨论各自所遇到的问题以及解决的方法。做到分工到人，职责明确。

## 2、慢病管理措施

慢病调查是慢病管理的重要环节，我们结合农民健康教育在全镇8个村进行慢病宣传工作，抽调了卫生院和防保所相关人员参与宣传。同时在各村，我们还安排了村医协助宣传工作。

## 3、慢病管理

35岁以上人群测血压5495人次，累计建档2921，建档占总人口的11.05%；糖尿病建档870人，建档占总人口的35.3%；恶性肿瘤新发现32人，死亡31人，累计建档122人；居民死亡上半年共98人，死亡率为3.98%。

## 4、65岁以上老年人体检

65岁以上老年人上半年免费体检567人。

## 5、居民健康档案

居民健康档案累计19847人，近1年来有动态记录18854人。

1、大多数居民已意识到慢病防治的重要性，但由于自身条件以及农民生活局限性，没有精力、时间等重视此项问题，所以对慢病的防治有一定的障碍性。

2、65岁以上老人建档，发现慢性疾病，但由于经济原因，不及时到医院就诊或口服一些价格便宜疗效差的药物，导致慢病防控效果不够显著。

3、由于中医资源缺乏，使得老年人中医药服务工作难以开展，即使开展很难得到预期效果。

3、慢病的工作量巨大，村级工作人员无新生力量，从精力及以学历等都有障慢病工作开展的质量，效率得不到提高。

3、通过每年65岁老年人体检工作，增加体检项目，提高体检质量，使老年人感受到体检好处，认可慢病防制工作，以便慢病工作开展更加有效、顺利！

## 标书工作计划篇六

企业的.发展其实遇到了瓶颈期，在不断的发展中，我们企业的业务扩大已经到了一个临界点，提高不上去了。所以在新的20年里，我们企业需要更大的发展，更努力的工作才会取得更长远的进步，这样的形势下，企业才会走的更远，走的更长！

在新的一年里，\*\*企业要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们企业有一个较大幅度的发展。

### 指导思想

全面贯彻党的十七届三中全会精神和中央经济工作会议精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕转变经济发展方式和完善社会主义市场经济体制的方针，顺应政策，瞄准市场，紧紧抓住国家实施“万村千乡市场工程”的机遇，积极主动争取扶持资金，继续开发建设大型商业网点，大力发展直营加盟店，扩大物流配送，提高商品配送率，加强加盟店的升级改造，完善硬件投资服务体系，取得\*\*企业与加盟店经济效益上的双赢。

### 工作措施

节前，要多条渠道，筹措资金，为春节前备货提供资金保证，

在天气较好的时候，提前动手，安排精兵强将，组成几个采购组，组织充足的货源，确保直营超市的销售不缺货，加盟店的配送有保障。再打一个漂亮仗，做到年年“开门红”。

充分利用现有资产，将其盘活，保值增值。我企业原有的经营网点基本上都采取租赁经营的方式，随着市场行情的变化，其增值空间进一步扩大。要把盘活利用这部分资产高度重视起来，根据市场需求，采取灵活的租赁办法，在前一轮租赁到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招租，确保资产保值增值。

我企业的经营网点迅速扩大，点多面广，企业管理的突出矛盾是各项工作之间的相互协调和财务帐目的准确结算。工作能否协调，关键在领导班子，班子成员能各负其责，相互配合，取长补短，拾遗补缺，就不会顾此失彼。要不断加强领导班子建设，增强责任感和使命感。

07、08两年，为了争取银行贷款，我企业做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了\*\*\*万元流动资金贷款。但由于我企业抵押资产数额不足，贷款工作受阻。

我们要继续抓紧此项工作，积极与相关部门和兄弟单位联系，采取担保与抵押相结合的方式，提供完备的贷款资料，争取尽快得到大额贷款，解决企业发展资金。最近，国务院出台政策，降低利息，松动银根，下达政策性银行1000亿元贷款额度，这对我们来说是个利好消息，我们要抓紧工作，加倍努力，取得实效。

前不久，市发改委将我企业申报的“物流配送中心及商品展销厅”项目推荐到省发改委，争取中央和\*\*省项目扶持资金，申报扶持资金为\*\*\*万元，这是一个不小的数目，难得的机会，争取到了，能使我企业打一个翻身帐。我们必须做为头等大事，高度重视，抓紧联系，积极争取，获得成功。

截止目前，我企业建设乡、村级直营超市累计已达到\*\*户，其中\*\*户在\*\*县，是企业全额投资建设，在企业经营中发挥了良好作用，获得了利润。上至商务部，下至县区商务主管部门，对这一作法都十分重视，密切关注，给予充分肯定和支持，省商务厅决定，每建成一个直营店，给予扶持资金\*万元。09年，我们要继续选点建设\*\*户乡村直营超市，扩大零售网点布局，使其更加趋于合理。

根据省商务厅得来的消息，2014年“万村千乡市场工程”还将实施一年，我们一定要把握好这个最后的机会，积极主动地发展改造加盟店，充分利用国家实施“万村千乡市场工程”的政策，把物流配送和流通网络做大做强。克服困难，不懈努力，排查分类，村、乡到位，分工明确，专司其职。发展的重点放在4个外县区，尤其是\*县、\*\*区和\*\*区的\*部山区，目前尚无实施企业前去发展，容易得到各级主管部门支持。在加盟店密度已经较大的情况下，我们必须有此明确认识。具体目标，如前所述为\*\*\*户，关键是要抓好落实。

由于扶持资金到位滞后，企业建设直营超市投资较大，资金一直很紧缺，过去一直采用先建立加盟关系，后予以投资扶持的办法，这样做，工作量大，效率低，加盟店主还不太满意。我们要总结09年下半年的做法，明确认识，舍得投资，认真落实对加盟店的承诺，主动与各县区工商管理部门取得联系，出资为加盟店更换营业执照，最终达到农家店建设规范，符合验收标准。

本经营、允许略亏的经营策略，做到了商品价格当地最低，受到加盟店欢迎，在电话访销中，要货的人越来越多。我们必须进一步做大做强物流配送，合理分工，人员、设备、车辆相对固定，加强专业化管理，增加商品品种，注重名优新特商品的试销和宣传，设在\*\*、\*\*、\*县的配送部，要提高配送能力，加强电话访销，给加盟店提供的质优价廉的商品，巩固加盟关系，树立良好的企业信誉。